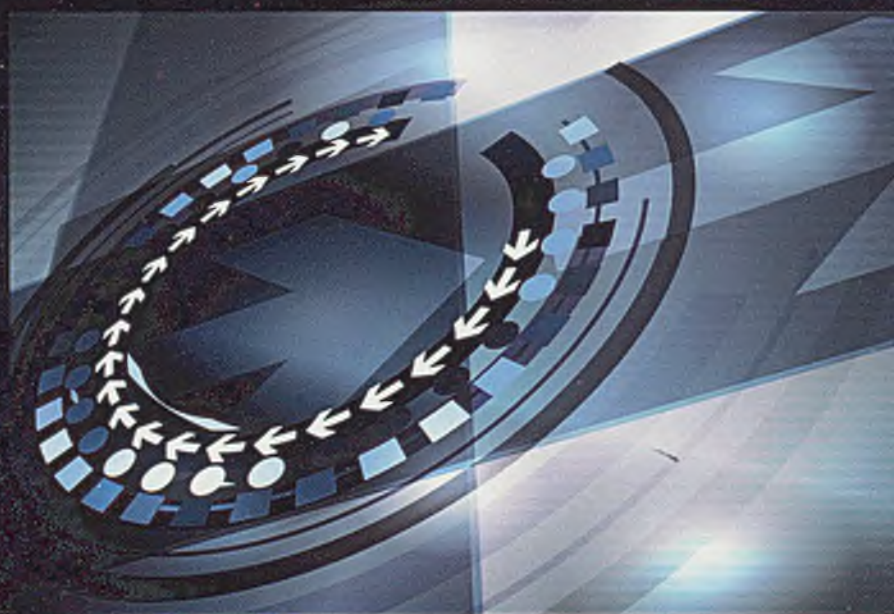


Izabela Jonek-Kowalska
Aneta Michalak

Prognozowanie kierunków internacjonalizacji

na przykładzie branży maszyn
i urządzeń górniczych



Izabela Jonek-Kowalska
Aneta Michalak

Prognozowanie kierunków internacjonalizacji na przykładzie branży maszyn i urządzeń górniczych

Recenzenci: dr hab. inż. Mariusz Kudelko, prof. IGSMiE PAN
prof. dr hab. inż. Kazimierz Stoiński

Dofinansowanie: Publikacja dofinansowana z badań statutowych Politechniki Śląskiej

© Copyright do wydania polskiego CeDeWu Sp. z o.o.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Zabronione jest kopiowanie, przetwarzanie i rozpowszechnianie w jakimkolwiek celu oraz postaci bez pisemnej zgody autora i wydawcy.

Wydawnictwo CeDeWu oraz autorzy dolożyli wszelkich starań, aby treści zawarte w niniejszej publikacji były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności za ich wykorzystanie ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw autorskich oraz za skutki działań wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Zdjęcie (grafika) udostępnione dzięki: #29235225 – Abstract techno perspective template for cover.
Vector © by_adr – Fotolia.com

Projekt okładki: Agnieszka Natalia Bury

DTP: CeDeWu Sp. z o.o.

Wydanie I, Warszawa 2013

ISBN 978-83-7556-538-6

EAN 9788375565386

Wydawca: CeDeWu Sp. z o.o.

00-680 Warszawa, ul. Żurawia 47/49

e-mail: cedewu@cedewu.pl

Redakcja wydawnictwa: (4822) 374 90 20, 374 90 22

Fax: (4822) 827 38 89

Księgarnia Ekonomiczna

00-680 Warszawa, ul. Żurawia 47

Tel.: (4822) 396 15 00...01

Fax: (4822) 827 38 89

Ekonomiczna Księgarnia Internetowa

www.cedewu.pl

www.4books.pl

Made in Poland

Spis treści

Wprowadzenie	7
Rozdział 1	
Internacjonalizacja jako strategia rozwoju przedsiębiorstwa w teoriach ekonomicznych	11
1.1. Definicja internacjonalizacji	11
1.2. Etapy umiędzynarodowienia w klasycznych teoriach internacjonalizacji...	12
1.3. Ewolucja teorii internacjonalizacji przedsiębiorstw	15
1.4. Formy umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa.....	19
Rozdział 2	
Wielowymiarowe wyzwania i zagrożenia internacjonalizacji przedsiębiorstw	23
2.1. Wyzwania internacjonalizacji przedsiębiorstw.....	23
2.2. Zagrożenia internacjonalizacji przedsiębiorstw	26
Rozdział 3	
Analiza rynku maszyn i urządzeń górniczych w warunkach wzrastającej internacjonalizacji	35
3.1. Charakterystyka branży maszyn i urządzeń górniczych w Polsce.....	35
3.2. Korporacje transnarodowe jako główni uczestnicy międzynarodowego rynku maszyn i urządzeń górniczych	48
Rozdział 4	
Identyfikacja kierunków internacjonalizacji przedsiębiorstw branży maszyn i urządzeń górniczych w Polsce	59
4.1. Założenia wstępne i przebieg procesu wyboru	59
4.2. Kryteria wyboru i wyniki selekcji.....	63

Rozdział 5

Argentyńska branża maszyn i urządzeń górniczych jako nisza rynkowa dla polskich producentów	71
5.1. Uwarunkowania geograficzno-demograficzne	71
5.2. Diagnoza perspektyw rozwojowych gospodarki.....	73
5.3. Rynek górnictwa węgla i innych surowców w kontekście zastosowania maszyn górniczych.....	78
5.4. Diagnoza nasycenia i potencjalnej chłonności rynku maszyn górniczych ..	85
5.5. Bariery i szanse wejścia na rynek dla polskich producentów	87
5.6. Umowy bilateralne i inne uwarunkowania instytucjonalne internacjonalizacji	95

Rozdział 6

Chile jako przyczółek dla południowoamerykańskiej internacjonalizacji polskich producentów maszyn i urządzeń górniczych	97
6.1. Uwarunkowania geograficzno-demograficzne	97
6.2. Diagnoza perspektyw rozwojowych gospodarki.....	98
6.3. Rynek górnictwa węgla i innych surowców w kontekście zastosowania maszyn górniczych	102
6.4. Diagnoza nasycenia i potencjalnej chłonności rynku maszyn górniczych...	108
6.5. Bariery i szanse wejścia na rynek dla polskich producentów	108
6.6. Umowy bilateralne i inne uwarunkowania instytucjonalne internacjonalizacji	112

Rozdział 7

Krytyczna ocena możliwości internacjonalizacji działalności polskich producentów maszyn i urządzeń górniczych na rynku chińskim.....	117
7.1. Geograficzno-demograficzne uwarunkowania	117
7.2. Diagnoza perspektyw rozwojowych gospodarki.....	119
7.3. Rynek górnictwa węgla i innych surowców w kontekście zastosowania maszyn górniczych	124
7.4. Diagnoza nasycenia i potencjalnej chłonności rynku maszyn górniczych...	128
7.5. Bariery i szanse wejścia na rynek dla polskich producentów	132
7.6. Umowy bilateralne i inne uwarunkowania instytucjonalne internacjonalizacji	141

Rozdział 8

Wzrost zapotrzebowania na tradycyjne źródła energii w Indiach jako determinanta internacjonalizacji polskiej branży maszyn i urządzeń górniczych	145
8.1. Uwarunkowania geograficzno-demograficzne	145
8.2. Diagnoza perspektyw rozwojowych gospodarki.....	146
8.3. Rynek górnictwa węgla i innych surowców w kontekście zastosowania maszyn górniczych	152

8.4. Diagnoza nasycenia i potencjalnej chłonności rynku maszyn górniczych...	155
8.5. Bariery i szanse wejścia na rynek dla polskich producentów	156
8.6. Umowy bilateralne i inne uwarunkowania instytucjonalne internacjonalizacji	163

Rozdział 9

Kazachstan jako rynek o małym dystansie psychologicznym w procesie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw branży maszyn i urzędzeń górniczych	167
9.1. Uwarunkowania geograficzno-demograficzne	167
9.2. Diagnoza perspektyw rozwojowych gospodarki.....	170
9.3. Rynek górnictwa węgla i innych surowców w kontekście zastosowania maszyn górniczych	176
9.4. Diagnoza nasycenia i potencjalnej chłonności rynku maszyn górniczych...	179
9.5. Bariery i szanse wejścia na rynek dla polskich producentów	180
9.6. Umowy bilateralne i inne uwarunkowania instytucjonalne internacjonalizacji	185

Rozdział 10

Ocena potencjału rosyjskiego rynku maszyn i urzędzeń górniczych w kontekście internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw	189
10.1. Uwarunkowania geograficzno-demograficzne	189
10.2. Diagnoza perspektyw rozwojowych gospodarki.....	193
10.3. Rynek górnictwa węgla i innych surowców w kontekście zastosowania maszyn górniczych	202
10.4. Diagnoza nasycenia i potencjalnej chłonności rynku maszyn górniczych....	204
10.5. Bariery i szanse wejścia na rynek dla polskich producentów	209
10.6. Umowy bilateralne i inne uwarunkowania instytucjonalne internacjonalizacji	220

Rozdział 11

Stymulatory internacjonalizacji w polskiej branży maszyn i urzędzeń górniczych na rynkach odległych psychologicznie na przykładzie Wietnamu.....	223
11.1. Uwarunkowania geograficzno-demograficzne	223
11.2. Diagnoza perspektyw rozwojowych gospodarki.....	225
11.3. Rynek górnictwa węgla i innych surowców w kontekście zastosowania maszyn górniczych	229
11.4. Diagnoza nasycenia i potencjalnej chłonności rynku maszyn górniczych....	233
11.5. Bariery i szanse wejścia na rynek dla polskich producentów	234
11.6. Umowy bilateralne i inne uwarunkowania instytucjonalne internacjonalizacji	237

Rozdział 12

Metodyczne aspekty badań rynkowych procesów internacjonalizacji w polskiej branży maszyn i urzędzeń górniczych	241
12.1. Cele i etapy prowadzonych badań.....	241
12.2. Charakterystyka instrumentów badawczych	246
Ankieta dotycząca stanu aktualnego i potencjału rozwojowego zagranicznych rynków maszyn i urzędzeń górniczych	248

Rozdział 13

Ocena procesów internacjonalizacji w branży maszyn i urzędzeń górniczych w Polsce w świetle badań ankietowych	259
13.1. Określenie kierunków aktualnego i potencjalnego eksportu oraz jego uwarunkowań konkurencyjnych	259
13.2. Analiza i ocena oferty produktowej oraz stopnia jej dopasowania do wymogów rynków zagranicznych	276

Rozdział 14

Identyfikacja barier zewnętrznych i wewnętrznych w internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw branży maszyn i urzędzeń górniczych	281
14.1. Ocena barier wewnętrznych, tkwiących we wnętrzu polskich przedsiębiorstw oraz w ich krajowym otoczeniu politycznym, ekonomicznym, społecznym i technologicznym (analiza PEST).....	281
14.2. Ocena wizerunku polskich marek w krajach docelowych.....	288
14.3. Identyfikacja i ocena bariery zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urzędzeń górniczych, wynikające z uwarunkowań rynku importera (analiza PEST).....	298
Podsumowanie	313
Bibliografia.....	323
Spis tabel	325
Spis wykresów	328
Spis rysunków	332

Wprowadzenie

W dobie globalizacji rynków internacjonalizacja działalności przedsiębiorstwa jest jedną z najistotniejszych strategii rozwojowych. Jednakże z jej wdrożeniem wiąże się wiele dodatkowych źródeł ryzyka. Przedsiębiorstwo musi właściwie zidentyfikować kierunki internacjonalizacji i dostosować do nich zakres podejmowanych działań operacyjnych i strategicznych. Z podjęciem tych działań wiąże się zaangażowanie zasobowe i kapitałowe. Jeżeli więc działania te będą nietrafne przedsiębiorstwo stanie w obliczu zagrożenia utraty zasobów i kapitału. Mając na uwadze powyższe okoliczności tematem niniejszej monografii uczyniono *Prognozowanie kierunków internacjonalizacji przedsiębiorstw na przykładzie branży maszyn i urządzeń górniczych*.

Głównym celem praktycznym prowadzonych w niniejszej monografii rozważań i badań jest analiza rynku krajowego oraz analiza potencjału eksportowego na rynki zagraniczne, w tym w szczególności zidentyfikowanie rynków o wysokim potencjale eksportowym dla polskich przedsiębiorstw w branży maszyn i urządzeń górniczych. Dla tak sformułowanego celu głównego praktycznego określono także cele cząstkowe, którymi są:

1. Identyfikacja barier ograniczających eksport produktów i/lub usług polskich przedsiębiorstw z branży maszyn i urządzeń górniczych.
2. Identyfikacja niewykorzystanego dotychczas potencjału eksportowego polskich przedsiębiorstw z branży maszyn i urządzeń górniczych.
3. Identyfikacja barier na rynkach zagranicznych ograniczających eksport produktów i/lub technologii polskich przedsiębiorstw z branży maszyn i urządzeń górniczych.
4. Identyfikacja rynków o wysokim potencjale eksportowym dla polskich przedsiębiorstw z branży maszyn i urządzeń górniczych, dająca im możliwości zawarcia kontraktów.

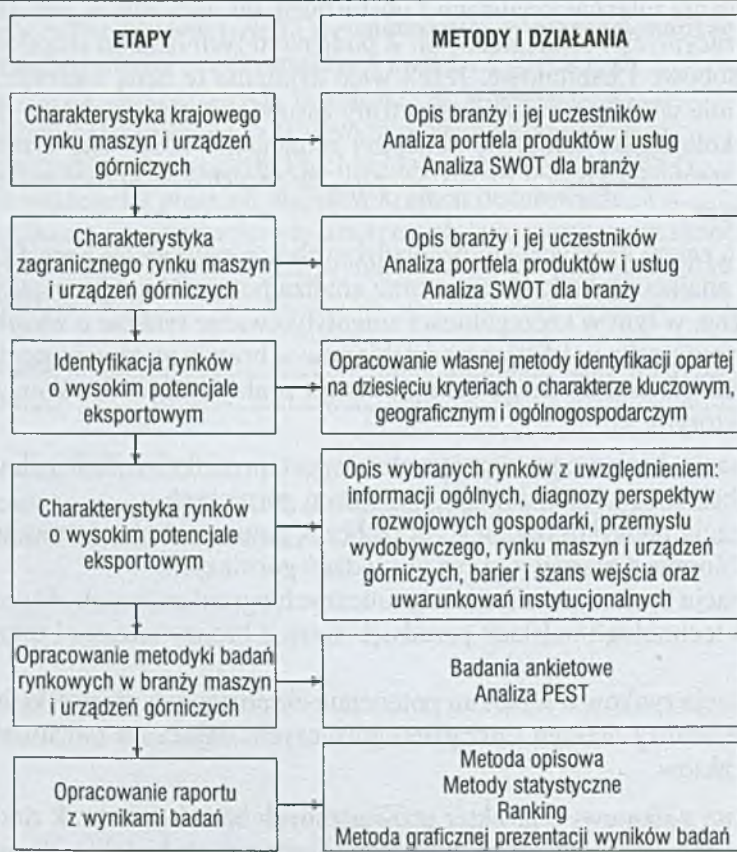
Z uwagi na unikatowy charakter prowadzonych badań oraz brak zindywidualizowanych branżowych metod badawczych, konieczne było także sformułowanie celów naukowych, które pozwalają na realizację wyżej wymienionych celów prak-

tycznych. Wobec powyższego, głównym celem naukowym prowadzonych badań jest stworzenie instrumentarium umożliwiającego wskazanie kierunków i barier międzynarodowej ekspansji przedsiębiorstw branż tradycyjnych, na przykładzie sektora maszyn i urządzeń górniczych. Dla tak określonego głównego celu naukowego sformułowano następujące cele cząstkowe:

1. Opracowanie branżowej metody badań rynkowych.
2. Identyfikacja barier wewnętrznych i zewnętrznych międzynarodowej ekspansji w przemyśлах tradycyjnych.
3. Opracowanie metody oceny potencjału eksportowego.

By zrealizować tak sformułowane cele, proces badawczy podzielono na sześć głównych etapów, które wraz z wykorzystanymi metodami i działaniami badawczymi przedstawiono na rysunku.

Rysunek 1. Etapy, metody i działania badawcze w analizie rynku krajowego i potencjału eksportowego na rynki zagraniczne w branży maszyn i urządzeń górniczych



Źródło: Opracowanie własne.

W prowadzonych badaniach wykorzystano pierwotne i wtórne źródła informacji. W oparciu o studia literaturowe przeprowadzono analizę takich zagadnień, jak: metodyka badań rynkowych oraz uwarunkowania międzynarodowej ekspansji przedsiębiorstw. W analizie rynków krajowych i zagranicznych wykorzystano materiały pochodzące między innymi z Raportu pt. „Analiza rynku krajowego oraz potencjału eksportowego na rynki zagraniczne maszyn i urządzeń górniczych”, przygotowanego przez autorki niniejszej monografii w ramach pracy Zespołu Instytutu Ekonomii i Informatyki, Wydziału Organizacji i Zarządzania Politechniki Śląskiej, na zlecenie Polskiej Techniki Górniczej. Ponadto, wykorzystano materiały z raportów i opracowań: Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Banku Światowego, Ministerstwa Spraw Zagranicznych, Ministerstwa Gospodarki, Polskiej Akademii Nauk, World Coal Association, U.S. Geological Survey, FTSE – The Index Company. Bazy danych Polskiej Techniki Górniczej oraz Monitora Polskie B zostały użyte przy opracowywaniu sylwetek polskich przedsiębiorstw działających w branży maszyn i urządzeń górniczych. Źródła pierwotne, pozyskane przede wszystkim w wyniku przeprowadzenia badań ankietowych, zostały wykorzystane w celu identyfikacji barier krajowych i zagranicznych utrudniających międzynarodową ekspansję przedsiębiorstwom z branży maszyn i urządzeń górniczych.

Niniejsza monografia adresowana jest do praktyków i teoretyków zajmujących się na co dzień zagadnieniami związanymi z internacjonalizacją przedsiębiorstw. Autorki żywią nadzieję, że przyczyni się ona do lepszego poznania motywów i zasad umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw.

Rozdział 1

Internacjonalizacja jako strategia rozwoju przedsiębiorstwa w teoriach ekonomicznych

1.1. Definicja internacjonalizacji

We współczesnej gospodarce obserwuje się systematyczną intensyfikację procesów globalizacyjnych. Gospodarki stają się coraz bardziej umiędzynarodowione. Funkcjonujące w nich podmioty gospodarcze mogą w sposób bierny uczestniczyć w globalizacji odczuwając jej skutki. Mogą też czynnie włączyć się w jej przebieg poprzez internacjonalizację działalności.

Internacjonalizacja w najprostszych, a zarazem najogólniejszym ujęciu jest każdym rodzajem działalności gospodarczej podejmowanej przez przedsiębiorstwo za granicą¹. W zależności od definicji internacjonalizacji zakres prowadzonej za granicą działalności gospodarczej jest różnie definiowany. Niektórzy badacze przez internacjonalizację rozumieją przeniesienie działalności przedsiębiorstwa poza obszar kraju macierzystego². Dla innych jest to cały model inwestowania na rynkach międzynarodowych, w którym przedsiębiorstwo wykorzystuje swoje przewagi konkurencyjne³. W bardzo wąskim ujęciu, by firmę uznać za zinternacjonalizowaną wystarczy, że jeden produkt przedsiębiorstwa będzie powiązany z rynkiem zagranicznym. Przy czym forma tych powiązań nie jest istotna⁴.

¹ Por. N.F. Piercy, *Company Internationalization: active and reactive exporting*, „European Journal of Marketing” 1985, nr 3, s. 44-46 oraz P.W. Turnbull, *Internationalization of the Firm: a Stage Process or not?* Conference on Export Expansion and Market Entry Modes, Dalhousie University, 1985, Halifax, s. 20-22.

² Szerzej: J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004, s. 21.

³ Patrz: J.H. Dunning, *The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extension*, „Journal of International Business Studies” 1988, nr 1.

⁴ Por. K. Przybylska, *Proces internacjonalizacji przedsiębiorstwa w teorii ekonomicznej*, Zeszyty naukowe Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Bochni, nr 3, Bochnia 2005, s. 74-92.

Przedstawione powyżej definicje internacjonalizacji charakteryzuje statyczny charakter. Internacjonalizacja w literaturze przedmiotu bardzo często jest także rozpatrywana w dynamicznym ujęciu procesowym. Wówczas jest rozumiana jako proces zwiększania zaangażowania przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych, odbywający się zarówno w formach pasywnych, jak i aktywnych⁵. Proces ten jest funkcją wzrostu wiedzy o danych rynkach⁶. W procesie tym bardzo często wyodrębnia się kolejne sekwencje, które wyznaczają ścieżkę prowadzenia międzynarodowej ekspansji⁷. Dodatkowo akcentuje się także to, że ekspansja powinna stanowić element strategii przedsiębiorstwa⁸.

Warto także wspomnieć o podstawowych celach internacjonalizacji działalności przedsiębiorstw, którymi są: realizacja korzyści skali i lokalizacji, podniesienie rentowności działania, dostęp do kapitału, pozyskanie nowych kontraktów, opanowanie nowych rynków czy też pozyskanie nowych zasobów i kompetencji, szczególnie technologicznych.

1.2. Etapy umiędzynarodowienia w klasycznych teoriach internacjonalizacji

W literaturze poświęconej tematowi internacjonalizacji odnaleźć można kilka kluczowych teorii wyjaśniających przesłanki, przebieg i charakteryzujących etapy internacjonalizacji przedsiębiorstw. Ich pierwotnym źródłem są badania nad umiędzynarodowieniem przepływu dóbr i usług w gospodarkach. Badania te początkowo koncentrowały się wokół problemów związanych z poszczególnymi gospodarkami. Następnie były uszczegółowiane poprzez analizy branżowe i mikroekonomiczne⁹.

Pierwszym kompleksowo rozważającym problem internacjonalizacji przedsiębiorstw był model uppsalski. Założono w nim etapowy charakter rozwoju internacjonalizacji. Rozpoczynają ją sporadyczne transakcje przeprowadzane na rynkach zagranicznych. Następnie przedsiębiorstwo rozszerza działalność na danym rynku zagranicznym poprzez niezależnych pośredników oferujących wyroby lub usługi przedsiębiorstwa. Dwa kolejne etapy związane są ze zwiększeniem zaangażowania na rynkach zagranicznych i obejmują utworzenie filii handlowej, a następnie produkcyjnej. Wraz ze wzrostem stopnia internacjonalizacji rośnie zaangażowanie za-

⁵ Zob. L.S. Welch, L. Luostarinen, *Internationalization: Evolution of a Concept*, [w:] P. Buckley, *The Internationalization of the Firm*, London 1988, Academic Press Ltd., s. 54.

⁶ Por. L. Melin, *Internationalization as a Strategy Process*, „Strategic Management Journal” 1999, nr 13.

⁷ Szerzej: J. Johanson, F. Wiedersheim-Paul, *The Internationalization of the Firm – Four Swedish Cases*, „Journal of Management Studies” 1975, nr 3, s. 23-24.

⁸ Patrz: K. Fanfara, M. Gorynia, W. Otta, E. Najlepszy, *Przedsiębiorstwo na międzynarodowych rynkach*, AE Poznań 2000.

⁹ Szerzej: M. Gorynia, *Teoria handlu zagranicznego a zagadnienie internacjonalizacji przedsiębiorstwa*, „Ekonomista” 1988, nr 5, s. 957-965.

sobów i komplikują się więzi organizacyjno-prawne przedsiębiorstwa na zdobywanym rynku. Procesowi temu powinien towarzyszyć wzrost wiedzy o funkcjonowaniu danego rynku oraz systematyczne zmniejszanie dystansu psychologicznego.

Twórcy teorii uppsalskiej – J. Johnson, F. Wiedersheim-Paul oraz J.E. Vahlne – podkreślają jednak, że zachowanie kolejności wymienionych powyżej etapów nie jest konieczne. Przedsiębiorstwa mogą rozpocząć internacjonalizację od dowolnego etapu, a jej rozwój nie musi przebiegać zgodnie z założonym schematem, który objaśnia i odzwierciedla jedynie część przypadków umiędzynarodowienia. Przedsiębiorstwa, które wyłamują się z określonego schematu to przykładowo duże korporacje, dysponujące ogromnym potencjałem zasobowym, umożliwiającym pominięcie wczesnych stadiów internacjonalizacji. Wówczas zakładanie placówek handlowych czy produkcyjnych na kolejnych podbijanych rynkach nie stanowi problemu. Pominięcie początkowych faz internacjonalizacji jest także możliwe w przypadku przedsiębiorstw posiadających doświadczenie z zakresu funkcjonowania na rynkach o zbliżonych charakterystykach. Jest także niewykluczone w krajach o stabilnych warunkach, niewymagających zdobycia znacznego doświadczenia, w których ekspansja jest możliwa na podstawie ogólnodostępnej wiedzy. W ścieżce ekspansji pominięte mogą także zostać dwa ostatnie etapy. Przedsiębiorstwa uznają wówczas dany rynek za mało atrakcyjny dla zaangażowania większych zasobów. Powodem tego może być zbyt mała wielkość lub chłonność rynku lub ryzyko towarzyszące zwiększonemu zaangażowaniu zasobowemu.

Przedstawiona powyżej koncepcja międzynarodowej ekspansji przedsiębiorstw była rozwijana i modyfikowana. Pierwszą wprowadzoną w tym zakresie zmianą było zdynamiczowanie powstałego modelu. Wyróżniono w nim elementy statyczne, takie jak poziom zaangażowanych zasobów oraz wiedzy na temat danego rynku oraz elementy dynamiczne, czyli decyzje dotyczące bieżących działań, w tym zaangażowania zasobów.

Czerpiąc z modelu uppsalskiego sekwencyjność procesu internacjonalizacji wyeksponował także S.T. Cavusgil, dzieląc internacjonalizację na trzy etapy. Pierwszy z nich to zaangażowanie eksperymentalne. Wówczas transakcje zagraniczne przedsiębiorstwa ograniczają się jedynie do sporadycznie zawieranych transakcji eksportowych. Przedsiębiorstwo koncentruje się przede wszystkim na rynku krajowym. Nie tworzy także strategii marketingowych zorientowanych na zagranicznych klientów. Drugi etap internacjonalizacji rozpoczynają celowe i świadome działania zmierzające do ulokowania części asortymentu na rynku zagranicznym. Jest to aktywne zaangażowanie, które charakteryzuje prowadzenie systematycznego i rosnącego eksportu. Trzecią i ostatnią fazą jest trwałe zaangażowanie, w którym przedsiębiorstwo podejmuje decyzję o ulokowaniu własnych zasobów za granicą w postaci filii handlowej lub produkcyjnej. Wówczas w ramach strategii ekspansji rozważa się wszystkie możliwe kierunki zbytu wyrobów lub usług przedsiębiorstwa.

Inne ujęcie etapów internacjonalizacji zostało zaproponowane przez W.J. Bilkleya i G. Tesara. Autorzy tej koncepcji uszczegółowili etapy ekspansji. W pierwszych

trzech etapach o internacjonalizacji decyduje stosunek do zagranicznych zamówień. W pierwszej fazie przedsiębiorstwo nie jest w ogóle zainteresowane zamówieniami zagranicznymi i nie obsługuje nawet tych, które zostały złożone. W drugiej ogranicza się jedynie do obsługi tych złożonych, nie myśląc o pojawiających się możliwościach. W trzeciej stara się wykorzystać potencjalne możliwości zbytu na rynkach zagranicznych. W kolejnych trzech fazach międzynarodowej ekspansji kryterium ich wyróżnienia staje się intensyfikacja eksportu. I tak, w czwartej fazie przedsiębiorstwo eksportuje eksperymentalnie. W piątej eksport obejmuje kraje o niewielkim dystansie psychologicznym. W szóstym etapie umiędzynarodowienia ekspansja jest możliwa we wszystkich krajach stanowiących dla przedsiębiorstwa potencjalne rynki zbytu¹⁰.

Kolejni badacze proponowali zróżnicowane podejścia do etapowości międzynarodowej ekspansji przedsiębiorstw. Najbardziej uniwersalne z nich to propozycja L.C. Leonidu i C.S. Katsikeasa. Wyróżniają oni jedynie trzy fazy międzynarodowej ekspansji. Pierwsza z nich to etap poprzedzający zaangażowanie przedsiębiorstwa w działalność międzynarodową. Firma nie prowadzi wówczas eksportu, koncentrując się na rynku krajowym. Druga faza to podjęcie eksportu i prowadzenie sporadycznych transakcji międzynarodowych. W ostatniej fazie określanej jako zaawansowana przedsiębiorstwo podejmuje ekspansję poprzez zaangażowanie zasobowe i kapitałowe¹¹.

Model uppsalski poddany był ostrej krytyce. Przede wszystkim krytykowano jego sekwencyjność. Obserwacje procesu umiędzynarodowienia w praktyce pozwalały bowiem stwierdzić, że proces ten może przebiegać skokowo i w różnym tempie. Model ten zawiera także pewne bardzo upraszczające założenia. Nie uwzględnia rodzaju przedsiębiorstwa, ani jego produktów i usług. Pomija także założenia dotyczące rynku zagranicznego, a w szczególności stopnia jego rozwoju. Wreszcie nie wyjaśnia przyczyn i warunków internacjonalizacji¹².

Poza sekwencyjnością w modelu krytykowano także założenie o tym, że przedsiębiorstwo może zdobywać wiedzę o danym rynku jedynie poprzez własne doświadczenie i proces systematycznego uczenia się, bez udziału czynników zewnętrznych. Tymczasem przedsiębiorstwa mogą internacjonalizować działalność poprzez obserwację innych uczestników rynku i naśladowanie ich zachowań. Mogą także działać w sieci i korzystać z doświadczenia partnerów gospodarczych. Krytyce wynikającej głównie z konfrontacji teorii z praktyką poddano także założenie, że wiedza zdobywana w kolejnych etapach umiędzynarodowienia ma wpływ na postrzeganie ryzyka internacjonalizacji.

¹⁰ Por. M. Gorynia, B. Jankowska, *Teorie internacjonalizacji*, „Gospodarka Narodowa” 2007, nr 10, s. 22-44.

¹¹ Zob. N. Daszkiewicz, *Internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce*, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004, s. 40-42.

¹² Por. K. Przybylska, *Kontrowersje wokół tradycyjnego ujęcia procesu internacjonalizacji przedsiębiorstwa*, op. cit., s. 135-148.

Krytyka modelu uppsalskiego dotyczyła także istoty dystansu psychicznego. W pierwotnych założeniach był on rozumiany jako bariery uniemożliwiające przepływ informacji między dostawcami a odbiorcami. Później nadano mu szerszy wymiar, definiując jako czynniki utrudniające proces uczenia się przedsiębiorstwa o zagranicznych rynkach. W ramach tych czynników uwzględniono nie tylko uwarunkowania zewnętrzne, ale także wewnętrzne, związane z postrzeganiem i rozumieniem przez przedsiębiorstwo uwarunkowań charakterystycznych dla danych rynków. Żłudne okazało się także założenie o łatwości ekspansji na rynki, od których przedsiębiorstwo oddziela niewielki dystans psychologiczny. Przedsiębiorstwo może bowiem sugerować się ogólnym podobieństwem danego kraju, nie zważając szczegółów uniemożliwiających skuteczną ekspansję. Współcześnie można także dodać, że dystans psychologiczny w ekspansji międzynarodowej traci na znaczeniu z uwagi na znaczny postęp technologiczny i informacyjny oraz homogenizację rynków¹³.

1.3. Ewolucja teorii internacjonalizacji przedsiębiorstw

W obliczu przedstawionej powyżej krytyki modelu uppsalskiego dokonano jego istotnych modyfikacji, formułując nowe teorie internacjonalizacji. Pierwszą z nich jest innowacyjny model internacjonalizacji, w którym umiędzynarodowienie przedsiębiorstwa potraktowano jako innowację, odwołując się do schumpeterowskiej definicji innowacji. Tak rozumiana internacjonalizacja oznacza:

- powstanie nowego rynku, który wcześniej nie istniał,
- pozyskanie nowego źródła zaopatrzenia przedsiębiorstwa,
- stworzenie nowej organizacji przemysłu.

Zdaniem twórców tej teorii przedsiębiorstwo podejmuje proces umiędzynarodowienia w wyniku wyczerpania się krajowych możliwości rozwojowych, wykorzystując innowacje marketingowe i technologiczne¹⁴. W innowacyjnym podejściu do internacjonalizacji także pojawia się sekwencyjność. W tabeli 1.1 przedstawiono wykaz etapów proponowanych przez różnych twórców przedstawianej teorii.

W związku z krytyką etapowego podejścia do internacjonalizacji pojawiły się niekonwencjonalne modele, w których zakładano, że umiędzynarodowienie nie ma charakteru ewolucyjnego i niektóre z etapów mogą być pomijane. Dzieje się tak za sprawą takich okoliczności, jak: stabilizacja warunków rynkowych, jednoznaczna tendencja do wzrostu rynku, doświadczenie z rynku krajowego oraz wiedza i doświadczenie zdobyte w trakcie internacjonalizacji na innych rynkach¹⁵.

¹³ *Ibidem*.

¹⁴ Zob. N. Daszkiewicz, *Internacjonalizacja małych i średnich...*, op. cit., s. 43.

¹⁵ Por. M. Gorynia, B. Jankowska, *Teorie internacjonalizacji*, op. cit., s. 31.

Tabela 1.1. Etapy internacjonalizacji w teoriach innowacyjnych

Twórcy teorii	Proponowane etapy
M.R. Czinkota	<ol style="list-style-type: none"> 1. Firma nie interesuje się w ogóle rynkami zagranicznymi 2. Firma jest częściowo zainteresowana rynkami zagranicznymi 3. Firma odkrywająca rynki zagraniczne 4. Firma eksperymentująca 5. Doświadczony niewielki eksporter 6. Doświadczony duży eksporter
S. Reid	<ol style="list-style-type: none"> 1. Świadomość eksportu: problem rozpoznania możliwości, pojawienie się zapotrzebowania 2. Intencja eksportu: motywy, podejście zainteresowania 3. Próby eksportu: doświadczenie wynikające z ograniczonej działalności eksportowej 4. Rozwój eksportu: efekty zaangażowania w działalność eksportową 5. Akceptacja eksportu: przyjęcie lub odrzucenie działalności eksportowej

Źródło: M. Gorynia, B. Jankowska, *Teorie internacjonalizacji*, op. cit., s. 29.

Do niekonwencjonalnych modeli internacjonalizacji zalicza się także model symultaniczny. W modelu tym zakłada się, że międzynarodowa ekspansja przedsiębiorstwa może odbywać się równocześnie na kilka rynków. Jest to możliwe dzięki procesowi ujednoczenia rynków oraz potrzeb konsumentów¹⁶.

Odpowiedzią na modele etapowe (uppsalski i innowacyjny) były modele oparte na zasobach przedsiębiorstwa. W modelach tych koncentrowano się na indywidualnym podejściu do przedsiębiorstwa, które dysponuje bardzo różnymi zasobami i w różny sposób może je wykorzystywać. To sprawia, że istnieje wiele strategii internacjonalizacji. Można próbować je grupować, ale nie da się wszystkich firm podporządkować tym samym wzorcom zachowań.

W modelach zasobowych zakłada się dodatkowo, że internacjonalizacja jest silnie powiązana ze wzrostem przedsiębiorstwa. Im jest on intensywniejszy, tym szybciej realizowana jest ścieżka umiędzynarodowienia. Przedsiębiorstwo dąży do wzrostu wykorzystując czynnik przedsiębiorczy. Następnie w wyniku stwierdzenia braku możliwości rozwojowych na rynku krajowym wykorzystuje czynnik popychający. Dostrzegając szanse na rynkach zagranicznych ma możliwość wykorzystania czynnika wciągającego, skonkretyzowanego przez czynnik szans, rozumiany jako właściwe warunki rozwojowe na rynkach zagranicznych¹⁷.

Kolejnym modelem internacjonalizacji jest model oparty na intencjach, w którym eksponuje się rolę zarządzającego przedsiębiorstwem. W modelu tym, to właśnie jego postawa oraz cechy osobowościowe decydują o skali i zakresie internacjonalizacji. Jego indywidualna skłonność do podejmowania ryzyka determinuje decyzje o podjęciu umiędzynarodowienia oraz sposobie jej realizacji¹⁸.

¹⁶ *Ibidem*, s. 33.

¹⁷ Por. N. Daszkiewicz, *Internacjonalizacja małych i średnich...*, op. cit., s. 50-51.

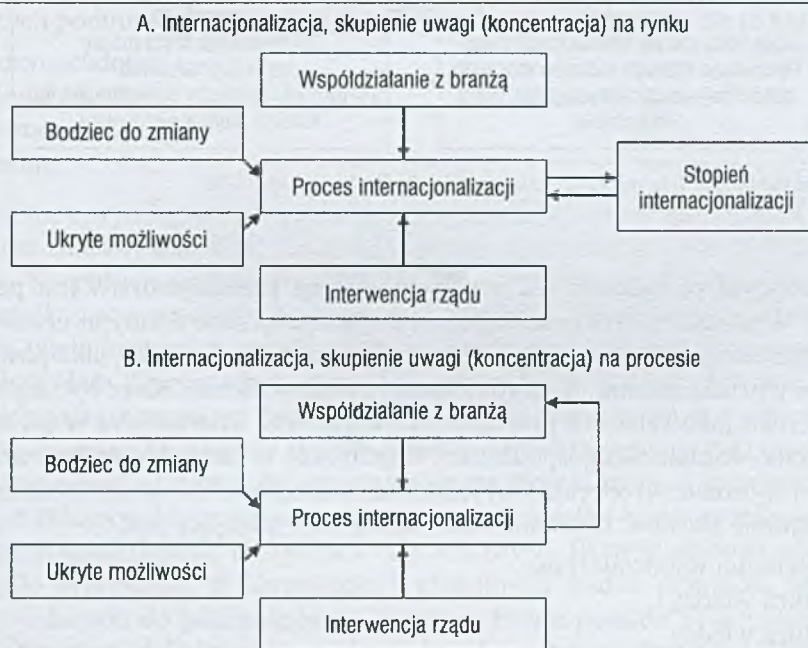
¹⁸ *Ibidem*, s. 53.

Jeszcze inny punkt widzenia prezentuje P.A. Havnes, tworząc analityczny model internacjonalizacji. W modelu tym formułuje trzy podstawowe założenia:

- 1) model musi być dynamiczny,
- 2) w modelu należy uwzględnić sprzężenia zwrotne,
- 3) opis i stopień internacjonalizacji muszą być wielowymiarowe.

W modelu tym dodatkowo zakłada się, że internacjonalizacja to proces zmian w przedsiębiorstwie i aby go przeprowadzić przedsiębiorstwo musi tę potrzebę dostarczyć oraz dysponować odpowiednimi zasobami i kompetencjami niezbędnymi do ich przeprowadzenia. Na rysunku 1.1 przedstawiono dwa warianty analitycznego modelu internacjonalizacji.

Rysunek 1.1. Rodzaje dynamicznych analitycznych modeli internacjonalizacji

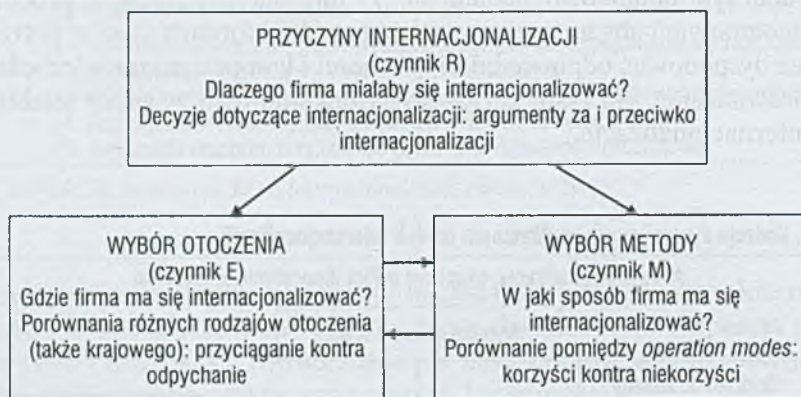


Źródło: N. Daszkiewicz, *Internacjonalizacja małych i średnich...*, op. cit., s. 55.

Znanym modelem internacjonalizacji jest także model REM (*R – reason, E – environment, M – modal choice*). Został on opracowany w oparciu o badania przeprowadzone na przykładzie przedsiębiorstw postkomunistycznych i uwzględnia trzy podstawowe czynniki. Pierwszym są przyczyny międzynarodowej ekspansji, które mogą mieć źródło w otoczeniu przedsiębiorstwa lub wynikać z jego wnętrza. Drugim czynnikiem jest otoczenie. Jego wybór jest determinowany przez wiele różnych okoliczności, wśród których najczęściej wyróżnia się poszukiwanie nowych zasobów, rynków lub dodatko-

wych źródeł wzrostu efektywności. Trzeci czynnik w niniejszym modelu to metoda internacjonalizacji uzależniona od indywidualnych wyborów przedsiębiorstwa¹⁹. Zasady funkcjonowania modelu REM przedstawiono na rysunku 1.2.

Rysunek 1.2. Model REM



Źródło: N. Daszkiewicz, *Internacjonalizacja małych i średnich...*, op. cit., s. 56.

Najnowszym podejściem do internacjonalizacji przedsiębiorstw jest podejście sieciowe. W podejściu tym przedsiębiorstwo jest połączone z innymi uczestnikami rynku siecią wzajemnych relacji. Sieć może być rozumiana wąsko, jako powiązania branżowe z producentami, dystrybutorami i użytkownikami. Może być też analizowana szeroko jako relacje z przedsiębiorstwami oraz instytucjami wspierającymi prowadzenie działalności gospodarczej. Współpraca w ramach sieci jest luźna i nie ma w niej wyraźnie wyodrębnionej jednostki nadrzędnej. Struktura modelu sieciowego obejmuje aktorów, działania oraz zasoby. Siły spajające sieć to:

- funkcjonalna współzależność,
- struktura władzy,
- struktura wiedzy,
- uzależnienie od przeszłości.

W modelu sieciowym internacjonalizacja odbywa się poprzez budowanie i rozwój relacji między jednostkami zagranicznymi tworzącymi sieć. Może się to dziać w drodze budowania pozycji w odniesieniu do nowych zagranicznych jednostek sieci. Może też następować poprzez wzrost zaangażowania zasobów w jednostkach, z którymi przedsiębiorstwo już nawiązało kontakt. Wreszcie może też być prowadzone poprzez zwiększenie koordynacji pomiędzy pozycjami w różnych sieciach narodowych²⁰.

¹⁹ *Ibidem*, s. 56-57.

²⁰ Patrz: M. Gorynia, B. Jankowska, *Teorie internacjonalizacji*, op. cit., s. 37.

1.4. Formy umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa

Forma umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa uzależniona jest w dużej mierze od wielkości przedsiębiorstwa. Małe i średnie przedsiębiorstwa charakteryzujące się niewielkim potencjałem zasobowym i słabą pozycją konkurencyjną wykorzystują przede wszystkim w postaci umiędzynarodowienia sfery wymiany. Najpopularniejszymi formami są wówczas eksport oraz import pośredni i bezpośredni. Mniejszą popularnością cieszą się sojusze strategiczne, franchising czy kontrakty menedżerskie. Bardzo rzadko w tej grupie przedsiębiorstw prowadzi się zagraniczne inwestycje bezpośrednie²¹.

W procesie umiędzynarodowienia uczestniczą przede wszystkim duże przedsiębiorstwa o znacznym potencjale zasobowym i wysokiej zdolności konkurencyjnej. Przedsiębiorstwa te często określa się mianem międzynarodowych korporacji. Wśród tych podmiotów wyróżnia się cztery podstawowe modele. Są to korporacje:

- międzynarodowe,
- wielonarodowe,
- transnarodowe,
- globalne.

Pierwsze z wymienionych działają w więcej niż jednym kraju. Sprzedaż zagraniczna ma znaczny udział w sprzedaży ogółem, choć wciąż jest niższa niż sprzedaż krajowa. Korporacja ta posiada jeden lub kilka oddziałów zagranicznych, które są podporządkowane macierzystej jednostce krajowej. Korporacja wielonarodowa działa w wielu krajach, a przychody ze sprzedaży zagranicznej dominują w przychodach ogółem. Korporacja ta posiada liczne oddziały w wielu państwach. Na terenie tych państw mogą też działać jednostki koordynujące. Są one jednak zawsze podporządkowane krajowemu przedsiębiorstwu macierzystemu. Korporacje transnarodowe wykorzystują zasoby zgromadzone na terenie kraju, w którym zlokalizowana jest filia przedsiębiorstwa macierzystego. Jednostka krajowa traktowana jest jako koordynator działań na rynkach zagranicznych. Eksport stanowi najważniejsze źródło przychodu. W korporacjach globalnych trudno przypisać lokalizację głównej jednostki do jakiegokolwiek państwa. Firma posiada silne i samodzielne przedsiębiorstwa zlokalizowane w krajach całego świata. Przedsiębiorstwa te są notowane na lokalnych rynkach kapitałowych i posiadają udziałowców związanych z państwem międzynarodowej ekspansji²².

²¹ Szerzej: K. Przybylska, *Formy internacjonalizacji polskich małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Polska wobec procesów globalizacji. Aspekty społeczno-ekonomiczne*, pod red. Z. Dach, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków 2010, s. 132-154. Zob. też: T. Gołębiowski, *Formy internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw*, „Marketing i Rynek” 2007, s. 16-22.

²² Por. A. Tobolska, R. Matykowski, *Działalność przemysłowa w warunkach wzrastającej internacjonalizacji i globalizacji na przykładzie wybranych produktów*, Prace Komisji Geografii Przemysłu, nr 8, Warszawa-Kraków 2006, s. 46-59.

We współczesnej koncepcji internacjonalizacji przedsiębiorstw eksponuje się wspomniane już wcześniej podejście sieciowe. Autorzy tej koncepcji – J. Johanson i L.G. Mattsson – zauważają, że proces umiędzynarodowienia uzależniony jest stopnia internacjonalizacji przedsiębiorstwa oraz internacjonalizacji sieci (rynku). W zależności od intensywności tych cech wyróżnia się cztery formy internacjonalizacji przedstawione na rysunku 1.3.

Rysunek 1.3. Formy internacjonalizacji w podejściu sieciowym

		STOPIEŃ INTERNACJONALIZACJI SIECI	
		<i>niski</i>	<i>wysoki</i>
STOPIEŃ INTERNACJONALIZACJI FIRMY	<i>niski</i>	wczesny początkujący (<i>early starter</i>)	późny początkujący (<i>late starter</i>)
	<i>wysoki</i>	samotny międzynarodowy (<i>lonely international</i>)	międzynarodowy wśród innych (<i>international among others</i>)

Źródło: J. Johanson i L.G. Mattsson, *Internationalization in Industrial Systems – A Network Approach*, [w:] *Strategies in Global Competition*, pod red. N. Hooda i J. E. Vahlne'a, Croom Helm, New York 1988, s. 295.

W najmniej rozwiniętej formie internacjonalizacji określonej jako wczesny początkujący przedsiębiorstwo i sieć, w której funkcjonuje ma kilka powiązań z rynkiem zagranicznym. W takiej sytuacji przedsiębiorstwo nie dysponuje odpowiednią wiedzą i doświadczeniem w zakresie obcych rynków. Nie może też skorzystać z doświadczenia partnerów, gdyż ono także jest niewielkie. Wówczas zaleca się przedsiębiorstwu skorzystanie z usług pośrednika, co pozwoli minimalizować ryzyko i koszty wejścia na nowy rynek. Inną formą międzynarodowej ekspansji dla wczesnego początkującego może być przejście lub inwestycja typu *greenfield*. Jest to jednak przedsięwzięcie zdecydowanie bardziej ryzykowne i kosztochłonne. Samotny międzynarodowy to przedsiębiorstwo dysponujące już wiedzą i doświadczeniem z zakresu działania na danym rynku. Szansą na wzrost powiązań międzynarodowych dla takiego przedsiębiorstwa jest dołączenie do sieci działających w danym państwie przedsiębiorstw, połączone z wymianą, uzupełnieniem zasobów i kompetencji. Formą tej współpracy może być przejście lub inwestycja bezpośrednia. W przypadku późnego początkującego uczestnicy krajowej sieci działają już na rynkach zagranicznych. Mają odpowiednią wiedzę i doświadczenie, którym późny po-

czątkujący nie dysponuje. Wówczas poprzez nawiązanie współpracy z bardziej doświadczonymi uczestnikami sieci może zwiększyć stopień internacjonalizacji. Jednakże z uwagi na znaczne opóźnienie nie jest to zadanie łatwe, tym bardziej, że nie może on zaoferować innym przedsiębiorstwom własnej wiedzy i doświadczenia w tym zakresie. Dla małych firm znajdujących się w tym położeniu zaleca się skorzystanie z usług pośrednika lub stworzenie filii zagranicznej. Duże przedsiębiorstwa mogą skorzystać z przejęcia lub *joint-venture*, ale są to inwestycje niezwykle ryzykowne. Najwyższy stopień umiędzynarodowienia sieci i samego przedsiębiorstwa charakteryzuje międzynarodowego wśród innych. Wówczas firma doskonale zna rynki zagraniczne i współpracuje z innymi w celu utrzymania doskonałej pozycji rynkowej i elastycznego dostosowywania się do zmian zachodzących na rynku²³.

21. Hypoteza o roli sieci w internacjonalizacji przedsiębiorstwa

W tym rozdziale przedstawiamy hipotezę o roli sieci w internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Hipoteza ta jest sformułowana w sposób ogólny, a jej szczegóły zostaną omówione w rozdziale 22. Hipoteza ta jest sformułowana w sposób ogólny, a jej szczegóły zostaną omówione w rozdziale 22.

W tym rozdziale przedstawiamy hipotezę o roli sieci w internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Hipoteza ta jest sformułowana w sposób ogólny, a jej szczegóły zostaną omówione w rozdziale 22. Hipoteza ta jest sformułowana w sposób ogólny, a jej szczegóły zostaną omówione w rozdziale 22.

W tym rozdziale przedstawiamy hipotezę o roli sieci w internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Hipoteza ta jest sformułowana w sposób ogólny, a jej szczegóły zostaną omówione w rozdziale 22. Hipoteza ta jest sformułowana w sposób ogólny, a jej szczegóły zostaną omówione w rozdziale 22.

W tym rozdziale przedstawiamy hipotezę o roli sieci w internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Hipoteza ta jest sformułowana w sposób ogólny, a jej szczegóły zostaną omówione w rozdziale 22. Hipoteza ta jest sformułowana w sposób ogólny, a jej szczegóły zostaną omówione w rozdziale 22.

W tym rozdziale przedstawiamy hipotezę o roli sieci w internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Hipoteza ta jest sformułowana w sposób ogólny, a jej szczegóły zostaną omówione w rozdziale 22. Hipoteza ta jest sformułowana w sposób ogólny, a jej szczegóły zostaną omówione w rozdziale 22.

²³ Patrz: M. Ratajczak-Mrozek, *Podejście sieciowe do internacjonalizacji przedsiębiorstw*, „Marketing i Rynek” 2009, nr 3, s. 7-11.

...the results of the present study suggest that the use of a ...
...the results of the present study suggest that the use of a ...
...the results of the present study suggest that the use of a ...
...the results of the present study suggest that the use of a ...
...the results of the present study suggest that the use of a ...
...the results of the present study suggest that the use of a ...
...the results of the present study suggest that the use of a ...
...the results of the present study suggest that the use of a ...
...the results of the present study suggest that the use of a ...
...the results of the present study suggest that the use of a ...



Figure 1. A flowchart illustrating the relationship between input, process, and output.

The results of the present study suggest that the use of a ...
...the results of the present study suggest that the use of a ...
...the results of the present study suggest that the use of a ...
...the results of the present study suggest that the use of a ...
...the results of the present study suggest that the use of a ...
...the results of the present study suggest that the use of a ...
...the results of the present study suggest that the use of a ...
...the results of the present study suggest that the use of a ...
...the results of the present study suggest that the use of a ...
...the results of the present study suggest that the use of a ...

Rozdział 2

Wielowymiarowe wyzwania i zagrożenia internacjonalizacji przedsiębiorstw

2.1. Wyzwania internacjonalizacji przedsiębiorstw

Determinanty międzynarodowej ekspansji przedsiębiorstw, rozumiane jako czynniki wpływające na chęć podjęcia przez przedsiębiorstwa działalności poza granicami kraju, stanowią bardzo szeroki problem badawczy. Ich liczba, wagi, klasyfikacje są bardzo różnorodne, zależne od specyfiki danego sektora, cech gospodarki, celów danego przedsiębiorstwa, jednakże najczęściej wyróżnia się²⁴:

- determinanty rynkowe,
- determinanty kosztowe,
- determinanty zasobowe,
- determinanty polityczne.

Determinanty rynkowe, zwane też ekonomicznymi lub biznesowymi, wiążą się z poszukiwaniem nowych rynków lub utrzymaniem bądź zwiększaniem udziałów na już posiadanych rynkach. Do głównych determinantów rynkowych zalicza się chęć zdobycia przez przedsiębiorstwa przewagi konkurencyjnej na rynku krajowym i zagranicznym. Wynika ona z wzajemnej rywalizacji pomiędzy przedsiębiorstwami działającymi w tym samym sektorze, z dążenia do osiągnięcia określonych efektów w zestawieniu z innymi przedsiębiorstwami. Przedsiębiorstwa podejmują również ekspansję zagraniczną jako „efekt naśladownictwa” w odpowiedzi na działania konkurencji. Aby móc utrzymać swoją pozycję konkurencyjną, w sytuacji kiedy konkurent podejmuje ekspansję na rynki zagraniczne, przedsiębiorstwo często podejmuje takie same kroki. Jest to sytuacja, która bardzo często ma miejsce wśród wielkich przedsiębiorstw, dominujących w określonych branżach, np. w przemyśle samocho-

²⁴ Por. A. Olczak, *Strategie marketingowe polskich przedsiębiorstw odzieżowych w perspektywie Unii Europejskiej*, Wyd. Politechniki Łódzkiej, Łódź 2008, s. 100.

dowym, czy przemyśle maszyn i urządzeń górniczych. Zachowania takie znane są w literaturze jako teoria reakcji oligopolistycznej. Konkurencyjność przedsiębiorstwa jest najczęściej jednym z podstawowych celów ekspansji międzynarodowej, ale nie jedynym. W przypadku, gdy przedsiębiorstwo jest już obecne na danym rynku zagranicznym, to determinantą dla rozszerzenia działalności może być chęć lepszego dostosowania działalności do potrzeb odbiorców. Eksport na określony obszar daje możliwość zapoznania się z jego specyfiką, a to z kolei pozwala na ewentualne podjęcie dalszych kroków w ekspansji zagranicznej. Determinantą podjęcia ekspansji zagranicznej mogą być również niewykorzystane moce produkcyjne oraz chęć osiągnięcia przez przedsiębiorstwo korzyści skali. Innym motywem z tej grupy jest chęć przedłużenia cyklu życia produktu z wykorzystaniem luki technologicznej występującej między niektórymi krajami²⁵. Kolejną determinantą rynkową podjęcia ekspansji zagranicznej jest chęć zmniejszenia ryzyka oraz jego dywersyfikacja. Wchodząc na nowe rynki oraz pozyskując nowych klientów zmniejsza się ryzyko uzależnienia od jednego z nich. Ponadto przedsiębiorstwa działające na różnych rynkach narodowych mają o wiele silniejszą pozycję na każdym z nich, niż gdyby działały tylko na jednym wybranym. Dzieje się tak dlatego, że klienci o wiele lepiej postrzegają takie przedsiębiorstwa, uznając, że mają one większy prestiż²⁶. Do determinantów rynkowych ekspansji międzynarodowej można również zaliczyć grupę czynników tworzących tzw. klimat inwestycyjny, czyli np. obecny i oczekiwany stan infrastruktury, koszty pracy czy procedury związane z zakładaniem działalności gospodarczej, a także stabilność polityczną. Znoszenie barier i ograniczeń w gospodarce światowej oraz dążenie do ujednoczenia zasad jej funkcjonowania skłania wiele przedsiębiorstw do podjęcia decyzji o ekspansji zagranicznej²⁷.

Drugą wymienioną determinantą ekspansji międzynarodowej jest dążenie przedsiębiorstw do **obniżania kosztów produkcji**, pracy czy ogólnego funkcjonowania, co przekłada się na zwiększenie zysku i wzrost rentowności przedsiębiorstwa. Najczęściej przyczyną przeniesienia całości bądź części działalności za granicę są wynagrodzenia pracowników. Ma to szczególne znaczenie w sytuacji, kiedy koszty siły roboczej stanowią dominujący czynnik w wytwarzaniu danego produktu. Poza kosztami siły roboczej motywem kosztowym międzynarodowej ekspansji może być chęć obniżenia innych kosztów produkcji, takich jak koszty surowców, energii. Przeważającym czynnikiem mogą być też ceny gruntów, czy też niższe obciążenia podatkowe. Duże znaczenie w tym obszarze mają również koszty kredytów oraz innych źródeł finansowania dostępne na danym rynku. Dążenie do obniżenia kosztów funkcjonowania poprzez międzynarodową ekspansję może przejawiać się w chęci przeniesienia produkcji w pobliże rynków zbytu, co może znacznie zmniejszyć koszty transportu.

²⁵ Patrz: K. Wacha, *Działalność gospodarcza w Unii Europejskiej. Wybrane zagadnienia*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2005, s. 48.

²⁶ Por. K. Sowa, *Strategie konkurencji korporacji ponadnarodowych*, Difin, Warszawa 2006, s. 47.

²⁷ B. Liberska, *Współczesne procesy globalizacji gospodarki światowej*, [w:] *Globalizacja – Mechanizmy i Wyzwania*, pod red. B. Liberskiej, PWE, Warszawa 2002, s. 39.

Obniżanie kosztów stanowi ważną przesłankę do inwestowania za granicą, także w sytuacji, gdy mamy do czynienia z procesem produkcyjnym powodującym zanieczyszczenie środowiska. W niektórych krajach obwarowane jest to wysokimi karami. Dlatego też przedsiębiorstwa przenoszą swoją produkcję tam, gdzie kary czy też opłaty za korzystanie ze środowiska są niższe lub nie ma ich wcale.

Kolejną determinantą międzynarodowej ekspansji jest **dążenie do zdobycia zasobów strategicznych** o charakterze materialnym oraz niematerialnym, niedostępnych na rynku krajowym lub wykorzystanie posiadanych, unikatowych zasobów na rynkach zagranicznych. Chodzi tu o dostęp do nowoczesnej wiedzy, zaawansowanej technologii, rozwiniętego rynku kapitałowego. Specyficznym zasobem strategicznym są również relacje, jakie łączą dane przedsiębiorstwo z innymi uczestnikami rynku zagranicznego. Powiązanie danego przedsiębiorstwa z zagranicznymi partnerami gospodarczymi może ułatwić zdobycie kluczowych zasobów dla kreowania własnej konkurencyjności. Może się to przejawiać np. poprzez podjęcie przez przedsiębiorstwo wspólnego przedsięwzięcia z inwestorem zagranicznym. Dzięki temu przedsiębiorstwo może zdobyć zaawansowane technologie produkcyjne, rozwiązania organizacyjne oraz wiedzę niezbędną do prowadzenia biznesu za granicą.

W grupie **determinant politycznych** wyróżnić można czynniki związane z szeroko rozumianym protekcjonizmem państwowym. Czynniki te mogą wynikać z polityki, jaką prowadzi kraj macierzysty, jak i kraj będący celem ekspansji w stosunku do przedsiębiorstw rodzimych i zagranicznych (polityka przyjazna lub ofensywna). Władze państw mogą zarówno wspierać, jak też hamować ekspansję zagraniczną. Wśród narzędzi wspierania eksportu można znaleźć ubezpieczenia kredytów eksportowych, ulgi podatkowe, zwrot ceł, a także zbieranie i przekazywanie informacji o rynkach zagranicznych oraz promocję produktów krajowych. Wiele z tych narzędzi ma charakter dwu lub wielostronny wynikający z zawartych porozumień pomiędzy państwami. Do czynników politycznych można również zaliczyć poszukiwanie przez przedsiębiorstwa stabilizacji i bezpieczeństwa politycznego. W grupie determinant politycznych duże znaczenie mają uwarunkowania legislacyjne, dotyczące np. inwestycji zagranicznych w poszczególnych krajach, a także elementy tworzące tzw. uwarunkowania biznesowe. Obejmują one promocję biznesu, czynniki zachęcające do inwestowania, obsługę i pomoc po dokonaniu inwestycji na danym rynku, narzędzia zapewniające redukcję kosztów i przeszkód związanych z korupcją i biurokracją²⁸. Wiele krajów zachęca obcych inwestorów, tworząc specjalne strefy ekonomiczne, strefy wolnościowe i parki technologiczne, w których mogą oni korzystać z pakietu różnych bodźców. Ważnym czynnikiem politycznym warunkującym ekspansję przedsiębiorstwa na rynek danego kraju są ponadto regulacje związane z ochroną środowiska (np. możliwa ilość emisji gazów do atmosfery bez wnoszenia dodatkowych opłat zwiększających koszty funkcjonowania przedsiębiorstwa) oraz inne przepisy ograniczające

²⁸ M.K. Erramili, C.P. Rao, *Choice of Foreign Entry Modes by Service Firms: Role of Market Knowledge*, „Management International Review” 1990, vol.12, no. 3, s. 135-150.

lub całkowicie zakazujące produkcji czy sprzedaży określonych dóbr. Niektóre kraje stosują pewne narzędzia polityczne z obawy przed utratą suwerenności czy zbyt szybkim wyeksploatowaniem zasobów naturalnych.

2.2. Zagrożenia internacjonalizacji przedsiębiorstw

Bariery międzynarodowej ekspansji, zwane też barierami handlowymi w obrocie międzynarodowym to ogólne określenie opisujące wszelkiego rodzaju działania lub regulacje rządowe oraz inne uwarunkowania ograniczające swobodę handlu międzynarodowego. Bariery te mogą występować w wielu formach, a najczęściej dzielone są na dwie grupy²⁹:

- bariery taryfowe,
- bariery pozataryfowe.

Bariery taryfowe, to taryfa celna i narzędzia parataryfowe. Cło jest opłatą nakładaną przez państwo na towary przekraczające granicę celną kraju. Istnieje wiele klasyfikacji ceł, uwzględniających różne kryteria podziału. Do najpopularniejszych należy podział ceł według kryterium rodzaju operacji handlowych, zgodnie z którym rozróżniamy:

- cła importowe – to cła pełniące dwie funkcje: fiskalną i ochronną; funkcja fiskalna polega na traktowaniu ceł jako zwykłego podatku nakładanego w celu osiągnięcia dochodów budżetowych, natomiast funkcja ochronna cła polega na ograniczaniu napływu zagranicznych towarów na rynek danego kraju,
- cła eksportowe – ograniczające wywóz towarów krajowych, przeciwdziałając tym samym zmniejszeniu podaży krajowej,
- cła tranzytowe – zaniechane zgodnie z zaleceniem Komisji Brukselskiej z 1921 roku (obecnie w transporcie międzynarodowym obowiązują głównie opłaty nakładane na pojazdy w celu odzyskania części nakładów poniesionych na infrastrukturę transportową oraz ochronę środowiska)³⁰.

Na podstawie rodzaju stawek celnych można mówić o następujących cłach:

- cło *ad valorem* (od wartości) – jest nakładane jako procent od wartości towaru,
- cło specyficzne – jest nakładane jako określona kwota na import jednostki towaru,
- cło mieszane – stanowiące połączenie stawki procentowej i wartości kwotowej³¹.

Cła są najpowszechniejszym środkiem ograniczającym negatywne efekty gospodarcze zbyt wzmożonego importu towarów z zagranicy. Zmuszają importera do

²⁹ Por. P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2002.

³⁰ Por. A. Oleksiuk, M. Vashchenko, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Gospodarcze wyzwania XXI wieku*, Key Text, Warszawa 2010, s. 203.

³¹ Szerzej w: R.E. Caves, J.A. Frankel, R.W. Jones, *Handel i finanse międzynarodowe*, PWE, Warszawa 1998.

zapłaty na rzecz państwa określonej sumy pieniędzy, związanej bądź z ilością importowanego towaru, bądź z jego wartością. Cła podnoszą cenę krajową dóbr importowanych, przez co sprzyjają rodzimym producentom i stanowią wysoce efektywną formę ochrony gospodarki przed konkurencją zagraniczną. Dzięki cłom można z powodzeniem chronić strategiczne gałęzie gospodarki oraz nowo powstające spółki i przedsiębiorstwa. W praktyce stosowane są stawki celne różnej wysokości, między innymi w zależności od rodzaju towaru, popytu na dany towar, jak i wielkości produkcji towaru w kraju. Na wysokość stawki celnej mają wpływ także umowy i porozumienia międzynarodowe – dwustronne i wielostronne.

Bariery parataryfowe wywołują takie same skutki ekonomiczne, jak cła i powodują obniżenie konkurencyjności importowanego towaru na rynku wewnętrznym przez podwyższenie jego ceny. Do barier parataryfowych należą:

- Opłaty wyrównawcze, które mają za zadanie podniesienie ceny towaru zagranicznego w celu jej zrównania z ceną na rynku wewnętrznym. Są ustalane stosownie do wahań cen zagranicznych oraz stanowią barierę, która skutecznie chroni rynek wewnętrzny przed zewnętrzną konkurencją.
- Depozyty importowe, które są kwotami pieniężnymi wpłacanymi na nieoprocentowany rachunek przez importera przed dokonaniem przywozu. Depozyty te są zwracane po upływie określonego czasu przez władze państwa importującego. Stanowią one najczęściej pewną częśći wartości towaru mającego być przedmiotem importu. Depozyt importowy jest jednym ze sposobów ograniczenia przywozu, gdyż w rezultacie jego wpłacenia następuje zamrożenie środków pieniężnych importera, co powoduje utratę korzyści, które mógłby on osiągnąć w przypadku włożenia takiej sumy na oprocentowane konto bankowe lub wykorzystania jej w obrocie gospodarczym.
- Zmiany kursu walut.
- Podatki importowe – funkcjonują w niektórych krajach i mają charakter nadzwyczajny. Obciążają import w formie kwotowej lub procentowej. Podatek importowy w Polsce był wprowadzony ustawą o podatku importowym od towarów sprowadzanych lub nadsyłanych z zagranicy, z powodu trudnej sytuacji finansowej państwa. Wraz z tak zwanymi opłatami wyrównawczymi był przejawem protekcyjnistycznej polityki finansowej i stanowił dodatkowe obciążenie towarów importowanych w celu ochrony rynku krajowego, przed konkurencją towarów zagranicznych. Podstawę opodatkowania stanowiła wartość celna towaru powiększona o cło, stawka podatku wynosiła 5%. Podatek ten został w Polsce zlikwidowany w 1997 roku w wyniku negocjacji związanych z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej.
- Ustalanie cen minimalnych i maksymalnych – cena minimalna, to cena urzędowa, poniżej której zgodnie z prawem nie wolno sprzedawać danego towaru. Ustalenie ceny minimalnej następuje na wniosek producentów. Cena maksymalna, to cena urzędowa, powyżej której nie mogą być zawierane transakcje kupna-sprzedaży danego towaru. Wprowadzana jest ona tylko w nielicznych przypad-

kach, gdy według decydentów wymaga tego ważny interes społeczny (np. ceny mieszkań komunalnych dla najbiedniejszych rodzin). Często jest przedmiotem kontrowersji. Cena maksymalna ma chronić interes konsumenta. Skutkami takich regulacji może być powstawanie i rozwój czarnego rynku, niedobór towaru (nieopłacalność produkcji), marnowanie produktów (nieopłacalność sprzedaży, w rolnictwie: nieopłacalność zbiorów).

Do **barier pozataryfowych** zalicza się takie narzędzia, których funkcją jest ograniczenie obrotów towarowych z zagranicą, a zwłaszcza ich wolumenu lub zniekształcenie struktury towarowej oraz kierunków wymiany dóbr i usług. Celem stosowania barier pozataryfowych jest kontrola rynku wewnętrznego, zapewnienie dostępu do rynku, wzmocnienie pozycji krajowych producentów w stosunku do dostawców zagranicznych na rynku krajowym i światowym, hamowanie importu i pobudzanie eksportu. Bariery te, choć stanowią swoistą alternatywę celi, w zasadzie nie oddziałują bezpośrednio na efekty finansowe związane z handlem zagranicznym, ale wpływają na niego pośrednio poprzez przepisy administracyjne, akty prawne i inne ustalenia dyskryminujące towary zagraniczne w konfrontacji z towarami i usługami krajowymi. Istnieje duże pole wyboru w zakresie stosowanych form i środków będących barierami pozataryfowymi, przez co są one bardziej elastyczne niż cło i bariery parataryfowe. Bariery pozataryfowe można podzielić na dwie podstawowe grupy, w ramach których dokonuje się dalszego podziału³²:

- 1) właściwe bariery pozataryfowe, wśród których wymienia się:
 - instrumenty ilościowe, takie jak: kontyngenty, dobrowolne ograniczenia eksportu, porozumienia dotyczące sprzedaży itp.
 - instrumenty fiskalne, w tym: subwencje eksportowe, subsydiowane kredyty eksportowe, subsydiowane ubezpieczenia handlowe, promocja eksportu, dyskryminacyjne zamówienia rządowe, promocja zakupu dóbr krajowych itp.
 - instrumenty administracyjne, wśród których wyróżnić można: licencje importowe, licencje eksportowe, embargo, obowiązkowe procedury celne itp.
- 2) *quasi*-bariery pozataryfowe, stanowiące efekt uboczny różnych działań rządowych podejmowanych nie ze względu na cele polityki zagranicznej, ale dla innych wewnętrznych potrzeb; można je podzielić na:
 - instrumenty fiskalne, związane z budżetem państwa, które obejmują: subwencje regionalne, subwencje produkcyjne, subsydiowanie przedsiębiorstw państwowych, opodatkowanie pośrednie dóbr importowanych, zwolnienia z podatków od dóbr eksportowych itp.
 - instrumenty administracyjne, mające swe źródło w przepisach prawno-instytucjonalnych, do których zaliczyć można: regulacje dotyczące zdrowia i bezpieczeństwa (normy, wymogi techniczne, sanitarne, wymogi dotyczące opakowania, oznakowania), ochrony środowiska, standardy pracy, regulacje chroniące prawa handlowe i przemysłowe, przepisy ochrony konkurencji, ograniczenia dewizowe, procedury antydumpingowe itp.

³² A. Oleksiuk, M. Vashchenko, *op. cit.*, s. 205.

Pierwszą z wymienionych barier pozataryfowych są **ograniczenia ilościowe**, zwane też **kontyngentami**. Polegają one na określeniu przez państwo wolumenu eksportu lub importu, który nie może zostać przekroczony w skali danego okresu (np. roku). Szczególnym przypadkiem tego rodzaju bariery jest zakaz eksportu lub importu, który jest tożsamy z kontyngentem ilościowym ustalonym na poziomie zerowym lub ustalenie kontyngentu na poziomie wyższym od rzeczywistego przywozu lub wywozu. W tym drugim przypadku chodzi o sprawowanie przez państwo kontroli nad obrotami zagranicznymi. Na ogół kontyngenty ilościowe są ustalane na poziomie znajdującym się pomiędzy powyższymi dwoma, skrajnymi przypadkami³³.

Ograniczenia ilościowe mogą być stosowane w dwóch formach: jako globalne (nazywane też sztywnymi) lub bilateralne (nazywane elastycznymi). **Kontyngenty globalne** są ustalane autonomicznie przez rządy i wyrażane w maksymalnych wielkościach importu poszczególnych towarów ze wszystkich krajów lub pewnej ich części. W okresie obowiązywania nie ulegają one zmianie. **Kontyngenty bilateralne** są uzależnione od ustępstw partnera, z natury więc ulegają zmianie w czasie.

Wśród przesłanek do wprowadzenia ilościowych ograniczeń importu wymienić można:

- ochronę krajowej produkcji,
- potrzebę skierowania popytu z towarów importowanych na krajowe,
- przeciwdziałanie deficytowi bilansu handlowego,
- względy sanitarne,
- względy bezpieczeństwa.

Rzadziej są stosowane ograniczenia ilościowe w eksporcie. W tym przypadku do głównych przyczyn zalicza się:

- potrzebę przeciwdziałania eksportowi towarów deficytowych na rynku krajowym,
- względy bezpieczeństwa (niedopuszczenie do eksportu, np. broni do kraju nieprzyjaznego) itd.³⁴

Szczególną odmianą bariery ilościowej jest **embargo**, które uznawane jest za administracyjną barierę pozataryfową. Jest to całkowity zakaz przywozu lub wywozu pewnych towarów³⁵.

Kolejną barierą pozataryfową w obrocie międzynarodowym są **dobrowolne ograniczenia eksportu**. Są one wprowadzane przez kraje eksportujące i mają na celu zmniejszenie wywozu towaru. Takie decyzje są najczęściej dyktowane przez żądania krajów importujących, a ich przesłanką jest uniknięcie zaostrzonych restrykcji importowych. Z punktu widzenia importera dobrowolne ograniczenie eksportu jest często wygodniejszym rozwiązaniem niż wprowadzenie ograniczenia ilościowego. Większość krajów bowiem, należy do Światowej Organizacji Handlu

³³ Por. A. Oleksiak, M. Vashchenko, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne: gospodarcze wyzwania XXI wieku*, Wyd. Key Text, Warszawa 2010.

³⁴ Szerzej w: P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2008.

³⁵ Obecnie stosowane jest rzadko i głównie ze względów politycznych.

(WTO – dawniej GATT), która zakazuje stosowania kontyngentów ilościowych (poza ściśle określonymi przypadkami)³⁶.

Pewną odmianą dobrowolnych ograniczeń eksportu są **porozumienia o dobrowolnym ograniczeniu eksportu**. Dotyczą one na ogół tzw. towarów wrażliwych i są zawierane między eksporterem i importerem na z góry określony czas. Przeważnie eksporter jest zmuszony do zawarcia takiego porozumienia, w innym przypadku bowiem, grożą mu jeszcze ostrzejsze ograniczenia (np. kontyngentowanie importu)³⁷.

Pierwotnie, zarówno dobrowolne ograniczenia eksportu, jak i porozumienia o dobrowolnym ograniczeniu eksportu nie były bezpośrednio objęte międzynarodowymi sankcjami prawnymi. Dawały one krajom zainteresowanym ich stosowaniem znacznie większą swobodę działania niż kontyngenty ilościowe. Często wykorzystywano je jednak selektywnie w stosunku do poszczególnych krajów, co nadawało im charakter dyskryminacyjny. Obecnie ograniczenia te należą do narzędzi coraz rzadziej stosowanych, są nawet w ramach niektórych międzynarodowych organizacji regulujących prawnie obrót towarowy zakazane (np. w ramach Światowej Organizacji Handlu WTO – *World Trade Organization*).

Kolejną barierą pozataryfową, mającą charakter administracyjny, są **licencje importowe**. Są to zezwolenia na przywóz określonej ilości konkretnego towaru, wydawane przedsiębiorstwu przez władze państwowe. Licencje często towarzyszą kontyngentom importowym, mogą być również wydawane importerom w warunkach braku ograniczeń ilościowych. W sytuacji, gdy import licencjonowany występuje równocześnie z ograniczeniami ilościowymi, suma licencji wydanych przedsiębiorstwu nie może przekroczyć kontyngentu ilościowego. Państwo mając w ręku narzędzie w postaci licencji importowej może w praktyce na każdym etapie realizacji kontyngentu zablokować import licencjonowanych towarów nie wydając licencji. Zastosowanie tego narzędzia jest możliwe nawet w przypadku nie wyczerpania jeszcze całego ustalonego wcześniej kontyngentu. W takiej sytuacji nicoficjalnie tworzy się niższy kontyngent, niż to wcześniej zapowiedziano (np. ze względu na pogorszenie sytuacji gospodarczej).

Licencje importowe, podobnie jak kontyngenty ilościowe, są na ogół skutecznym narzędziem ochrony produkcji krajowej przed konkurencją zagraniczną, ale w krótkim okresie. W okresie długim powodują wiele negatywnych skutków ekonomicznych, które mogą przejawiać się we wzroście cen, deficycie niektórych towarów itp.³⁸

Do barier pozataryfowych w obrocie międzynarodowym należy również zaliczyć **zakupy rządowe**, tj. zakupy finansowane z budżetu agend i instytucji rządowych oraz samorządów lokalnych, preferujące towary krajowe nawet wtedy, gdy są one droższe od przywożonych z zagranicy. Przesłankami stosowania takiego narzędzia są najczęściej cele makroekonomiczne, takie jak zwalczanie bezrobocia, restruktu-

³⁶ Szerzej w: P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2002.

³⁷ *Ibidem*.

³⁸ Szerzej: *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, pod red. E. Haliżaka, R. Kuźniara, J. Simonidesa, Wyd. Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2004.

ryzacja gospodarki itp. We współczesnej gospodarce rynkowej zakupy rządowe dokonywane w formie zamówień publicznych, stanowią istotną część ogólnego popytu, a ich rola ciągle wzrasta. Jednocześnie społeczność międzynarodowa czyni pewne wysiłki, które zmierzają do swobodnego udostępnienia zakupów rządowych także dostawcom zagranicznym (np. kodeks zakupów publicznych GATT).

Specyficzną *quasi*-barierą pozataryfową w obrocie międzynarodowym są **ograniczenia dewizowe**, przez które rozumie się całkowite lub częściowe zniesienie swobody obrotów dewizowych z zagranicą. W warunkach, w których ograniczenia te występują, obroty międzynarodowe zostają poddane kontroli lub są w pełni przejmowane przez administrację państwową. Wyrazem tego jest obowiązek odsprzedawania upoważnionym bankom dewiz zarobionych za granicą. Jednocześnie płatności na rzecz zagranicy mogą być dokonywane tylko po uzyskaniu zezwolenia państwa. Ograniczenia dewizowe mogą być zróżnicowane rzeczowo lub geograficznie. W pierwszym przypadku ograniczenia mogą dotyczyć całości lub tylko części obrotów towarowych z zagranicą, w przypadku drugim – wszystkich lub tylko części partnerów zagranicznych³⁹.

W warunkach ograniczeń dewizowych znajdują zastosowanie specyficzne formy rozliczeń międzynarodowych, do których zaliczyć można:

- transakcje barterowe, polegające na wymianie jednego towaru na inny, dokonywane bez udziału dewiz,
- transakcje kompensacyjne, polegające na łączeniu większej liczby towarów przez eksportera i importera, w wyniku którego następuje zbilansowanie wymiany bez udziału dewiz (kompensata pełna) lub rozliczenie dwustronnej transakcji za pomocą salda, które wyraża niezbilansowaną w formie naturalnej część wymiany; saldo to do rozliczenia wymaga wykorzystania dewiz (kompensata częściowa),
- umowy płatnicze, w ramach których dopuszcza się pewien zakres rozliczeń dewizowych, precyzując granicę transferu dewiz w ujęciu globalnym lub według wyspecyfikowanych branżowo kontyngentów płatniczych,
- umowy clearingowe, polegające na rozliczeniach między krajami z tytułu eksportu i importu, dokonywanych w walutach narodowych każdego z partnerów uczestniczących w clearing; rozliczenia te następują bez udziału dewiz.

Inną barierą pozataryfową są **przeszkody techniczne (standardy, normy)**. Każdy kraj ma pełne prawo stosować normy i standardy techniczne, jakościowe, wymagania sanitarne i inne, dla zapewnienia bezpieczeństwa użytkowania odpowiedniej jakości, zdrowotności towarów itp. Sam fakt istnienia między krajami różnic w przepisach i normach stanowi utrudnienie wymiany i ogranicza jej korzyści. Różnice te bowiem, powodują dodatkowy koszt, związany ze zbieraniem informacji o normach i standardach, śledzeniem zmian w tych przepisach i dostosowywaniem do nich produkcji. Bariery te szczególnie nasilają się w przypadku wymogów stoso-

³⁹ Por. P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Wyd. PWE, Warszawa 2002.

wania określonej procedury testowania i uzyskiwania certyfikatów w kraju importującym, zwłaszcza na leki i artykuły spożywcze. Mając na uwadze niwelowanie takich barier różne organizacje międzynarodowe podejmują działania zmierzające do standaryzacji, ujednolicania norm i upowszechniania o nich informacji. Wiele krajów podpisuje też umowy o wzajemnym uznawaniu równorzędnych przepisów i uregulowań, jeśli są zgodne z celami ich własnych regulacji w tej dziedzinie⁴⁰.

Quasi-bariery pozataryfowe w postaci **regulacji prawnych** dotyczących różnych obszarów obrotu gospodarczego stanowią dużą grupę. Jednym z podstawowych aktów prawnych wprowadzających możliwość ustanowienia pozataryfowych barier w handlu jest *Ustawa z dnia 11 grudnia 1997 r. o administrowaniu obrotem z zagranicą towarami i usługami oraz o obrocie specjalnym*. Określa ona przypadki, kiedy i dlaczego mogą być wprowadzane ograniczenia w obrocie z zagranicą. Ustala katalog ograniczeń, łącznie z tym najbardziej restrykcyjnym, jakim jest zakaz obrotu. Jednakże, ustawa ta nie jest jedyną w polskim ustawodawstwie, która wprowadza możliwość ograniczenia obrotu, bądź wprowadzenia innego instrumentu, który powoduje, że import staje się mniej opłacalny lub nieopłacalny w ogóle. Takim aktem prawnym jest *Ustawa z 28 czerwca 1995 r. o zasadach, warunkach i trybie nakładania opłat celnych dodatkowych na niektóre towary rolne przywożone z zagranicy*.

Bariery pozataryfowe stosowane w obrocie z zagranicą mogą mieć także na celu ochronę życia oraz zdrowia ludzi i zwierząt, a także dopuszczenie do obrotu i korzystania z tych towarów, które nie będą stanowiły zagrożenia zdrowia. Należy wymienić tutaj *Ustawę z dnia 24 kwietnia 1997 r. o zwalczaniu chorób zakaźnych zwierząt, badaniu zwierząt rzeźnych i mięsa oraz o Państwowej Inspekcji Weterynaryjnej*. Przepisy tej ustawy są restrykcyjne i ustawowo zabraniają wprowadzania na polski obszar celny zwierząt chorych, podejrzanych o zakażenie, zwłok zwierzęcych i ich części, także innych rzeczy, które mogą przenosić chorobę zakaźną. Jednocześnie wprowadzają możliwość wprowadzenia przez Ministra Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej zakazu przywozu do kraju i przewozu przez terytorium Polski towarów oraz innych rzeczy mogących przenosić chorobę zakaźną, jeżeli wystąpi uzasadnione niebezpieczeństwo przeniesienia jej z zagranicy. Podobne przepisy zostały ustanowione, jeżeli chodzi o ochronę roślin uprawnych. Jest to *Ustawa z dnia 12 lipca 1995 r. o ochronie roślin uprawnych*. Reguluje ona między innymi kwestię zapobiegania przeniknięciu przez granice państwa organizmów szkodliwych.

W odniesieniu do środków farmaceutycznych aktem prawnym regulującym ich obrót i wytwarzanie jest *Ustawa z dnia 10 października 1991 r. o środkach farmaceutycznych, materiałach medycznych, aptekach, hurtowniach i nadzorze farmaceutycznym*.

Bardzo ważnym aktem prawnym, który także pośrednio wprowadza bariery w handlu jest *Ustawa z dnia 3 kwietnia 1993 r. o badaniach i certyfikacji*. Została ona przygotowana w celu zapewnienia jednolitych wymogów bezpieczeństwa, jakie po-

⁴⁰ *Ibidem*.

winy spełniać wyroby produkowane w kraju, jak i sprowadzane z zagranicy. Określa ona, jakie towary sprowadzane z zagranicy i dlaczego podlegają obowiązkowi zgłaszania do certyfikacji.

Liczba ograniczeń pozataryfowych z biegiem lat się zwiększa; w praktyce nie została jeszcze do końca zewidencjonowana. Wiele ograniczeń jest stosowanych w ukryciu przed partnerami zagranicznymi, niektóre w formie ograniczeń wewnętrznych tylko od czasu do czasu obejmują produkty importowane. Wiąże się to z faktem, iż prawie całkowita rezygnacja wielu krajów ze stosowania ceł stworzyła zapotrzebowanie na nowe narzędzia zagranicznej polityki ekonomicznej.

Podsumowując należy stwierdzić, że pozataryfowe bariery w handlu międzynarodowym stanowią istotne ograniczenie zasady swobodnego przepływu towarów. Wykorzystywane są częściej niż cła, które tracą coraz bardziej na znaczeniu. Bariery pozataryfowe odznaczają się elastycznym mechanizmem działania, są łatwiejsze w stosowaniu i z reguły wprowadzane są na zasadach selektywnych. Celem wprowadzanych barier może być ochrona produkcji krajowej przed konkurencją zagraniczną, a także chęć lub konieczność poprawy bilansu handlowego, co pociąga za sobą poprawę bilansu płatniczego.

Rozdział 3

Analiza rynku maszyn i urządzeń górniczych w warunkach wzrastającej internacjonalizacji⁴¹

3.1. Charakterystyka branży maszyn i urządzeń górniczych w Polsce

Branża maszyn i urządzeń górniczych to rynek silnie powiązany z przemysłem wydobywczym. W Polsce z uwagi na wieloletnią tradycję oraz strategiczne znaczenie dla kraju jest to rynek związany przede wszystkim z górnictwem węgla kamiennego. Duże znaczenie dla tego rynku ma także wydobycie węgla brunatnego oraz miedzi. Polska jest bowiem liczącym się w świecie producentem tych surowców. Odbiorcy krajowi stanowią dla branży maszyn górniczych stosunkowo stabilne i pewne źródło zbytu produktów oraz usług.

Struktura branży jest zróżnicowana w zależności od rodzaju oferowanych produktów i usług. Można w niej wydzielić rdzeń, który stanowią producenci maszyn i urządzeń dostarczanych przede wszystkim na potrzeby górnictwa oraz przedsiębiorstwa o bardziej uniwersalnym charakterze, będące dostawcami maszyn i urządzeń o szerszym niż przemysł wydobywczy spektrum wykorzystania. Ci ostatni powiązani są z procesami towarzyszącymi podziemnej eksploatacji: mechanicznymi, elektrycznymi, transportowymi, wentylacyjnymi, klimatyzacyjnymi czy zapewniającymi bezpieczeństwo wydobycia.

Wyposażenie charakterystyczne dla górnictwa, to: kombajny ścianowe i chodnikowe, obudowy zmechanizowane, kompleksy komorowo-filarowe, ścianowe przenośniki zgrzeblowe, inne przenośniki zgrzeblowe oraz przenośniki taśmowe. Dodatkowo, w tej grupie w górnictwie odkrywkowym można wskazać: maszyny urabiające, ładujące, zwałujące i dostawcze, z których część jest tożsama z wypo-

⁴¹ W rozdziale wykorzystano materiały pochodzące z Raportu pt. *Analiza rynku krajowego oraz potencjału eksportowego na rynki zagraniczne maszyn i urządzeń górniczych*, przygotowanego przez autorki niniejszej monografii w ramach pracy Zespołu Instytutu Ekonomii i Informatyki, Wydziału Organizacji i Zarządzania Politechniki Śląskiej, na zlecenie Polskiej Techniki Górniczej.

sażeniem dla branży budowlanej. Sprzęt wspomagający, dostosowany do potrzeb górnictwa, to: systemy transportowe, napędy hydrauliczne i pneumatyczne, systemy wykrywania, pomiaru i kontroli stężenia gazów, systemy wentylacyjne i przewietrzania, systemy klimatyzacyjne, sprzęt ratownictwa górniczego, kable górnicze, łańcuchy napędowe do maszyn i urządzeń górniczych, urządzenia i narzędzia do małej mechanizacji, urządzenia łączności i sygnalizacji oraz urządzenia i sprzęt elektryczny.

Aktualnie w Polsce z przemysłem wydobywczym współpracuje około dziewięćset kooperantów, przedsiębiorstw i podmiotów instytucjonalnych. Ponad dwustu to dostawcy maszyn, urządzeń oraz usług na potrzeby górnictwa. Rdzeń branży dostarczający wyposażenie typowe dla przedsiębiorstw wydobywczych tworzy około czterdziestu firm. Liderami branży są cztery przedsiębiorstwa działające w formie skonsolidowanych grup kapitałowych (rys. 3.1).

Rysunek 3.1. Struktura branży maszyn i urządzeń górniczych w Polsce



Źródło: Opracowanie własne.

Jak już wspomniano, głównymi dostarczycielami specjalistycznego kapitałochłonnego wyposażenia dla przemysłu wydobywczego są cztery przedsiębiorstwa działające w formie podmiotów skonsolidowanych. Są nimi grupy kapitałowe Fa-

mur, Kopex, Fasing oraz Bumech. Ich oferta produktowa i usługowa jest niezwykle bogata i zdywersyfikowana, dzięki czemu przedsiębiorstwa te są w stanie zaspokoić kompleksowo potrzeby swoich odbiorców. Niewątpliwym atutem tych przedsiębiorstw są ich znaczne rozmiary i wieloletnie doświadczenie, co ułatwia pozyskiwanie kontrahentów w Polsce oraz międzynarodową ekspansję. Na rynkach zagranicznych firmy te są dobrze rozpoznawane i cenione. Wszystkie wymienione przedsiębiorstwa są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Finansowe charakterystyki potentatów branży maszyn i urządzeń górniczych zawarto w tabeli 3.1.

Tabela 3.1. Podstawowe parametry finansowe polskich potentatów maszyn i urządzeń górniczych w latach 2008-2011

Nazwa grupy	Parametr	Rok			
		2008	2009	2010	2011
Bumech	Kapitał własny [tys. zł]	22 925	25 288	41 853	48 940
	Aktywa ogółem [tys. zł]	41 507	62 548	100 104	146 874
	Rentowność kapitałów własnych* [%]	26,47	11,89	16,05	14,48
	Rentowność aktywów ogółem** [%]	14,62	4,81	6,71	4,83
Famur	Kapitał własny [tys. zł]	723 521	665 355	803 760	642 617
	Aktywa ogółem [tys. zł]	1 309 310	1 053 161	1 277 677	1 213 595
	Rentowność kapitałów własnych [%]	8,18	8,85	9,96	20,03
	Rentowność aktywów ogółem [%]	4,52	5,59	6,26	10,60
Fasing	Kapitał własny [tys. zł]	95 076	100 044	100 410	107 667
	Aktywa ogółem [tys. zł]	80 440	88 436	192 923	215 421
	Rentowność kapitałów własnych [%]	4,45	4,45	1,91	12,29
	Rentowność aktywów ogółem [%]	5,26	5,04	0,99	6,14
Kopex	Kapitał własny [tys. zł]	1 152 727	1 319 916	1 349 454	1 370 179
	Aktywa ogółem [tys. zł]	1 531 775	1 460 107	1 610 550	1 809 476
	Rentowność kapitałów własnych [%]	0,18	0,60	-0,10	1,44
	Rentowność aktywów ogółem [%]	0,14	0,54	-0,08	1,09

* Stosunek zysku netto do kapitału własnego.

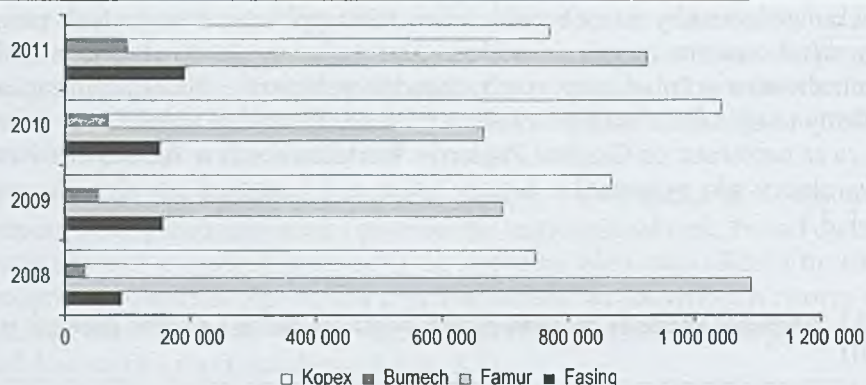
** Stosunek zysku netto do aktywów ogółem.

Zródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych.

W analizowanym okresie branża maszyn i urządzeń górniczych rozwija się, o czym świadczą rosnące przychody ze sprzedaży oraz wyniki finansowe głównych graczy rynkowych przedstawione odpowiednio na wykresach 3.1 oraz 3.2.

Zgodnie z danymi przedstawionymi na wykresie 3.1 największe przychody w branży osiągają Kopex S.A. oraz Famur S.A. Zdecydowanie mniejszy udział w rynku posiadają Fasing S.A. oraz Bumech S.A. W analizowanym przedziale czasowym najtrudniejszym okresem był rok 2009. Było to związane z kryzysem ogólnogospodarczym i zahamowaniem procesów inwestycyjnych w przemyśle wydobywczym

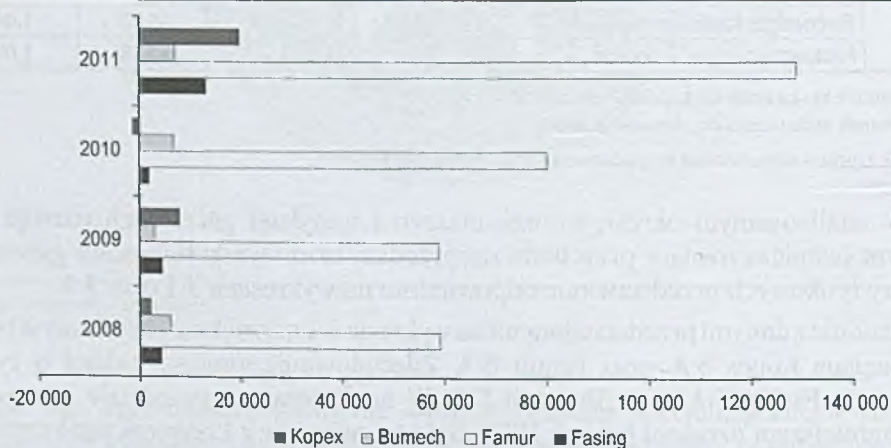
Wykres 3.1. Przychody ze sprzedaży liderów polskiej branży maszyn i urządzeń górniczych w latach 2008-2011 [tys. zł]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych.

w Polsce i na świecie. W roku 2010 przedsiębiorstwom udało się jednak stopniowo odbudować stan sprzed kryzysu. Zaś rok 2011 przyniósł zdecydowaną poprawę przychodów ze sprzedaży. Wzrost zapotrzebowania na tradycyjne surowce energetyczne oraz pobudzenie gospodarki pozwala sądzić, że rok 2012 będzie rekordowy pod względem przychodów ze sprzedaży dla branży maszyn i urządzeń górniczych w Polsce. Przedsiębiorstwa w tym sektorze osiągają też bardzo dobre wyniki finansowe (wykres 3.2).

Wykres 3.2. Wyniki finansowe netto liderów polskiej branży maszyn i urządzeń górniczych w latach 2008-2011 [tys. zł]



Źródło: <https://www.elsta.pl/pl/2011/10/31/elsta-sp-z-o-o-klastery-maszyn-gornicznych/>

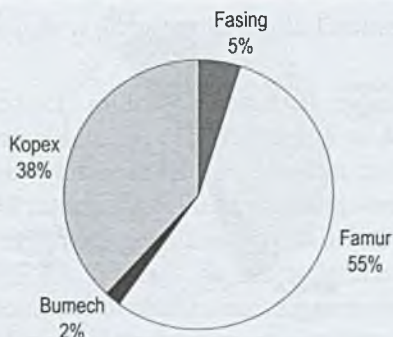
Najlepsze wyniki finansowe netto w branży realizuje Grupa Famur S.A. Pozostałe trzy kluczowe przedsiębiorstwa charakteryzuje niższy poziom zysku netto. Jednakże w analizowanym okresie jedynie Grupa Kopex S.A. w 2008 roku poniosła stratę. Świadczy to o bardzo dobrej rentowności sektora, który nawet w okresie kryzysu gospodarczego potrafi działać sprawnie, skutecznie i efektywnie.

W latach 2007-2012 w branży maszyn i urządzeń górniczych obserwuje się nasilenie procesów konsolidacyjnych realizowanych przez przedstawionych liderów. Dążą oni do wzmocnienia swojej przewagi konkurencyjnej na rynku krajowym i zyskania siły do prowadzenia międzynarodowej ekspansji wzorem największych światowych konkurentów działających w formie zglobalizowanych koncernów przemysłowych.

Ważne przejęcia z 2007 roku to przede wszystkim wcielenie do FMG Pioma S.A. (wchodzącej w skład Grupy Famur S.A.) Odlewni Żeliwa Śrem. Jest to jeden z dwóch największych w Polsce producentów odlewów żeliwnych. W tym samym roku Famur S.A. przejął też udziały w spółce Georyt – Centrum Produkcyjne. W 2010 roku firmę Ryfama S.A. kupił Kopex S.A. od Grupy Gwarant. Zaś większościowy udziałowiec Famur S.A. – AB Consulting – przejął Pemug S.A. Następnie w 2011 roku Famur S.A. nabył 85% akcji producenta kombajnów chodnikowych Remag S.A. Zgodnie ze strategią rozwoju tej grupy planuje ona poszerzenie portfela usług i produktów właśnie poprzez inwestycje kapitałowe i akwizycje, a także unowocześnienie technologii i procesów produkcyjnych. Przyłączenie Remag S.A., który produkuje wyspecjalizowane i nowoczesne maszyny dla przemysłu górniczego, uzupełnia ofertę grupy i umożliwia pozyskanie nowych odbiorców i rynków zbytu. W 2011 roku Patentus S.A. kupił ponad 70% udziałów w spółce Montex – nowy podmiot w grupie umożliwił zwiększenie potencjału produkcyjnego firmy. Kolejna duża akwizycja miała miejsce w 2012 roku. Było nią przejęcie przez Famur S.A. Zakładu Maszyn Górniczych „Glinik”.

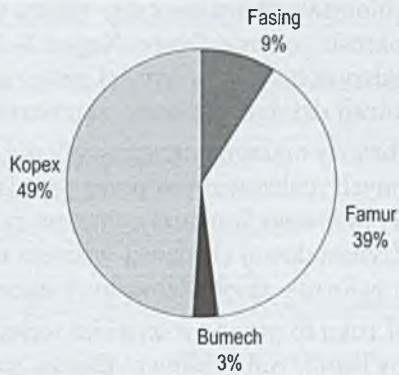
Wyniki przedstawionych konsolidacji wpłynęły także w sposób istotny na udziały liderów w rynku maszyn i urządzeń górniczych w Polsce. Zmiany w tym zakresie przedstawiono na wykresach 3.3-3.6.

Wykres 3.3. Udział w rynku liderów rynku maszyn i urządzeń w 2008 roku



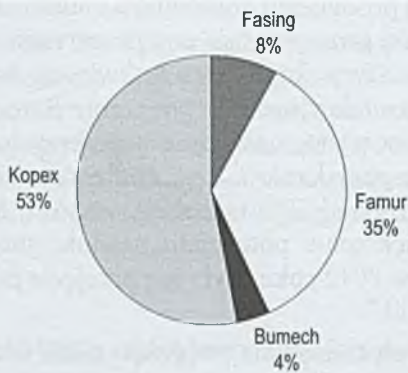
Źródło: Opracowanie własne.

Wykres 3.4. Udział w rynku liderów rynku maszyn i urządzeń w 2009 roku



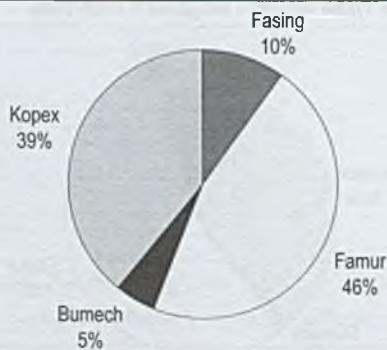
Źródło: Opracowanie własne.

Wykres 3.5. Udział w rynku liderów rynku maszyn i urządzeń w 2010 roku



Źródło: Opracowanie własne.

Wykres 3.6. Udział w rynku liderów rynku maszyn i urządzeń w 2011 roku



Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek 3.2. Logo Klastra Maszyn Górniczych



Poza integracją kapitałową na uwagę zasługują także nawiązywanie współpracy w ramach związków koordynacyjnych, odnoszących się do zrzeszeń przedsiębiorców w ramach tzw. klastrów. Klaster to przestrzenna i sektorowa koncentracja przedsiębiorstw, które produkują i sprzedają asortyment produktów powiązanych lub komplementarnych, przez co mają te same szanse i wyzwania. W 2011 roku Instytut Techniki Górniczej KOMAG wystąpił z inicjatywą utworzenia klastra o nazwie Klaster Maszyn Górniczych. Inicjatywę tę poparli w pierwszej kolejności Zabrzeńskie Zakłady Mechaniczne S.A. z Grupy Kapitałowej Kopex S.A. oraz Górnicza Izba Przemysłowo-Handlowa. Członkowie założyciele za cel stawiają sobie uzyskanie możliwości produkcyjnych nowych jakościowo, konkurencyjnych na rynku krajowym oraz rynkach światowych, innowacyjnych, bezpiecznych rozwiązań maszyn górniczych powstałych w wyniku aktywnej współpracy uczestników klastra. Klaster ma formułę otwartą i będzie zabiegał o przystępowanie nowych członków, zarówno z grupy przedsiębiorców, instytucji naukowych, instytucji otoczenia biznesu czy władz regionalnych.

W najbliższych latach przewiduje się tendencję wzrostową w branży maszyn i urządzeń górniczych, dla której motorem napędowym będzie przemysł wydobywczy, zarówno krajowy, jak i międzynarodowy. W 2012 roku w polskim górnictwie węgla kamiennego planuje się podjęcie szeroko zakrojonych projektów inwestycyjnych o rocznej wartości przekraczających 2,5 mld zł. Czterdzieści procent tej kwoty będzie przeznaczona na zakup maszyn i urządzeń górniczych, w tym między innymi obudów zmechanizowanych oraz urządzeń urabiających i transportowych. Już w połowie roku liderzy branży zauważyli wyraźny wzrost zamówień u rodzimych odbiorców. Branża spodziewa się 30% wzrostu w porównaniu do lat 2010 i 2011, gdy w górnictwie węgla kamiennego panował zastój inwestycyjny.

Na rynkach zagranicznych intensywny wzrost zapotrzebowania na maszyny i urządzenia górnicze przewiduje się między innymi w Ameryce Północnej i Południowej. W Azji i Europie branża nadal będzie wzrastać, ale tempo tego wzrostu może się nieco obniżyć. W latach 2005-2010 skumulowany roczny wskaźnik wzrostu dla branży maszyn i urządzeń górniczych (CAGR – *Compound Annual Growth Rate*) na świecie wynosił 9,4%. Szacuje się, że w latach 2010-2015 wskaźnik ten osiągnie wartość 9,1%, co nadal oznacza znaczne możliwości rozwojowe i bardzo dobre perspektywy dla całego sektora.

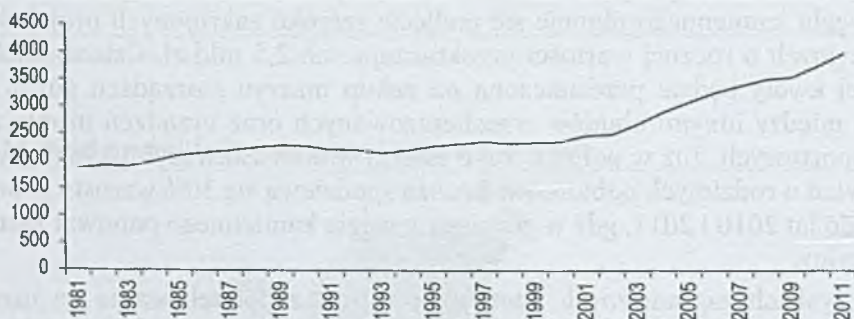
Jak zaznaczono na wstępie, branża maszyn i urządzeń górniczych jest silnie uzależniona od przemysłu wydobywczego, w tym przede wszystkim górnictwa węgla kamiennego. Perspektywy tej ostatniej sprzyjają aktualnie wzmocnieniu dobrej koniunktury w sektorze maszynowym. Na świecie wzrasta bowiem wydobycie i konsumpcja węgla kamiennego. Wbrew wszystkim opiniom węgiel kamienny pozostaje najważniejszym źródłem energii na świecie. Jego produkcja wzrasta z roku na rok, co potwierdzają statystyki (tabela 3.2, wykres 3.7).

Tabela 3.2. Produkcja węgla kamiennego na świecie w latach 1981-2011 [mln toe]

Rok	Produkcja	Rok	Produkcja	Rok	Produkcja
1981	1 853,5	1992	2 202,7	2003	2 668,1
1982	1 913,9	1993	2 141,1	2004	2 893,2
1983	1 901,3	1994	2 197,7	2005	3 069,3
1984	1 989,6	1995	2 270,7	2006	3 241,7
1985	2 100,1	1996	2 311,1	2007	3 366,5
1986	2 150,0	1997	2 353,1	2008	3 481,2
1987	2 192,4	1998	2 318,8	2009	3 523,2
1988	2 245,7	1999	2 331,7	2010	3 726,7
1989	2 285,9	2000	2 354,3	2011	3 955,5
1990	2 272,6	2001	2 460,2		
1991	2 207,1	2002	2 480,5		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Statistical Review of World Energy – full report 2012*.

Wykres 3.7. Produkcja węgla kamiennego na świecie w latach 1981-2011 [mln toe]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Statistical Review of World Energy – full report 2012*.

Tylko w ostatnich 10 latach produkcja węgla kamiennego wzrosła o ponad 50%. Natomiast w roku 2011 w porównaniu do roku 2010 o 5,4%. Największy wzrost produkcji węgla kamiennego w roku 2011 w porównaniu do roku 2010 wystąpił

w Meksyku i wyniósł 55,8%, jednak przy ogólnym udziale 0,2% w światowej produkcji. Dwucyfrowy wzrost produkcji węgla kamiennego odnotowały również Japonia (38,7%), Bułgaria (26,1%), Indonezja (18,1%), Tajlandia (16,7%) i Kolumbia (15,4%). Na uwagę zasługuje jednak przede wszystkim wzrost produkcji węgla kamiennego w Chinach (8,8%), przy 49,5% udziale tego kraju w produkcji globalnej. Natomiast wydobycie węgla kamiennego spadło w Hiszpanii (-25,2%), Australii (-2,2%), Wenezueli (-1,3%) oraz w Kanadzie (-1,2%). Szczegółowe dane zawarto w tabeli 3.3.

Tabela 3.3. Produkcja węgla kamiennego w latach 2007-2011 z uwzględnieniem kraju producenta [mln toe]

Kraj	Rok					Zmiana w stosunku do 2010 roku	Udział w produkcji ogółem
	2007	2008	2009	2010	2011		
USA	587,7	596,7	540,9	551,8	556,8	0,9%	14,1%
Kanada	35,7	35,6	32,8	36,0	35,6	-1,2%	0,9%
Meksyk	6,0	5,5	5,0	4,8	7,6	55,8%	0,2%
Brazylia	2,3	2,5	2,2	2,1	2,4	11,3%	0,1%
Kolumbia	45,4	47,8	47,3	48,3	55,8	15,4%	1,4%
Wenezuela	5,6	5,6	6,4	6,4	6,3	-1,3%	0,2%
Bulgaria	4,7	4,8	4,5	4,9	6,1	26,1%	0,2%
Czechy	23,6	22,8	21,0	20,8	21,6	3,7%	0,5%
Francja	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	-42,9%	*
Niemcy	51,5	47,7	44,4	43,7	44,6	2,1%	1,1%
Grecja	8,6	8,3	8,4	7,4	7,4	-0,4%	0,2%
Węgry	2,0	1,9	1,9	1,9	2,0	5,3%	*
Kazachstan	50,0	56,8	51,5	56,2	58,8	4,5%	1,5%
Polska	62,3	60,5	56,4	55,5	56,6	2,0%	1,4%
Rumunia	6,7	6,7	6,4	5,8	6,7	14,1%	0,2%
Rosja	148,0	153,4	142,1	151,1	157,3	4,1%	4,0%
Hiszpania	5,7	4,1	3,8	3,4	2,5	-25,2%	0,1%
Turcja	16,0	16,8	17,1	15,8	16,6	5,1%	0,4%
Ukraina	39,9	41,3	38,4	39,9	45,1	13,0%	1,1%
Wielka Brytania	10,3	11,0	10,9	11,2	11,2	-0,4%	0,3%
Australia	217,1	224,1	232,1	236,0	230,8	-2,2%	5,8%
Chiny	1501,1	1557,1	1652,1	1797,7	1956,0	8,8%	49,5%
Indie	181,0	195,6	210,8	217,5	222,4	2,3%	5,6%
Indonezja	133,4	147,8	157,6	169,2	199,8	18,1%	5,1%
Japonia	0,8	0,7	0,7	0,5	0,7	38,7%	*
Tajlandia	5,1	5,0	5,0	5,1	6,0	16,7%	0,2%
Wietnam	22,4	23,0	25,2	24,6	24,9	1,1%	0,6%

* - udział niższy niż 0,05%

Zródło: Opracowanie własne na podstawie *Statistical Review of World Energy - full report 2012*.

Długoterminowa wystarczalność zasobów węgla kamiennego gwarantuje także pewność i ciągłość wydobycia, a tym samym stabilność rynku zbytu dla producentów maszyn i urządzeń górniczych. Informacje na temat wystarczalności zasobów węgla na świecie zawarto w tabeli 3.4.

Tabela 3.4. Wielkość, udział w zasobach ogółem i wystarczalność światowych zasobów węgla kamiennego

Kraj	Zasoby węgla [mln ton]	Udział w zasobach ogółem	Wystarczalność [lata]
USA	237 295	27,6%	239
Kanada	6 582	0,8%	97
Meksyk	1 211	0,1%	77
Kolumbia	6 746	0,8%	79
Wenezuela	479	0,1%	55
Bulgaria	2 366	0,3%	64
Niemcy	40 699	4,7%	216
Grecja	3 020	0,4%	53
Węgry	1 660	0,2%	174
Kazachstan	33 600	3,9%	290
Polska	5 709	0,7%	41
Rosja	157 010	18,2%	471
Hiszpania	530	0,1%	81
Turcja	2 343	0,3%	30
Ukraina	33 873	3,9%	390
RPA	30 156	3,5%	118
Zimbabwe	502	0,1%	202
Australia	76 400	8,9%	184
Chiny	114 500	13,3%	33
Indie	60 600	7,0%	103
Nowa Zelandia	571	0,1%	115
Tajlandia	1 239	0,1%	58

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Statistical Review of World Energy – full report 2012*.

Największe zasoby węgla posiadają Stany Zjednoczone, Rosja oraz Chiny. Natomiast najdłuższa wystarczalność cechuje zasoby Rosji i Ukrainy. Ponad dwustuletnia wystarczalność wyróżnia także zasoby Stanów Zjednoczonych, Niemiec, Kazachstanu oraz Zimbabwe.

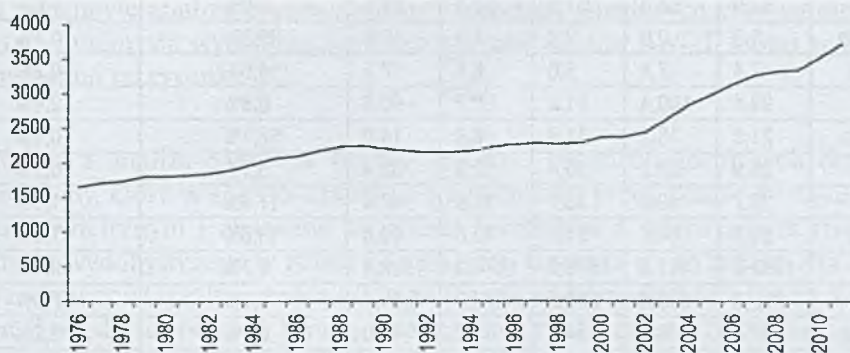
W związku z rosnącym zapotrzebowaniem na energię elektryczną, na świecie rośnie także zużycie węgla kamiennego. Dane na ten temat zawarto w tabeli 3.5 i na wykresie 3.8.

Tabela 3.5. Zużycie węgla kamiennego na świecie w latach 1976-2011 [mln toe]

Rok	Konsumpcja	Rok	Konsumpcja	Rok	Konsumpcja
1976	1 649,9	1988	2 234,4	2000	2 372,2
1977	1 704,5	1989	2 252,0	2001	2 381,1
1978	1 730,1	1990	2 207,0	2002	2 443,2
1979	1 798,6	1991	2 176,2	2003	2 637,7
1980	1 804,0	1992	2 151,7	2004	2 839,3
1981	1 817,9	1993	2 158,6	2005	2 982,3
1982	1 844,7	1994	2 174,2	2006	3 139,0
1983	1 894,4	1995	2 232,2	2007	3 267,3
1984	1 980,9	1996	2 271,5	2008	3 324,1
1985	2 062,4	1997	2 287,4	2009	3 346,6
1986	2 093,6	1998	2 276,2	2010	3 532,0
1987	2 171,7	1999	2 290,6	2011	3 724,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Statistical Review of World Energy – full report 2012*.

Wykres 3.8. Zużycie węgla kamiennego na świecie w latach 1976-2011 [mln toe]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Statistical Review of World Energy – full report 2012*.

Największy wzrost zużycia węgla kamiennego w roku 2011 nastąpił w Hiszpanii (52,1%), Portugalii (36,9%), Chile (25,9%) oraz Bułgarii (23,8%). Na uwagę zasługuje również wzrost w Chinach, który w roku 2011 wyniósł 21,4%. Natomiast największy spadek zużycia węgla kamiennego wystąpił przede wszystkim w Europie – odnotowały go Belgia i Luksemburg -37,2%. Dwucyfrowy spadek zużycia węgla odnotowały również Finlandia (-23,0%), Francja (-15,9%) oraz Dania (-15,4%). Poza Europą znaczne spadki odnotowano w Tajlandii (-9,4%), Kanadzie (-9,1%) i Japonii (-4,8%). Szczegóły dotyczące wysokości i zmian w poziomie zużycia węgla kamiennego na świecie zawarto w tabeli 3.6.

Tabela 3.6. Zużycie węgla kamiennego w latach 2007-2011, z uwzględnieniem kraju konsumenta [mln toe]

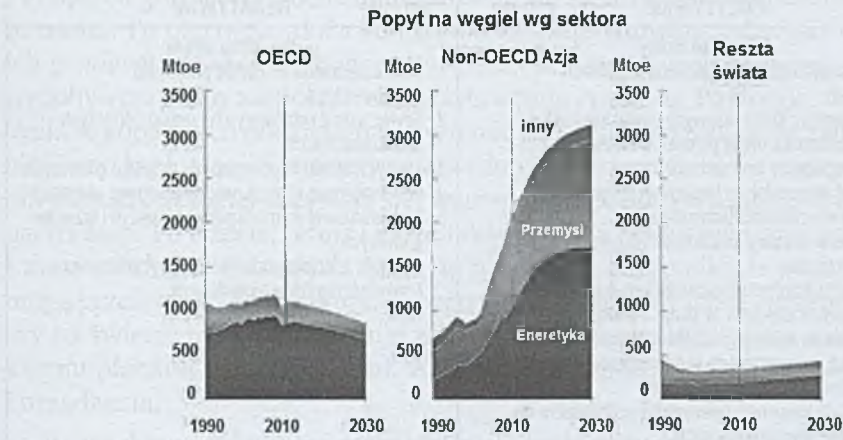
Kraj	Rok					Zmiana w stosunku do 2010 roku	Udział w konsumpcji ogółem
	2007	2008	2009	2010	2011		
Meksyk	9,1	6,8	8,4	9,4	9,9	5,6%	0,3%
Argentyna	0,4	1,1	1,2	1,0	1,1	10,7%	*
Chile	3,8	4,1	3,7	4,2	5,3	25,9%	0,1%
Kolumbia	2,4	2,8	3,5	4,0	4,3	7,1%	0,1%
Peru	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	6,9%	*
Wenezuela	*	*	0,1	1,9	2,0	4,2%	0,1%
Austria	3,0	2,8	2,3	2,6	2,5	-4,0%	0,1%
Belgia	4,4	3,9	3,1	3,3	2,1	-37,2%	0,1%
Bulgaria	7,7	7,5	6,4	6,8	8,4	23,8%	0,2%
Czechy	21,2	19,9	17,4	18,2	19,2	5,6%	0,5%
Dania	4,7	4,1	4,0	3,8	3,2	-15,4%	0,1%
Finlandia	4,4	3,0	3,3	4,3	3,3	-23,0%	0,1%
Francja	12,3	11,9	9,9	10,7	9,0	-15,9%	0,2%
Niemcy	85,7	80,1	71,7	76,6	77,6	1,2%	2,1%
Włochy	16,6	16,4	12,9	14,3	15,4	7,9%	0,4%
Litwa	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	6,4%	*
Polska	57,9	56,0	51,9	56,4	59,8	6,0%	1,6%
Portugalia	3,3	2,9	3,3	1,9	2,6	36,9%	0,1%
Rumunia	7,4	7,4	6,6	6,1	7,1	16,6%	0,2%
Rosja	93,4	100,4	91,9	90,2	90,9	0,8%	2,4%
Hiszpania	21,9	15,5	11,8	9,8	14,9	52,1%	0,4%
Turcja	28,9	29,2	30,4	30,9	32,4	5,1%	0,9%
Ukraina	39,7	40,2	35,1	37,9	42,4	11,9%	1,1%
Australia	54,1	54,6	54,5	43,8	49,8	13,6%	1,3%
Chiny	1392,5	1441,1	1579,5	1676,2	1839,4	9,7%	49,4%
Indie	210,3	230,4	253,8	270,8	295,6	9,2%	7,9%
Indonezja	37,8	30,1	34,6	41,2	44,0	6,7%	1,2%
Malezja	8,8	9,8	10,6	13,8	15,0	9,2%	0,4%
Filipiny	5,9	7,0	6,7	7,7	8,3	7,0%	0,2%
Tajwan	41,8	40,2	38,7	40,3	41,6	3,4%	1,1%
Wietnam	10,1	10,0	14,0	13,9	15,0	8,3%	0,4%
Inne	17,8	19,5	19,0	18,7	19,1	2,2%	0,5%

* – wartość niższa niż 0,05%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Statistical Review of World Energy – full report 2012*.

O ugruntowanej pozycji węgla kamiennego, jako surowca energetycznego, świadczą nie tylko statystyki historyczne, ale również prognozy dotyczące jego wykorzystania w przyszłości. Popyt na węgiel kamienny w perspektywie do 2030 roku przedstawiono na wykresie 3.9.

Wykres 3.9. Popyt na węgiel kamienny w perspektywie do 2030 roku



Źródło: J. Dubiński, *Górnictwo węgla kamiennego na świecie*, Europejski Kongres Gospodarczy 2011.

Na podstawie analizy branży maszyn i urządzeń górniczych oraz jej otoczenia w postaci przemysłu wydobywczego sporządzono analizę SWOT, której wyniki zaprezentowano na rysunku 3.3.

Zgodnie z analizą SWOT w branży maszyn i urządzeń górniczych dominują mocne strony, które w sposób istotny są wzmacniane przez szanse tkwiące w otoczeniu zewnętrznym i związane są przede wszystkim z intensywnym rozwojem przemysłu wydobywczego w Polsce i na świecie. Oznacza to, że branża stoi aktualnie przed niepowtarzalną szansą rozwoju i może wykorzystać agresywną strategię ekspansji międzynarodowej. Strategia ta, zgodnie z zaleceniami zarządzania strategicznego, jest dostępna jedynie dla branż (przedsiębiorstw) dysponujących przewagą mocnych stron intensyfikowanych przez szanse otoczenia zewnętrznego. Należy zatem stwierdzić, że branża maszyn i urządzeń górniczych w Polsce posiada potencjał umożliwiający zdobywanie nowych i rozwój dotychczasowych rynków zbytu. Zalecanymi działaniami, niwelującymi istniejące słabości branży, byłoby opracowanie spójnej branżowej strategii międzynarodowej ekspansji i promocji sektora na światowych rynkach wydobywczych.

Rysunek 3.3. Analiza SWOT polskiej branży maszyn i urządzeń górniczych

	POZYTYWNE	NEGATYWNE
wewnętrzne cechy	<p>S – mocne strony</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wysoka jakość wyrobów doceniana na rynkach wschodnich. 2. Szeroki wachlarz kompleksowych produktów i usług. 3. Komplementarność oferty produktów i usług. 4. Stałość współpracy z odbiorcami. 5. Znajomość wszystkich technologii wydobywania. 6. Ciągłe unowocześnianie technologii. 7. Ujmowanie w ofercie innowacyjnych rozwiązań informatycznych. 8. Posiadanie technologii umożliwiających drążenie wyrobisk o mniejszych przekrojach, w skałach trudnych do urabiania. 9. Wysoki poziom automatyzacji pracy kompleksów ścianowych, wyposażonych w nowoczesne oprzyrządowanie i oprogramowanie. 10. Gotowość do kooperacji i oferowania podzespołów dla międzynarodowych konkurentów. 11. Konsolidacja branży sprzyjająca międzynarodowej ekspansji. 12. Bardzo dobre wyniki finansowe 	<p>W – słabe strony</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Silne uzależnienie branży od przemysłu wydobywczego. 2. Szybki wzrost cen maszyn i urządzeń górniczych w ostatnich latach. 3. Awaryjność niektórych maszyn i urządzeń górniczych. 4. Brak branżowej strategii międzynarodowej ekspansji. 5. Brak branżowej promocji polskich maszyn i urządzeń górniczych. 6. Niedobór specjalistycznej kadry z wykształceniem i doświadczeniem przemysłowym.
zewewnętrzne cechy	<p>O – szanse</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Inwestycje polskich kopalń. 2. Inwestycje w światowym przemyśle wydobywczym. 3. Wzrost zapotrzebowania na energię na świecie. 4. Wzrost zapotrzebowania na węgiel kamienny na świecie. 5. Możliwości uruchamiania przedstawicielstw i spółek na rynkach międzynarodowych. 6. Działania na rzecz integracji niekapitałowej (inicjatywy klastrowe). 	<p>T – zagrożenia</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Zostrzenie restrykcji dotyczących emisji dwutlenku węgla. 2. Niekorzystne dla polskich producentów zmiany kursu walutowego. 3. Pogłębiająca się recesja gospodarcza. 4. Kłęski żywiołowe utrudniające realizację planowanych w światowym sektorze wydobywczym inwestycji. 5. Wewnątrzbranżowa konkurencja na rynkach zagranicznych pogarszająca wizerunek polskich producentów. 6. Konkurencja chińska wspierana przez długoterminowe kredyty rządowe oraz oferująca odbiór wydobywanego surowca. 7. Umacnianie się konkurencji światowej. 8. Zmienność warunków geologiczno-górniczych w krajach docelowych. 9. Trudności w dostępie do kapitału i rosnące koszty finansowania zewnętrznego.

Źródło: Opracowanie własne.

3.2. Korporacje transnarodowe jako główni uczestnicy międzynarodowego rynku maszyn i urządzeń górniczych

Branża maszyn i urządzeń górniczych na świecie może być rozpatrywana w dwóch aspektach – konkurencji globalnej oraz konkurencji działającej na rynkach wewnętrznych danych państw. W niniejszym podrozdziale rozważa się pierwszy z wymienionych aspektów.

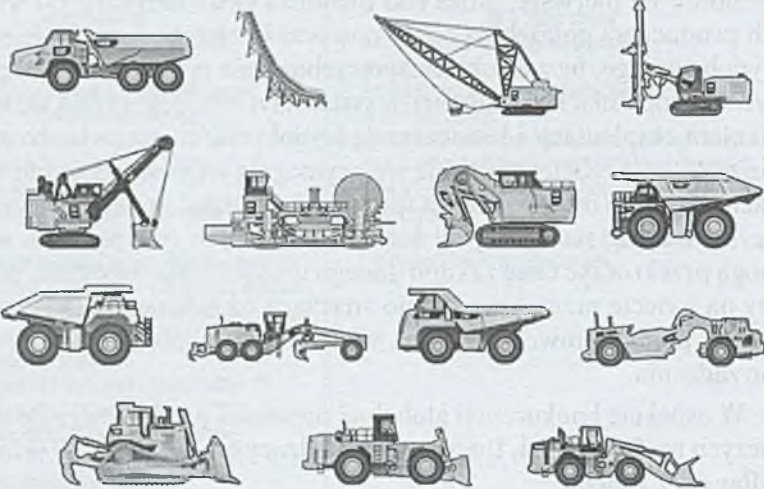
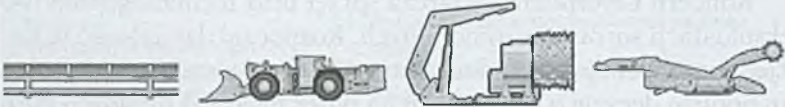

W ostatnich 5 latach, mimo trudnej sytuacji ogólnogospodarczej, sektor maszyn i urządzeń górniczych nieustannie rozwija się za sprawą kilku podstawowych okoliczności. Po pierwsze, złoża rud metali są eksploatowane od wielu lat i aktualnie ich producenci potrzebują coraz nowocześniejszego i wydajniejszego wyposażenia wydobywczego, by zaspokoić zapotrzebowanie rynkowe. Po drugie, warunki wydobycia w kopalniach podziemnych systematycznie pogarszają się w związku z pogłębianiem eksploatacji i koncentracją wydobycia, co sprawia, że maszyny i urządzenia górnicze szybciej zużywają się, wymagają więc odtwarzania w krótszych odstępach czasu. Po trzecie, branża może także czerpać dodatkowe, znaczące przychody i zyski z usług serwisowych, które w niektórych przypadkach w okresie kilku lat mogą przekroczyć cenę zakupu danego wyposażenia. Wreszcie, przemysł wydobywczy na świecie przeżywa ostatnio znaczące ożywienie. W związku z szeroko zakrojonymi planami inwestycyjnymi, wzrasta więc zapotrzebowanie na nowe maszyny i urządzenia.

W aspekcie konkurencji globalnej najwięksi producenci maszyn i urządzeń górniczych to: **Joy Global**, Bucyrus – wchodzący od 2011 roku w skład koncernu **Caterpillar** oraz **Emeco**.

Koncern Caterpillar dostarcza sprzęt oraz technologię dla wszystkich rodzajów eksploatacji surowców mineralnych. Rozpoczął działalność w Kalifornii w Stanach Zjednoczonych, jako producent sprzętu budowlanego. W latach 80. ubiegłego wieku podjęto decyzję o wkroczeniu na rynek maszyn i urządzeń górniczych. Przejęcie, za 8,8 mld USD, w 2011 roku rynkowego potentata firmy Bucyrus, wzmocniło pozycję Caterpillar w segmencie maszyn dla górnictwa podziemnego. Aktualnie oferta przedsiębiorstwa jest niezwykle bogata i kompleksowa, obejmuje następujące grupy produktów:

- maszyny i urządzenia dla górnictwa odkrywkowego w 15 grupach asortymentu,
- maszyny i urządzenia dla górnictwa podziemnego w 4 grupach asortymentu,
- wyposażenie pomocnicze w 7 grupach asortymentu, możliwe do wykorzystania także w przemyśle budowlanym,
- narzędzia wiertnicze,
- generatory prądotwórcze,
- wyposażenie dla masowego transportu kolejowego (tabela 3.7).

Tabela 3.7. Podstawowy asortyment oferowany przez koncern Caterpillar

Wyposażenie dla:	Grupy asortymentu
GÓRNICWA ODKRYWKOWEGO	
GÓRNICWA PODZIEMNEGO	
WYPOSAŻENIE POMOCNICZE	

Źródło: www.mining.cat.com

Ponadto firma dostarcza odbiorcom nowe technologie w postaci informatycznych systemów wspomagających zarządzanie eksploatacją, które umożliwiają między innymi poprawę bezpieczeństwa pracy, redukcję kosztów oraz wzrost efektywności wydobywania.

Rozbudowany jest także wachlarz usług oferowanych odbiorcom. Obejmuje on poza tradycyjnymi czynnościami, takimi jak wynajem, serwis, konserwacje i szkolenia, także wspomaganie finansowe, ubezpieczenia oraz usługi z obszaru logistyki, umożliwiające usprawnienie łańcucha dostaw. Wszystko to sprawia, że odbiorca jest obsługiwany kompleksowo, a koncern poza dostawą wymaganego sprzętu jest w stanie zapewnić źródła finansowania, ubezpieczenie, przeszkolenie pracowników i wiele innych usług towarzyszących, co znacznie ułatwia proces zakupu.

Rysunek 3.4. Kierunki zbytu międzynarodowego koncernu Caterpillar



Źródło: www.mining.cat.com

Przedsiębiorstwo posiada liczne biura i przedstawicielstwa na wszystkich kontynentach w krajach, w których wydobywa się surowce mineralne (rysunek 3.4).

Drugą liczącą się na świecie firmą produkującą maszyny i urządzenia górnicze to Joy Global, która także wytwarza sprzęt dla kopalń odkrywkowych i podziemnych, z przewagą dostaw dla tych ostatnich. Przedsiębiorstwo to posiada ponad dziewięćdziesiąt lat tradycji w zaopatrzeniu przemysłu wydobywczego na całym świecie. Koncepcja produkcji w Joy Global opiera się na wykorzystaniu cyklu życia produktu. Dlatego też dwie podstawowe grupy asortymentowe to wyposażenie dla wyrobisk, w których eksploatacja jest kontynuowana oraz sprzęt dla nowo uruchamianych ścian. Zadaniem pierwszej z wymienionych grup wyposażenia jest umożliwienie zwiększenia wydajności. W drugiej nacisk jest kładziony na umożliwienie rozwoju zakładów wydobywczych i uruchamianie nowych pól eksploatacyjnych. Ponadto w asortymencie koncernu wyróżnia się:

- systemy ścianowe – kompleksowe rozwiązania z zakresu wyposażenia wyrobisk wybierkowych umożliwiające ciągłą, bezpieczną i niezawodną eksploatację,
- systemy transportowe – o wysokiej ładowności i niskich kosztach obsługi, dostosowane do zróżnicowanych warunków geologiczno-górniczych,
- przenośniki taśmowe i zgrzeblowe,
- ładowarki (rysunek 3.5).

Rysunek 3.5. Podstawowy asortyment oferowany przez koncern Joy Global



Continuous Miners



Kombajny przodkowe



Systemy ścienne



Systemy transportowe



Sprzęt do wiercenia



Przenośniki taśmowe



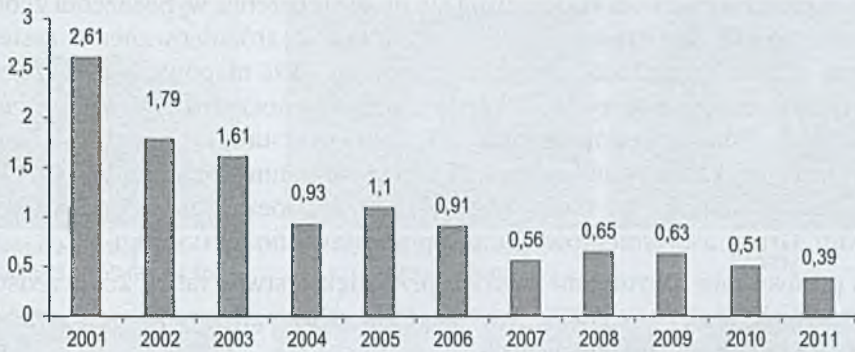
Kruszarki

Źródło: www.joy.com

Rozbudowany i niezwykle nowoczesny jest także segment oferowanych usług. W ofercie przedsiębiorstwa znajduje się przede wszystkim oprogramowanie z zakresu zarządzania cyklem życia produktu (*Life Cycle Management*). Umożliwia ono ocenę efektywności na każdym etapie eksploatacji, jest także narzędziem wspomagającym redukcję kosztów w przedsiębiorstwach wydobywczych. Ponadto, w 20 hurtowniach zlokalizowanych na całym świecie w sąsiedztwie obszarów wydobywczych, firma prowadzi hurtownie części zamiennych czynne 24 godziny na dobę przez 7 dni w tygodniu, co umożliwia natychmiastową naprawę sprzętu i kontynuowanie eksploatacji. Na miejscu są dostępni także specjaliści służący fachową pomocą i wsparciem w procesie usuwania awarii. Firma oferuje także szeroki wachlarz szkoleń dla użytkowników jej sprzętu i oprogramowania.

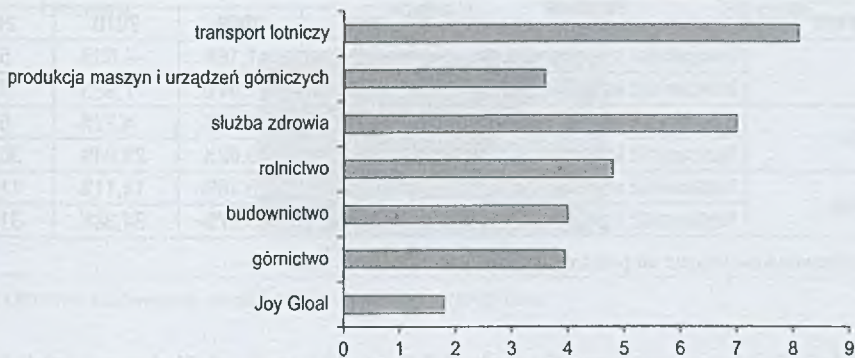
Jednym ze źródeł przewagi konkurencyjnej Joy Global jest zorientowanie produkcji na bezpieczeństwo środowiskowe (*Environmental Health and Safety – EHS*). Firma od lat stara się, by jej urządzenia gwarantowały wysokie bezpieczeństwo pracy. Pod tym względem jest światowym liderem. Wykorzystanie maszyn i urządzeń górniczych Joy Global charakteryzują wskaźniki wypadkowości niższe, niż te, które są spotykane w sektorach nieprzemysłowych i w czasie ulegają systematycznej poprawie (wykresy 3.10-3.11).

Wykres 3.10. Wskaźniki wypadkowości dla maszyn i urządzeń górniczych produkcji Joy Global w latach 2001-2011 [%]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.joy.com

Wykres 3.11. Ilość wypadków na 200 000 godzin pracy w 2010 roku w wybranych branżach i dla wyposażenia Joy Global



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *The Bureau of Labour Statistics*.

Przedstawicielstwa Joy Global znajdują się między innymi:

- 1) dla górnictwa podziemnego w: Australii, Brazylii, Kanadzie, Chinach, Indiach, Indonezji, Polsce, Rosji, Republice Południowej Afryki, Anglii oraz Stanach Zjednoczonych,
- 2) dla górnictwa odkrywkowego w: Australii, Brazylii, Kanadzie, Chinach, Indiach, Indonezji, Meksyku, Peru, Rosji, Republice Południowej Afryki, Wenezueli, Anglii oraz Stanach Zjednoczonych.

Trzecim przedsiębiorstwem tworzącym czołówkę światową jest australijski koncern Emeco (Earth Moving Equipment COmpany), działający na rynku wydobywczym od 1972 roku. Przedsiębiorstwo to dostarcza wyposażenie dla kopalń odkrywkowych oraz na potrzeby robót naziemnych. Wyposażenie wytwarzane przez Emeco może być przez odbiorców kupowane lub dzierżawione. Firma oferuje także

kompleksowy serwis produkowanych maszyn i urządzeń górniczych. Kluczowe działania przedsiębiorstwa koncentrują się na dostarczeniu wyposażenia zgodnego z indywidualnymi preferencjami odbiorców. Dzięki zróżnicowanemu systemowi wynajmu maszyn i urządzeń, ich odbiorcy zyskują także niepowtarzalną szansę poprawy efektywności wykorzystania kapitału przy równoczesnym zwiększeniu mocy wytwórczych. Emeco proponuje także klientom korzystanie z ponad tysiąca placówek dostarczających oryginalny sprzęt i części zamienne na całym świecie. Przedsiębiorstwo jest obecne na rynku australijskim, indonezyjskim, kanadyjskim oraz chilijskim. Grupy asortymentowe Emeco przedstawiono na rysunku 3.6.

Dla porównania z wynikami polskich przedsiębiorstw w tabeli 2.2 przedstawiono rentowność majątku ogółem oraz kapitału własnego światowych potentatów branży maszyn i urządzeń górniczych.

Tabela 3.8. Rentowność kapitału własnego oraz majątku ogółem dla liderów światowej branży maszyn i urządzeń górniczych w latach 2008-2011 [%]

Nazwa grupy	Parametr	Rok			
		2008	2009	2010	2011
Emeco	Rentowność majątku ogółem	5,79%	1,18%	-4,86%	5,06%
	Rentowność kapitału własnego	9,62%	1,94%	-7,92%	8,24%
Caterpillar	Rentowność majątku ogółem	5,25%	1,49%	4,22%	6,05%
	Rentowność kapitału własnego	52,98%	9,62%	23,84%	36,77%
Joy Global	Rentowność majątku ogółem	14,22%	15,18%	14,11%	11,24%
	Rentowność kapitału własnego	70,29%	55,87%	34,38%	31,24%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych.

Zgodnie z danymi zawartymi w tabeli 3.8, można stwierdzić, że wszystkie przedsiębiorstwa charakteryzują dobre i bardzo dobre stopy zwrotu z majątku i kapitału własnego. Zdecydowanym liderem pod tym względem jest Joy Global.

Dodatkowo, na wykresie 3.12 przedstawiono indeksy dynamiki przychodów ze sprzedaży dla badanych międzynarodowych przedsiębiorstw w latach 2008-2011. Z uwagi na światowy kryzys ogólnogospodarczy w 2009 i 2010 roku przychody ze sprzedaży Emeco i Caterpillar znacznie zmniejszyły się. Jedynie Joy Global uzyskała w 2009 roku pięcioprocentowy wzrost przychodów ze sprzedaży, a spadek w 2010 roku ograniczył do 2%. W 2011 roku wszyscy potentaci odnotowali wzrost przychodów ze sprzedaży o 24-41%. Oznacza to wyraźną poprawę koniunktury w branży maszyn i urządzeń górniczych.

Rysunek 3.6. Podstawowy asortyment oferowany przez koncern Emeco



Wywrotki tylnozsypowe
o ładowności od 50 do 240 ton



Wozidła o ładowności
od 30 do 40 ton



Koparki



Ładowarki



Równiarki



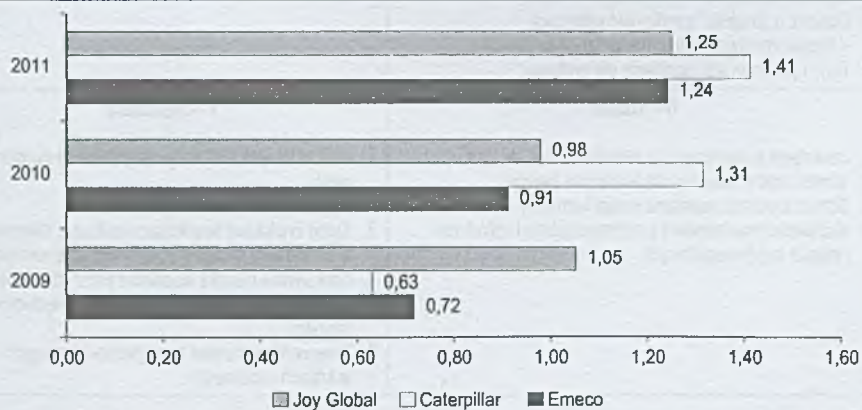
Spycharki



Wyposażenie pomocnicze

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.emecogroup.com

Wykres 3.12. Indeksy dynamiki przychodów ze sprzedaży dla liderów światowej branży maszyn i urządzeń górniczych w latach 2008-2011 (podstawa zmienna)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych.

Zgodnie z przedstawionymi charakterystykami światowych producentów maszyn i urządzeń górniczych można stwierdzić, że dysponują oni zdecydowanie większym potencjałem kapitałowym, majątkowym i naukowym niż polskie przedsiębiorstwa. Ich siła opiera się także na wieloletnim wolnorynkowym doświadczeniu. Zdecydowanie szerszy jest także wachlarz usług oraz technologii informatycznych oferowanych klientom przez międzynarodowych gigantów. Warto także dodać, że na rynkach międzynarodowych odczuwają oni te same szanse, co rodzimi wytwórcy. Podobnie jak polska branża, doświadczają poprawy koniunktury w przemyśle wydobywczym, o czym świadczą zdecydowanie wyższe przychody ze sprzedaży i wyniki finansowe odnotowane w 2011 roku. Ich pozycja rynkowa jest ugruntowana, a światowa renoma sprawia, że stanowią poważne zagrożenie dla międzynarodowej ekspansji polskich producentów maszyn i urządzeń górniczych. Szansą dla tych ostatnich jest indywidualizacja produktów i poszukiwanie nisz rynkowych. Jedną z nich może być koncentracja na wyposażeniu dla kopalń podziemnych. Wówczas konkurencja ogranicza się do Joy Global oraz Caterpillar (z przejętym Bucyrus), ponieważ Emeco wytwarza sprzęt na potrzeby górnictwa odkrywkowego. Jako podsumowanie na rysunku 3.7 przedstawiono analizę SWOT branży.

Rysunek 3.7. Analiza SWOT światowych producentów maszyn i urządzeń górniczych

	POZYTYWNE	NEGATYWNE
wewnętrzne cechy	<p>S – mocne strony</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wieloletnie doświadczenie 2. Ogromny potencjał majątkowy, kapitałowy i naukowy. 3. Bardzo wysoki stopień zróżnicowania oferty produktowej i usługowej. 4. Dywersyfikacja portfela usług (górnictwo podziemne i odkrywkowe oferujące także możliwości zbytu w budownictwie). 5. Wysoki stopień informatyzacji oferowanych rozwiązań. 6. Bardzo dobre wyniki finansowe. 7. Rozwinięta sieć placówek na całym świecie. 8. Dbalność o „miękkie” aspekty automatyzacji – bezpieczeństwo, ergonomię, ochronę środowiska. 9. Fuzje i przejęcia wzmacniające siłę rynkową. 	<p>W – słabe strony</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Uzależnienie branży od przemysłu wydobywczego. 2. Niska elastyczność działania wynikająca z bardzo dużej skali prowadzonej działalności.
zewnętrzne cechy	<p>O – szanse</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Inwestycje w światowym przemyśle wydobywczym. 2. Wzrost zapotrzebowania na energię na świecie. 3. Wzrost zapotrzebowania na węgiel kamienny na świecie. 4. Możliwość uruchamiania przedstawicielstw i spółek na rynkach międzynarodowych. 	<p>T – zagrożenia</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Zostrzenie restrykcji dotyczących emisji dwutlenku węgla. 2. Pogłębiająca się recesja gospodarcza. 3. Klęski żywiołowe utrudniające realizację planowanych w światowym sektorze wydobywczym inwestycji. 4. Konkurencja chińska wspierana przez długoterminowe kredyty rządowe oraz oferująca odbiór wydobywanego surowca. 5. Zmienność warunków geologiczno-górnicznych w krajach docelowych.

Źródło: Opracowanie własne.

Na zakończenie warto dodać, że w branży maszyn i urządzeń górniczych działa wielu mniejszych producentów niż światowi liderzy. Wielu z nich ma swoje siedziby w północnej Europie: Finlandii, Danii, Szwecji i Niemczech. Najważniejsi z nich to: Sandvik, AtlasCopco, Metso, Outotec, FLSmidth. Silnie rozwinięty przemysł maszyn i urządzeń górniczych występuje także w Chinach. Dostarcza on sprzęt na potrzeby lokalnego przemysłu wydobywczego – 95% popytu tego przemysłu jest zaspokajane przez chińskich producentów. Chiński rynek maszyn górniczych charakteryzuje się stosunkowo niskim poziomem koncentracji – 10 największych firm posiada jedynie 28% udziałów w rynku. Największą firmą w branży jest Zhengzhou Coal Mining Machinery (Group) Co. Ltd., dużymi graczami są m.in. Jixi Coal Mining Machinery Co. Ltd., Taiyuan Mining Machinery Group Co. Ltd., Ningxia Tiandi Benniu, Shandong Mining Machinery Group, Shanxi Coal Mine Machinery.

3.1. Zakończony tekst i paragraf z tytułem

Wskazując na to, że... (faint, illegible text)

Wskazując na to, że... (faint, illegible text)

Rozdział 4

Identyfikacja kierunków internacjonalizacji przedsiębiorstw branży maszyn i urzędzeń górniczych w Polsce

4.1. Założenia wstępne i przebieg procesu wyboru

Wybierając kraje o wysokim potencjale eksportowym w branży maszyn i urzędzeń górniczych kierowano się kilkoma głównymi przesłankami, które następnie przyjęły formę szczegółowych kryteriów wyboru. Przesłanką pierwotną i podstawową było istnienie oraz rozwój rynku zbytu dla maszyn i urzędzeń górniczych. Rynek ten związany jest ściśle z wydobyciem surowców mineralnych. By zagwarantować polskim producentom przewagę konkurencyjną zdecydowano, że zakres wydobywanych surowców zostanie ograniczony do tych, które są produkowane w Polsce. Ich specyfika jest znana, a producenci mają wieloletnie doświadczenie w kontaktach z rodzimymi przedsiębiorstwami wydobywczymi, które może zostać z powodzeniem wykorzystane na rynkach zagranicznych. Wybrane surowce to węgiel kamienny oraz brunatny i miedź, w wydobyciu których Polska należy do światowej czołówki. Zgodnie z rankingiem International Energy Agency z 2011 roku Polska zajmowała 10. miejsce wśród światowych producentów węgla kamiennego i 7. miejsce wśród producentów węgla brunatnego⁴². Znalazła się także na 10. miejscu pod względem wydobycia miedzi⁴³. Przy czym, z uwagi na strategiczne znaczenie w gospodarce polskiej, priorytetowym surowcem w prowadzonej analizie jest węgiel kamienny.

Istnienie rynku zbytu dla maszyn i urzędzeń górniczych powiązanego z rynkiem wydobycia surowców mineralnych jest jedynie warunkiem koniecznym do uznania danego kraju za potencjalny obszar zbytu dla polskich producentów. Rynek ten musi się bowiem charakteryzować odpowiednimi parametrami, by był atrakcyjny,

⁴² World Coal Association, *Coal Statistics 2011*.

⁴³ U.S. Geological Survey, *Mineral Commodity Summaries 2011*.

ale i możliwy do pozyskania⁴⁴. Istniejące zasoby surowców muszą umożliwiać wydobycie w długim okresie, tak by zapotrzebowanie na maszyny i urządzenia górnicze było ciągłe, stabilne w czasie, a najlepiej rosnące. Spełnienie tych warunków zapewniają rynki rozwijające produkcję górniczą o wysokim potencjalnie zasobowym. Istotny jest także wysoki stopień uzależnienia gospodarki od wydobycia surowców energetycznych zapewniający konieczność utrzymania ich produkcji w długiej perspektywie. Równie istotne są planowane przedsięwzięcia inwestycyjne w branży wydobywczej, gwarantujące dostawy sprzętu górniczego nie tylko na potrzeby odtworzeniowe, ale i rozwojowe.

O atrakcyjności rynku decyduje także łatwość wejścia i prowadzenia walki konkurencyjnej. Ta ostatnia w branży maszyn i urządzeń górniczych jest uzależniona od dwóch podstawowych czynników: sprostania wymogom technologicznym i technicznym danego rynku oraz pozycji konkurentów już działających na tym rynku⁴⁵. To kryterium praktycznie wyklucza z ubiegania się o miano rynków o wysokim potencjale eksportowym, kraje wysokorozwinięte, będące wytwórcami nowoczesnych technologii.

Powyższe kryteria to warunki konieczne uznania rynku zagranicznego za potencjalny rynek eksportowy dla branży maszyn i urządzeń górniczych. W toku selekcji nadano im formę pytań rozstrzygnięcia o następującej treści:

KRYTERIA PODSTAWOWE

Czy kraj jest czołowym producentem węgla kamiennego?

Czy kraj jest czołowym producentem węgla brunatnego?

Czy kraj jest czołowym producentem miedzi?

Czy kraj nie jest zaliczany do wysokorozwiniętych, zaawansowanych technologicznie?

Czy polska branża jest w stanie sprostać istniejącej konkurencji?

Czy w kraju planuje się inwestycje rozwojowe w branży wydobywczej?

Poza kryteriami podstawowymi, warunkującymi wejście na dany rynek, istotne są także uwarunkowania geograficzne sprzyjające lub utrudniające międzynarodową ekspansję⁴⁶. W przypadku eksploracji branż surowców mineralnych ważne jest określenie strategicznych kierunków ekspansji⁴⁷. Surowce te występują bowiem w wielu miejscach na świecie, a ich złoża charakteryzują się zróżnicowanymi parametrami. Aby nie inwestować wielokierunkowo, w nieskoordynowany sposób, nale-

⁴⁴ Szerzej: E. Dulinić, *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa i marketing na rynkach zagranicznych*, [w:] E. Dulinić (red.), *Marketing międzynarodowy. Uwarunkowania, instrumenty, tendencje*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2004.

⁴⁵ Patrz: J. Bogdanienko, *Nowe czynniki przewagi konkurencyjnej*, [w:] J. Bogdanienko (red.), *Firma w otoczeniu globalnym*, Wydawnictwo „Dom Organizatora, Toruń 2006.

⁴⁶ Zob. M. Gorynia, R. Owczarzak, *Podstawy teorii internacjonalizacji i globalizacji działalności przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa” 2004, nr 1-2.

⁴⁷ Szerzej: J. Anusz, *Teorie handlu i biznesu Międzynarodowego*, [w:] K. Nowakowski (red.), *Biznes Międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2000.

ży wskazać 2-3 filary ekspansji, stanowiące skupiska krajów sąsiadujących lub blisko siebie umiejscowionych, podobnych pod względem uwarunkowań branżowych. Wówczas wejście na jeden rynek może stanowić przyczółek do dalszej ekspansji. W przypadku niepowodzenia, bliskość kolejnych rynków zbytu umożliwia także kontynuację poszukiwań potencjalnych rynków eksportowych⁴⁸.

Kolejnym kryterium geograficznym jest odległość, która rzutuje na koszty transportu wyrobów. Rozproszenie terytorialne (np. kraje wyspiarskie) także może stanowić utrudnienie, szczególnie wówczas, gdy towarzyszy mu znaczne zróżnicowanie demograficzne i kulturowe. W prowadzonej selekcji scharakteryzowane powyżej kryteria geograficzne przyjęły formę następujących pytań:

KRYTERIA GEOGRAFICZNE

Czy położenie kraju umożliwi dywersyfikację międzynarodowej ekspansji?

Czy położenie geograficzne jest korzystne (odległość, rozproszenie itp.).

Branża maszyn i urządzeń górniczych w każdym kraju ma swoje otoczenie gospodarcze, które w istotny sposób wpływa na jej rozwój. Dlatego też ostatnią grupą badanych kryteriów są warunki gospodarcze. Ich oceny dokonano w oparciu o dwa pytania:

KRYTERIA GOSPODARCZE

Czy kraj jest zaliczany do rynków wschodzących?

Czy kraj jest zaliczany do gospodarek rozwijających się?

W poszukiwaniu odpowiedzi na powyższe pytania wykorzystano światowe rankingi opracowywane przez uznane organizacje międzynarodowe. Dla rynków wschodzących jest to *FTSE – The Index Company*, instytucja, która zajmuje się gromadzeniem danych gospodarczych i tworzeniem syntetycznych indeksów pozwalających na dokonywanie międzynarodowych porównań. Budując ranking dla gospodarek wschodzących wykorzystuje poziom dochodu narodowego oraz stopień rozwoju infrastruktury rynkowej. W oparciu o te dwie kategorie światowe gospodarki są dzielone na cztery grupy: rozwinięte (*developed*), zaawansowane rynki wschodzące (*advanced emerging*), drugorzędne rynki wschodzące (*secondary emerging*) i rynki aspirujące do miana wschodzących (*frontiers*). Poniżej przedstawiono aktualny wykaz zaawansowanych i drugorzędnych rynków wschodzących.

Zaawansowane rynki wschodzące to⁴⁹:

Brazylia,	Czechy,
Malezja,	Meksyk,
Polska,	Republika Południowej Afryki,
Tajwan,	Turcja,
Węgry.	

⁴⁸ Patrz: K. Fonfara, *Zachowanie przedsiębiorstwa w procesie internacjonalizacji. Podejście sieciowe*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.

⁴⁹ Źródło: *FTSE – The Index Company, 2011*.

Drugorzędne rynki wschodzące to⁵⁰:

Chile,	Chiny,
Egipt,	Filipiny,
Indie,	Indonezja,
Kolumbia,	Maroko,
Pakistan,	Peru,
Rosja,	Tajlandia.

W przypadku rynków rozwijających się, wykorzystano ranking opracowany przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Instytucja ta do krajów rozwijających się zalicza następujące kraje:

Afganistan,	Republika	Kenia,
Albania,	Środkowoafrykańska,	Kiribati,
Algieria,	Czad,	Kirgistan,
Angola,	Chile,	Kuwejt,
Antigua i Barbuda,	Chiny,	Laos,
Argentyna,	Kolumbia,	Lesotho,
Armenia,	Komory,	Liban,
Azerbejdżan,	Demokratyczna Republika	Liberia,
Baszkiria,	Konga,	Libia,
Bahrajn,	Kongo,	Litwa,
Bangladesz,	Kostaryka,	Łotwa,
Barbados,	Wybrzeże Kości	Macedonia,
Białoruś,	Słoniowej,	Madagaskar,
Belize,	Chorwacja,	Malawi,
Benin,	Dżibuti,	Malezja,
Bhutan,	Dominika,	Malediwy,
Boliwia,	Dominikana,	Mali,
Botswana,	Ekwador,	Wyspy Marshalla,
Bośnia i Hercegowina,	Egipt,	Mauretania,
Brazylia,	Salwador,	Mauritius,
Bułgaria,	Gwinea Równikowa,	Meksyk,
Burkina Faso,	Erytrea,	Mikronezja,
Mjanma,	Estonia,	Mołdawia,
Burundi,	Etiopia,	Mongolia,
Kambodża,	Fidżi,	Gabon,
Kamerun,	Jemen,	Gambia,
Republika Zielonego	Jordania,	Gruzja,
Przylądka,	Kazachstan,	Ghana,

⁵⁰ Źródło: FTSE – The Index Company, 2011.

Grenada,	Panama,	Surinam,
Gwatemala,	Papua-Nowa Gwinea,	Suazi,
Gwinea,	Paragwaj,	Syria,
Gwinea Bissau,	Peru,	Tadżykistan,
Gujana,	Filipiny,	Tanzania,
Haiti,	Katar,	Tajlandia,
Honduras,	Rosja,	Timor Wschodni,
Węgry,	Rumunia,	Togo,
Indie,	Rwanda,	Tonga,
Indonezja,	Samoa	Trynidad i Tobago,
Irak,	Wyspy Świętego Tomasza i Książęca,	Tunezja,
Iran,	Arabia Saudyjska,	Turcja,
Jamajka,	Senegal,	Turkmenistan,
Czarnogóra,	Serbia,	Tuvalu,
Maroko,	Seszele,	Uganda,
Mozambik,	Sierra Leone,	Ukraina,
Namibia,	Wyspy Salomona,	Zjednoczone Emiraty Arabskie,
Nauru,	Republika Środkowoafrykańska,	Urugwaj,
Nepal,	Somalia,	Uzbekistan,
Niger,	Sri Lanka,	Vanuatu,
Nigeria,	Saint Kitts i Nevis,	Wenezuela,
Nikaragua,	Saint Lucia,	Wietnam,
Oman,	Saint Vincent i Grenadyny,	Zambia,
Pakistan,	Sudan,	Zimbabwe.
Palau,		

Wyniki wyboru rynków o wysokim potencjalnie eksportowym w branży maszyn i urządzeń górniczych przeprowadzone zgodnie z opisanymi kryteriami przedstawiono w kolejnym podrozdziale.

4.2. Kryteria wyboru i wyniki selekcji

Zgodnie z przedstawioną metodyką wyboru krajów o wysokim potencjalnie eksportowym dla producentów maszyn i urządzeń górniczych podstawową przesłanką selekcji było liczące się wydobycie węgla. W tabelach 4.1-4.3 przedstawiono czołowych producentów węgla kamiennego energetycznego, koksującego oraz brunatnego wraz z wartościami wydobycia w Mt. Następnie, w tabeli 4.4 ujęto zbiorczy ranking z uwzględnieniem wydobycia wszystkich podanych rodzajów węgla.

Tabela 4.1. Czołowi producenci węgla kamiennego energetycznego na świecie

Lp.	Nazwa kraju	Wielkość wydobycia [Mt]
1.	Chiny	2831
2.	USA	849
3.	Indie	509
4.	Indonezja	373
5.	Republika Południowej Afryki	250
6.	Australia	199
7.	Rosja	178
8.	Kazachstan	98
9.	Kolumbia	80
10.	Polska	65
11.	Wietnam	45
12.	Ukraina	42

Źródło: Opracowanie własne na podstawie World Coal Association, *Coal Statistics 2011*.

Tabela 4.2. Czołowi producenci węgla kamiennego koksującego na świecie

Lp.	Nazwa kraju	Wielkość wydobycia [Mt]
1.	Chiny	504
2.	Australia	146
3.	USA	82
4.	Rosja	78
5.	Indie	35
6.	Kanada	29
7.	Mongolia	20
8.	Ukraina	20
9.	Kazachstan	13
10.	Polska	11

Źródło: Opracowanie własne na podstawie World Coal Association, *Coal Statistics 2011*.

Tabela 4.3. Czołowi producenci węgla brunatnego na świecie

Lp.	Nazwa kraju	Wielkość wydobycia [Mt]
1.	Niemcy	176
2.	Chiny	136
3.	Rosja	78
4.	Turcja	74
5.	USA	74
6.	Australia	69
7.	Polska	63
8.	Grecja	59
9.	Czechy	43
10.	Indie	41

Źródło: Opracowanie własne na podstawie World Coal Association, *Coal Statistics 2011*.

Uwzględnienie wszystkich rodzajów wydobywanego na świecie węgla pozwoliło stworzyć ranking 10. największych producentów tego surowca (tabela 4.4).

Tabela 4.4. Dziesięciu największych producentów węgla ogółem na świecie

Lp.	Nazwa kraju	Wielkość wydobycia [w Mt]
1.	Chiny	3471
2.	USA	1004
3.	Indie	585
4.	Australia	414
5.	Indonezja	376
6.	Rosja	334
7.	Republika Południowej Afryki	253
8.	Niemcy	189
9.	Polska	139
10.	Kazachstan	117

Źródło: Opracowanie własne na podstawie World Coal Association, *Coal Statistics 2011*.

W pierwszej dziesiątce znalazła się także Polska, która ze względu na cel prowadzonych badań została wykluczona z dalszych rozważań. Mając na uwadze priorytetowe znaczenie węgla kamiennego opuszczoną lokatę uzupełni następny w kolejności Wietnam (11 miejsce wśród producentów węgla kamiennego energetycznego, tabela 4.1).

Dodatkowo, w ramach podstawowego kryterium, którym było prowadzenie wydobycia surowców mineralnych, przeanalizowano także rynek wydobycia miedzi. Wykaz dziesięciu krajów wydobywających najwięcej tego surowca na świecie przedstawiono w tabeli 4.5.

Tabela 4.5. Najwięksi producenci miedzi na świecie

Lp.	Nazwa kraju	Wielkość wydobycia [Mt]
1.	Chile	5,52
2.	Peru	1,29
3.	Chiny	1,15
4.	USA	1,12
5.	Australia	0,90
6.	Indonezja	0,84
7.	Rosja	0,75
8.	Zambia	0,77
9.	Kanada	0,48
10.	Polska	0,43
11.	Kazachstan	0,40
12.	Meksyk	0,23

Źródło: Opracowanie własne na podstawie U.S. Geological Survey, *Mineral Commodity Summaries 2011*.

Biorąc pod uwagę to, że wśród 12 największych producentów miedzi na świecie 7 znajduje się także w grupie największych producentów węgla do wyjściowej grupy potencjalnych rynków zbytu włączono jedynie Chile, jako kraj wydobywający najwięcej miedzi na świecie. Ostatecznie grupa państw wyodrębniona po podstawowej selekcji obejmuje: Chiny – 1, USA – 2, Indie – 3, Australia – 4, Indonezja – 5, Rosja – 6, RPA – 7, Niemcy – 8, Kazachstan – 9, Wietnam – 10 i Chile – 11. Ich rozmieszczenie geograficzne zaprezentowano na rysunku 4.1.

Rysunek 4.1. Położenie geograficzne państw wybranych po wstępnej selekcji jako potencjalne rynki zbytu dla polskich maszyn i urządzeń górniczych



Źródło: Opracowanie własne.

Zgodnie z rysunkiem 4.1, najwięcej potencjalnych rynków zbytu jest usytuowanych w Azji. W Afryce, obu Amerykach, Australii i Europie zlokalizowane jest jedynie jedno z wybranych na wstępie państw. Międzynarodowa ekspansja może być zatem z całą pewnością skoncentrowana na krajach azjatyckich. By jednak umożliwić jej dywersyfikację warto oprzeć ją na dodatkowym, drugim filarze kontynentalnym⁵¹. Aby drugi filar kontynentalny był skutecznie i efektywnie wykorzystany muszą na nim istnieć dodatkowe rynki zbytu nieujęte we wstępnym rankingu najatrakcyjniejszych eksportowo państw. Kontynentem o takim potencjale jest niewątpliwie Ameryka Południowa, w której poza wyselekcjonowanym Chile znajduje się także Kolumbia – jeden z czołowych producentów węgla energetycznego na świecie (9 miejsce) oraz Peru – największy po Chile producent miedzi. Jednak te dwa państwa są geograficznie odległe od wyselekcjonowanego Chile, dlatego dodatkowo

⁵¹ Szerzej: P. Herrmann, D.K. Datta, *CEO Successor Characteristics and the Choice of Foreign Market Entry Mode: An Empirical Study*, „Journal of International Business Studies” 2002, Vol. 33.

przeprowadzono analizę bogactw naturalnych i wydobywczych przedsięwzięć inwestycyjnych w sąsiadującej z Chile Argentynie.

Argentyna dysponuje złożami węgla kamiennego, rudy żelaza, rudy cynku i ołowiu, cyny, srebra, złota, miedzi oraz uranu i w najbliższych latach zamierza uruchomić szereg inwestycyjnych projektów wydobywczych, co czyni ją nie największym, ale atrakcyjnym rynkiem zbytu, możliwym do penetracji przy okazji ekspansji chilijskiej. Stąd też drugim filarem kontynentalnym międzynarodowej ekspansji polskiej branży maszyn i urządzeń górniczych uczyniono Amerykę Południową, a do listy wstępnej wyselekcjonowanych państw dodano Argentynę.

Równocześnie zrezygnowano z pojedynczych państw położonych w Europie, Ameryce Północnej oraz Australii i Afryce. Państwa te to USA, Niemcy, Australia oraz Republika Południowej Afryki. Uznano, że nawet jeśli na rynki te udałoby się wejść, to niemożliwy byłyby dalszy rozwój międzynarodowej ekspansji w krajach sąsiadujących lub zlokalizowanych na tym samym kontynencie. Za odrzuceniem tych państw przemawiają także inne okoliczności. Są to w dużej mierze państwa wysoko rozwinięte wyposażone w wieloletnie doświadczenie z zakresu zasad gospodarki wolnorynkowej oraz posiadające dostęp do najnowocześniejszych technologii, co utrudniłoby, a nawet uniemożliwiło prowadzenie polskim producentom walki konkurencyjnej na tych rynkach. Żadne z nich nie jest także umieszczone na liście Międzynarodowego Funduszu Walutowego krajów rozwijających się, co oznacza, że są to rynki nasycone konkurencyjnie i nie będące najatrakcyjniejszymi miejscami zbytu dla polskich producentów maszyn i urządzeń górniczych⁵².

W końcowej selekcji poza wymienionymi powyżej państwami odrzucono także Indonezję, z uwagi na odległość geograficzną oraz wyspiarski charakter kraju skutkujący jego bardzo silnym zróżnicowaniem demograficznym i kulturowym.

Ostateczna lista państw rekomendowanych do dalszej analizy przedstawia się następująco: Chiny, Indie, Rosja, Kazachstan, Wietnam, Chile, Argentyna. Prawie wszystkie wymienione państwa znajdują się zarówno na liście krajów rozwijających się, jak i na liście rynków wschodzących⁵³, co zapewnia ich korzystne perspektywy rozwojowe. Przebieg wszystkich etapów oceny wraz z poszczególnymi kryteriami przedstawiono w tabeli 4.6.

⁵² Szerzej: J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004. Zob. też: T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.

⁵³ Wyjątek stanowi Argentyna i Kazachstan, które nie są określane jako rynki wschodzące.

Tabela 4.6. Kryteria i wyniki selekcji krajów o wysokim potencjale eksportowym dla branży maszyn i urządzeń górniczych

Lp.	Kraj	Kryteria podstawowe – warunki konieczne						Kryteria geograficzne		Kryteria gospodarcze		Ilość wskazań na TAK
		Czy kraj jest czołowym producentem węgla kamiennego?	Czy kraj jest czołowym producentem węgla brunatnego?	Czy kraj jest czołowym producentem miedzi?	Czy kraj nie jest zaliczany do wysokorozwiniętych, zaawansowanych technologicznie?	Czy polska branża jest w stanie sprostać istniejącej konkurencji?	Czy w kraju planuje się inwestycje rozwojowe w branży wydobywczej?	Czy położenie kraju umożliwiła dywersyfikację międzynarodowej ekspansji?	Czy położenie geograficzne jest korzystne (odległość, rozproszenie, itp.)?	Czy kraj jest zaliczany do rynków wschodzących?	Czy kraj jest zaliczany do gospodarek rozwijających się?	
1.	Chiny	T	T	T	T	T	T	T	T	T	T	10
2.	USA	T	T	T	N	N	T	N	T	N	N	5
3.	Indie	T	T	N	T	T	T	T	T	T	T	9
4.	Australia	T	T	T	N	N	T	N	N	N	N	4
5.	Indonezja	T	N	T	T	T	T	N	N	T	T	7
6.	Rosja	T	T	T	T	T	T	T	T	T	T	10
7.	RPA	T	N	N	T	T	T	N	N	T	N	5
8.	Niemcy	N	T	N	N	N	N	N	T	N	N	2
9.	Kazachstan	T	N	T	T	T	T	T	T	N	T	7
10.	Wietnam	T	N	N	T	T	T	T	T	N	T	7
11.	Chile	N	N	T	T	T	T	T	T	T	T	8
12.	Argentyna	N	N	N	T	T	T	T	T	N	T	6

Legenda: T – tak, N – nie, kraje o wysokim potencjale eksportowym.

Źródło: Opracowanie własne.

Reasumując przeprowadzoną selekcję, należy stwierdzić, że wybrane kraje charakteryzują się następującymi wyróżnikami pozwalającymi określić je jako kraje o wysokim potencjalnie w zakresie eksportu maszyn i urządzeń górniczych:

- 1) wysokie istniejące i planowane wydobycie surowców mineralnych (węgiel kamienny, brunatny, miedź),
- 2) liczne inwestycje rozwojowe w branży wydobywczej,
- 3) koncentracja kontynentalna w ramach Azji i Ameryki Południowej, umożliwiająca zdywersyfikowaną ekspansję terytorialną,
- 4) zaliczenie do gospodarek wschodzących,
- 5) zakwalifikowanie do rynków rozwijających się.

Szerzej powyższe wyróżniki zostaną przedstawione w dalszej części niniejszego opracowania, w ramach szczegółowych charakterystyk ostatecznie wybranych państw.

5.1. Identyfikacja kierunków internacjonalizacji przedsiębiorstw

W ramach przeprowadzonej selekcji, w celu zidentyfikowania kierunków internacjonalizacji przedsiębiorstw, w pierwszej kolejności należy zwrócić uwagę na kierunki ekspansji terytorialnej. W tym celu, w oparciu o dane z tabeli 4.1 i 4.2, dokonano selekcji państw, które charakteryzują się wysokim potencjalnie w zakresie eksportu maszyn i urządzeń górniczych. W tym celu, w oparciu o dane z tabeli 4.1 i 4.2, dokonano selekcji państw, które charakteryzują się wysokim potencjalnie w zakresie eksportu maszyn i urządzeń górniczych. W tym celu, w oparciu o dane z tabeli 4.1 i 4.2, dokonano selekcji państw, które charakteryzują się wysokim potencjalnie w zakresie eksportu maszyn i urządzeń górniczych.

Jednakże, oprócz kierunków terytorialnych, istotnym czynnikiem jest również kierunek ekspansji produkcyjnej. W tym celu, w oparciu o dane z tabeli 4.3 i 4.4, dokonano selekcji państw, które charakteryzują się wysokim potencjalnie w zakresie ekspansji produkcyjnej. W tym celu, w oparciu o dane z tabeli 4.3 i 4.4, dokonano selekcji państw, które charakteryzują się wysokim potencjalnie w zakresie ekspansji produkcyjnej.

W ramach przeprowadzonej selekcji, w celu zidentyfikowania kierunków internacjonalizacji przedsiębiorstw, w drugiej kolejności należy zwrócić uwagę na kierunki ekspansji produkcyjnej. W tym celu, w oparciu o dane z tabeli 4.3 i 4.4, dokonano selekcji państw, które charakteryzują się wysokim potencjalnie w zakresie ekspansji produkcyjnej. W tym celu, w oparciu o dane z tabeli 4.3 i 4.4, dokonano selekcji państw, które charakteryzują się wysokim potencjalnie w zakresie ekspansji produkcyjnej.

W ramach przeprowadzonej selekcji, w celu zidentyfikowania kierunków internacjonalizacji przedsiębiorstw, w trzeciej kolejności należy zwrócić uwagę na kierunki ekspansji technologicznej. W tym celu, w oparciu o dane z tabeli 4.5 i 4.6, dokonano selekcji państw, które charakteryzują się wysokim potencjalnie w zakresie ekspansji technologicznej. W tym celu, w oparciu o dane z tabeli 4.5 i 4.6, dokonano selekcji państw, które charakteryzują się wysokim potencjalnie w zakresie ekspansji technologicznej.

Rozdział 5

Argentyńska branża maszyn i urządzeń górniczych jako nisza rynkowa dla polskich producentów⁵⁴

5.1. Uwarunkowania geograficzno-demograficzne

Republika Argentyńska jest położona w południowo-wschodniej części Ameryki Południowej (rysunek 5.1). Graniczy z Chile (5 308 km) na zachodzie, Boliwią (832 km) i Paragwajem (1 880 km) na północy, Brazylią (1 261 km) i Urugwajem (580 km) na północnym-wschodzie. Na wschodzie ma granicę morską na Atlantyku. Długość linii brzegowej wynosi 4 989 km. Stolicą jest Buenos Aires. Powierzchnia Argentyny wynosi 2 791 810 km². Według spisu z 2010 roku liczba ludności wynosi 40,09 mln osób. Argentynę cechuje wysoki odsetek ludności miejskiej. W samym Buenos Aires i okolicy (tzw. Gran Buenos Aires) mieszka ok. 12,8 mln osób (tylko 12% ludności kraju stanowią mieszkańcy wsi). Językiem urzędowym jest język hiszpański.

Jednostką monetarną jest peso argentyńskie, ARS (1 peso = 100 centavos). Kurs dolara wynosi średnio 4,44 peso, a euro 5,74 peso (maj 2012 roku). Kurs dolara reguluje Bank Centralny. W październiku 2011 r. zostały wprowadzone ograniczenia na zakup dolarów przez obywateli i przedsiębiorstwa z siedzibą w Argentynie. W projekcie budżetu na rok 2012 założono średni kurs USD na poziomie 4,40 peso.

Infrastruktura komunikacyjna Argentyny obejmuje 31 przejść granicznych, 154 lotniska (z czego 20 to lotniska międzynarodowe) i 88 portów międzynarodowych (najważniejsze to Buenos Aires, Rosario i Bahía Blanca). Sieć kolejowa ma 35 tys. km, z czego używanych jest 16 tys. km. Sieć dróg krajowych i prowincjonalnych ma ponad 230 tys. km. Drogi krajowe mają 38,5 tys. km (z czego 34 tys. to drogi asfaltowane), a drogi prowincjonalne 201,4 tys. km (41,9 tys. km to drogi asfaltowane).

⁵⁴ W rozdziale wykorzystano materiały pochodzące z Raportu pt. „Analiza rynku krajowego oraz potencjału eksportowego na rynki zagraniczne maszyn i urządzeń górniczych”, przygotowanego przez autorki niniejszej monografii w ramach pracy Zespołu Instytutu Ekonomii i Informatyki, Wydziału Organizacji i Zarządzania Politechniki Śląskiej, na zlecenie Polskiej Techniki Górniczej.

Rysunek 5.1. Mapa Argentyny



Źródło: <http://buenosaires.trade.gov.pl/picture,215>

Argentyna jest republiką federacyjną. Prezydent jest głową państwa i szefem rządu. Dwuizbowy Parlament – Kongres Narodowy – składa się z Senatu i Izby Deputowanych. W Argentynie funkcjonują następujące Ministerstwa:

- Federalnego Planowania, Inwestycji Publicznych i Usług
- Spraw Wewnętrznych
- Spraw Zagranicznych i Wyznań
- Obrony
- Gospodarki i Finansów Publicznych
- Sprawiedliwości i Praw Człowieka
- Pracy, Zatrudnienia i Polityki Społecznej
- Zdrowia
- Rozwoju Społecznego
- Edukacji
- Nauki, Technologii i Innowacji Produkcyjnej
- Przemysłu
- Turystyki
- Rolnictwa, Hodowli i Rybołówstwa
- Bezpieczeństwa.

Rysunek 5.2. Zachodnia Argentyna



Zródło: http://www.focuspocus.org/photodata/0019/0272_north-west-argentina-1.jpg

W skład władzy sądowej wchodzi: Sąd Najwyższy oraz Trybunały Narodowe i Federalne. W ramach Trybunałów Narodowych działa 26 Sądów Handlowych. W ramach Trybunałów Federalnych funkcjonują Sądy Karno-Gospodarcze (8), Sądy Cywilno-Handlowe (11) oraz Sądy Prowincjonalne (Argentyna ma 23 prowincje i każda ma własną strukturę sądową).

Argentyna jest krajem bogatym w surowce mineralne. Pod względem zasobów tych surowców zajmuje szóste miejsce na świecie, po Chinach, Peru, Filipinach, Brazylii i Chile.

5.2. Diagnoza perspektyw rozwojowych gospodarki

Po kryzysie w latach 2001-2002 sytuacja gospodarcza w Argentynie uległa poprawie. W ciągu ostatnich lat gospodarka wykazała stały wzrost, utrzymała nadwyżkę budżetową i dodatni bilans handlu zagranicznego oraz wysoki poziom rezerw dewizowych Banku Centralnego (ponad 52 mld USD w czerwcu 2011 r.). Model gospodarczy oparty jest między innymi na kursie dolara ustalonym administracyjnie. Podczas kryzysu w 2002 roku PKB spadł o 10,9%. Od roku 2003 nastąpiła poprawa i kolejne przyrosty PKB oscylowały w granicach 8-9%. W 2007 r. przyrost PKB wzrosło 8,7%, natomiast w 2008 nastąpiło wyhamowanie dynamiki przyrostu PKB do 6,8%. W kryzysowym 2009 roku rozwój gospodarczy wyniósł 0,9%, ale już

w 2010 roku 9,2%. Wartość PKB na 1 mieszkańca w 2010 roku wyniosła 9092 USD w porównaniu do 7643 USD w roku 2009. W latach 2007-2010 motorami wzrostu były: rolnictwo, przemysł i budownictwo.

Do najważniejszych problemów gospodarki argentyńskiej należy zaliczyć wysoką inflację. Według danych argentyńskiego urzędu statystycznego INDEC w roku 2007 wyniosła ona 8,5%, w 2008 roku 7,2%, w 2009 roku 7,7%, a w 2010 roku 10,9%. Należy jednak dodać, że Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) publikuje oficjalne argentyńskie dane z adnotacją, że prywatni eksperci wskazują na inflację ponad dwa razy wyższą niż oficjalne statystyki rządowe. Obecnie rząd argentyński i MFW pracują nad stworzeniem nowego krajowego wskaźnika wzrostu cen detalicznych. Podstawowe wskaźniki charakteryzujące argentyńską gospodarkę ujęto w tabeli 5.1.

Tabela 5.1. Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne Argentyny w latach 2007-2010

Wyszczególnienie	Rok			
	2007	2008	2009	2010
Stopa wzrostu PKB [%]	8,7	6,8	0,9	9,2
PKB [mld USD]	262,45	328,47	308,73	368,73
PKB per capita [USD]	6 623	8 224	7 643	9 092
Inflacja CPI – ceny towarów konsumpcyjnych [%]	8,5	7,2	7,7	10,9
Obroty handlowe [mld USD]	100,49	127,44	94,45	124,94
Stopa wzrostu obrotów handlu zagranicznego [%]	b.d.	27	-36	32
Eksport [mld USD]	55,78	70,02	55,67	68,5
Stopa wzrostu eksportu [%]	-	25	-21	23
Import [mld USD]	44,71	57,42	38,78	56,44
Stopa wzrostu importu [%]	b.d.	24	-33	43
Saldo [mld USD]	11,07	12,6	16,9	12,06

b.d. – brak danych.

Źródło: Ministerstwo Spraw Zagranicznych (dane z 01.07.2012 r.).

Największe znaczenie w tworzeniu PKB w Argentynie mają trzy sektory: rolnictwo, przemysł, budownictwo. Rolnictwo w największym stopniu decyduje o wzroście gospodarczym w Argentynie. Dominuje rolnictwo ekstensywne. W 2010 roku dobre warunki klimatyczne przyczyniły się do rekordowo wysokich plonów soi (same wpływy z tytułu opłat eksportowych, tzw. *retenciones* na ten towar wyniosły blisko 2 mld USD). Według raportu ministerstwa rolnictwa opublikowanego z 2011 roku, oczekuje się, że kolejne żniwa osiągną rekordowy wynik, będący wynikiem wzrostu produkcji zboża i roślin oleistych.

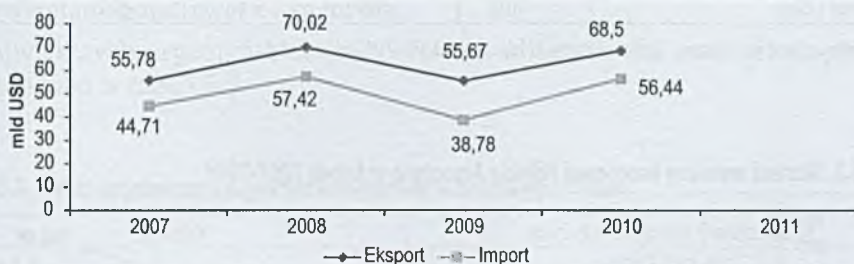
Dynamiczny rozwój charakteryzuje również argentyński przemysł. Według danych argentyńskiego urzędu statystycznego INDEC, w 2010 roku produkcja przemysłowa wzrosła o 9,7%. Głównym motorem rozwoju był przemysł samochodowy

(wzrost o 40,6%), który stanowił ponad 33% całkowitego wzrostu produkcji. Przemysł metalowy wzrósł o 22,2%, a włókienniczy o 14,6%.

Duże znaczenie ma również budownictwo. W roku 2003 nastąpił boom budowlany i od tego czasu miał miejsce stały wzrost tego sektora, aż do kryzysu finansowego, na skutek którego budownictwo odnotowało spadek rzędu 2% (2009 r.). W 2010 roku, mimo wzrostu kosztów o 21,3%, odnotowano ponowny wzrost wskaźnika rozwoju budownictwa (szacowanego na podstawie popytu na materiały budowlane) o 11%.

Argentyna od 2007 roku ma nieprzerwanie dodatnie saldo wymiany handlowej. Kształtowanie się eksportu i importu w Argentynie przedstawiono na wykresie 5.1.

Wykres 5.1. Wartość eksportu i importu w Argentynie w latach 2007-2010



Zródło: Ministerstwo Spraw Zagranicznych.

Na skutek kryzysu międzynarodowego w 2009 r. nastąpił spadek obrotów towarowych (eksport obniżył się o 21%, a import o 33%), ale wzrosło dodatnie saldo bilansu handlowego z 12,6 (w 2008 r.) do 16,9 mld USD (tabela 4.1). W roku 2010 eksport wyniósł 68,50 mld USD (wzrost o 23%), a import 56,44 mld USD (wzrost o 43%). Nadwyżka handlowa (12,06 mld USD) zmniejszyła się o 29%. W styczniu 2011 roku nadwyżka bilansu handlowego spadła o 58%, w porównaniu do analogicznego okresu roku 2010, na skutek czego zostały wprowadzone dodatkowe nieautomatyczne licencje importowe, które zostaną szerzej omówione w części poświęconej barierom wejścia na rynek argentyński. Produkty przemysłowe stanowiły 35% eksportu, a produkty pochodzenia rolnego 34%. W imporcie największy udział miały dobra pośrednie (31%) i dobra kapitałowe (21%).

Najważniejszym partnerem handlowym Argentyny jest Mercosur⁵⁵, którego udział w całości eksportu wyniósł 25%, a importu 34%. Głównymi rynkami zbytu dla argentyńskich towarów są: Brazylia (21% całości eksportu), Chiny (9%),

⁵⁵ „Wspólny Rynek Południa” jest to międzynarodowa organizacja gospodarcza powołana w roku 1991, skupiająca państwa, takie jak: Argentyna, Brazylia, Paragwaj, Urugwaj oraz Wenezuela (od 2012 r.). Państwami stowarzyszonymi korzystającymi ze strefy wolnego handlu, ale niebiorącymi udziału w unii celnej są ponadto: Chile, Boliwia, Peru, Ekwador i Kolumbia.

Chile (6,5%) i Stany Zjednoczone (5%). Największymi dostawcami towarów na rynek argentyński są: Brazylia (31% całości importu), Chiny (14%) i Stany Zjednoczone (11%).

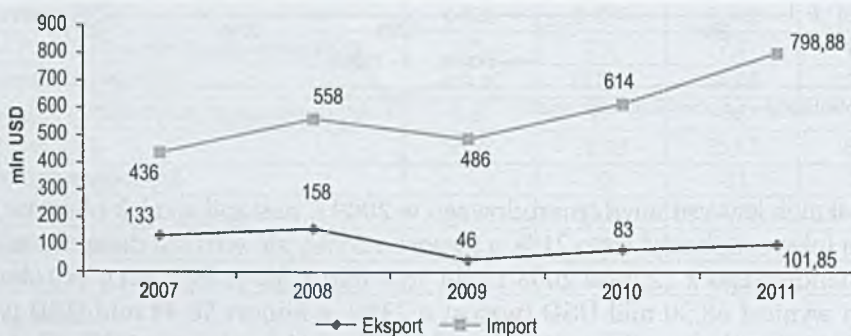
Z analizy obrotów handlowych między Polską a Argentyną w latach 2007-2011 wynika, że w całym badanym okresie Polska ma ujemne saldo obrotów zagranicznych. Jego wartość przedstawiono w tabeli 5.2 i na wykresie 5.2.

Tabela 5.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Argentyną w latach 2007-2011

Wyszczególnienie	Rok				
	2007	2008	2009	2010	2011
Ekspert [mln USD]	133	158	46	83	101,85
Import [mln USD]	436	558	486	614	798,88
Saldo [mln USD]	-303	-400	-440	-532	-697,03

Źródło: Ministerstwo Spraw Zagranicznych (dane z 01.07.2012 r.).

Wykres 5.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Argentyną w latach 2007-2011



Źródło: Ministerstwo Spraw Zagranicznych.

Podczas kryzysu międzynarodowego nastąpił spadek obrotów handlowych, jednak procentowy spadek obrotów eksportowych był znacznie większy niż obrotów importowych. W roku 2011 obroty wzrosły w porównaniu do okresu kryzysu światowego, jednak jednocześnie powiększyło się też ujemne saldo wymiany handlowej. Import towarów z Argentyny około siedmiokrotnie przewyższa polski eksport na ten rynek. Jednak z porównania statystyk handlu zagranicznego Argentyny i Polski należy wnioskować, że znaczna część polskiego eksportu do tego kraju jest dokonywana za pośrednictwem firm zagranicznych (via Hamburg lub Rotterdam).

Według danych Departamentu Analiz i Prognoz Ministerstwa Gospodarki RP, w roku 2011 eksport do Argentyny osiągnął wartość 101,85 mln USD (wzrost o 23% w porównaniu do roku 2010), a import 798,88 mln USD (zwiększył się o 30%).

W ciągu pierwszych dwóch miesięcy 2012 roku polski eksport do Argentyny wyniósł 11,65 mln USD (spadł o 19%), a import 93,56 mln USD (zmniejszył się o 13%). Ujemne saldo obrotów handlowych w pierwszych dwóch miesiącach 2012 roku wyniosło 81,91 mln USD, w porównaniu do 93,13 mln USD w analogicznym okresie 2011 roku.

Polska eksportuje do Argentyny głównie kątowniki, kształtowniki i profile z żeliwa lub ze stali niestopowej, piece, kuchnie, ruszty i kuchenki, nawozy oraz papier i tekturę. Importuje głównie makuchy i inne pozostałości stałe z ekstrakcji oleju sojowego, orzeszki ziemne, owoce cytrusowe oraz filety rybne i pozostałe mięso rybne.

Ujemne saldo wymiany z Argentyną ma charakter strukturalny, który bezpośrednio wynika z wprowadzonego w UE zakazu karmienia bydła mączką pochodzenia zwierzęcego. Skutkuje to masowymi zakupami pasz sojowych. Aktualny import produktów sojowych z tego kraju odpowiada prawie dokładnie za całe nasze ujemne saldo wymiany handlowej z Argentyną.

Największych argentyńskich partnerów handlowych dla polskich eksporterów przedstawiono w tabeli 5.3.

Tabela 5.3. Wykaz największych argentyńskich partnerów handlowych Polski

Importer	Wartość importu z Polski [USD]
Sidersa S.A.	4 063 862,40
Argentron S.A.	3 548 028,97
Aluar Aluminio Argentino S.A.	2 512 583,97
Yacimientos Carboníferos Río Turbio S.A.	2 508 532,82
Denso Manufacturing S.A.	1 891 523,92
Michelin Argentina S.A.	1 050 559,38
Ferrero Argentina S.A.	960 794,05
Whirlpool Argentina S.A.	861 883,98
Lartex S.R.L.	851 981,46
Cardalda S.A.	824 224,95
Cementos Avellaneda S.A.	819 658,81
Formato S.A.	681 414,38
Jumbo Retail Argentina S.A.	631 751,80
Danone Argentina S.A.	466 728,66
Kasdorf S.A.	416 521,18
Antuña S.A.	345 132,64
Aximport S.R.L.	301 940,17
Varcent S.A.	282 768,00
Simon Hermanos S.A.	267 983,54
Volkswagen Argentina S.A.	259 156,22
Maprin S.A.	257 113,49
Delaval S.A.	248 702,31

Źródło: Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady Rzeczypospolitej Polskiej w Buenos Aires (stan na rok 2009).

5.3. Rynek górnictwa węgla i innych surowców w kontekście zastosowania maszyn górniczych

Do głównych bogactw naturalnych Argentyny należą: ropa naftowa, gaz ziemny, węgiel kamienny, rudy żelaza, rudy cynku i ołowiu, cyna, srebro, złoto, miedź, rudy uranu, siarka, mangan oraz sól kamienna. Argentyna posiada również złoża węgla brunatnego i lignitu (szacowane na poziomie 8 mld ton), które nie są w obecnie przedmiotem planowanej eksploatacji.

Górnictwo argentyńskie jest z jednej strony oparte na sektorze wydobycia i eksploatacji gazu ziemnego oraz ropy naftowej, a z drugiej strony na górnictwie odkrywkowym, głównie rud metali kolorowych, zwłaszcza miedzi. Sektory te są celem inwestycji zagranicznych, zaś zakupy sprzętu, maszyn i urządzeń dla potrzeb wiertnictwa i eksploatacji węglowodorów oraz kopalnictwa odkrywkowego, są realizowane za granicą, przede wszystkim w krajach, z których pochodzą główni inwestorzy. Rozmieszczenie argentyńskiego przemysłu górniczego, będącego zarówno w fazie eksploatacji, jak również w fazie projektowej, przedstawiono na rysunkach 5.3-5.5.

W południowym regionie Argentyny jest zlokalizowana znaczna ilość projektów wydobywczych dotyczących głównie złota, srebra i uranu, a także już funkcjonujące kopalnie złota i srebra.

W środkowej Argentynie główne projekty są podejmowane w prowincji San Juan, w tym Veladero i kopalniach Gualcamayo.

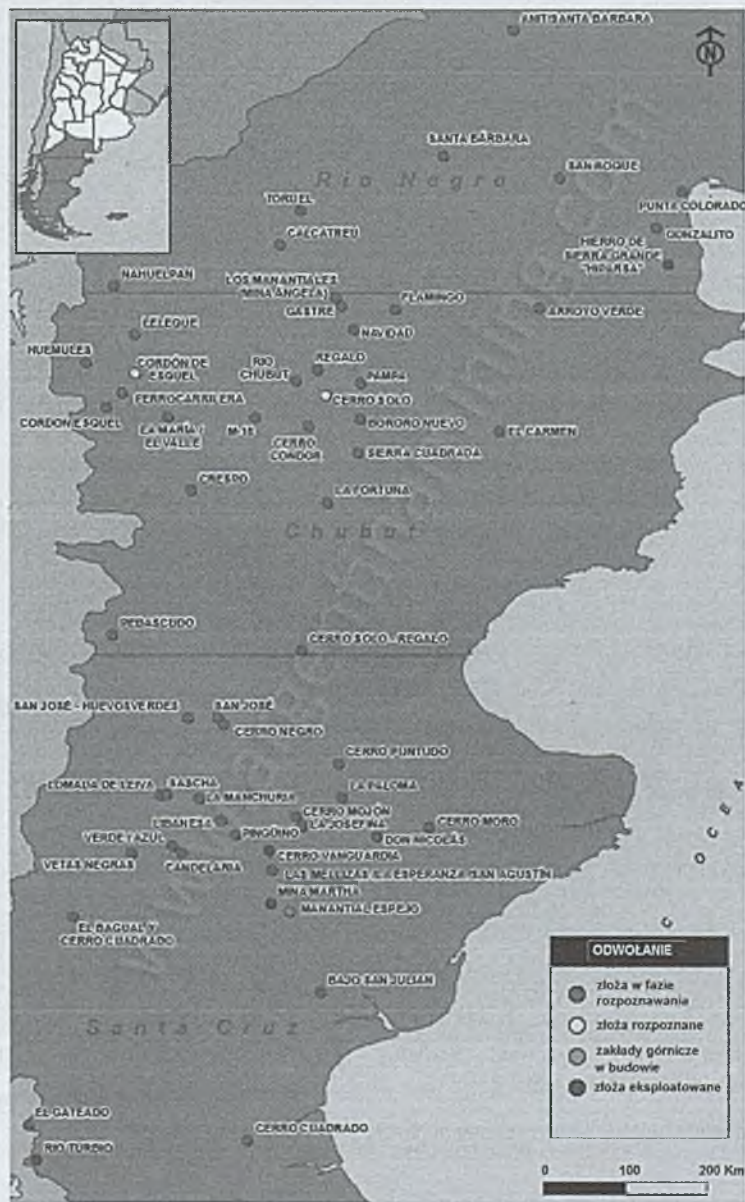
Północna Argentyna posiada szereg znaczących projektów górniczych dotyczących miedzi, srebra, kamieni szlachetnych i innych.

Działalność górnicza w Argentynie rozwija się w 1039 miejscach rozrzuconych po całym terytorium kraju. W prowincjach Buenos Aires, Córdoba i Rio Negro dominuje ekstrakcja skał. Duże znaczenie dla kraju ma wydobycie materiału skalnego na potrzeby budownictwa. Z kolei wydobycie metali jest skoncentrowane bliżej Kordylierów, a więc głównie w prowincjach Catamarca i Santa Cruz, gdzie są położone najważniejsze kopalnie miedzi i złota (rysunek 5.6).

W branży wydobywczej funkcjonuje 145 dużych przedsiębiorstw. Ich wykaz wraz z danymi kontaktowymi znajduje się na stronie internetowej: <http://www.argentinamining.com/es/empresas-mineras-en-argentina/>.

Wydobycie surowców mineralnych metalicznych w Argentynie zyskało na znaczeniu z momentem rozpoczęcia wydobycia miedzi w 1998 roku. Przed rokiem 1993 ich udział w całym wydobyciu był niski – poniżej 10%. Perspektywy rozwoju dla tego sektora uległy zdecydowanej poprawie po dewaluacji, której towarzyszyła zmiana układu kosztów i znaczny wzrost cen metali. Korzyści komparatywne i wzrost cen metali zaktywizowały wiele przedsięwzięć w sektorze metali, i to zarówno w kopalniach liczących się w skali światowej, jak i w tych mniejszych, co

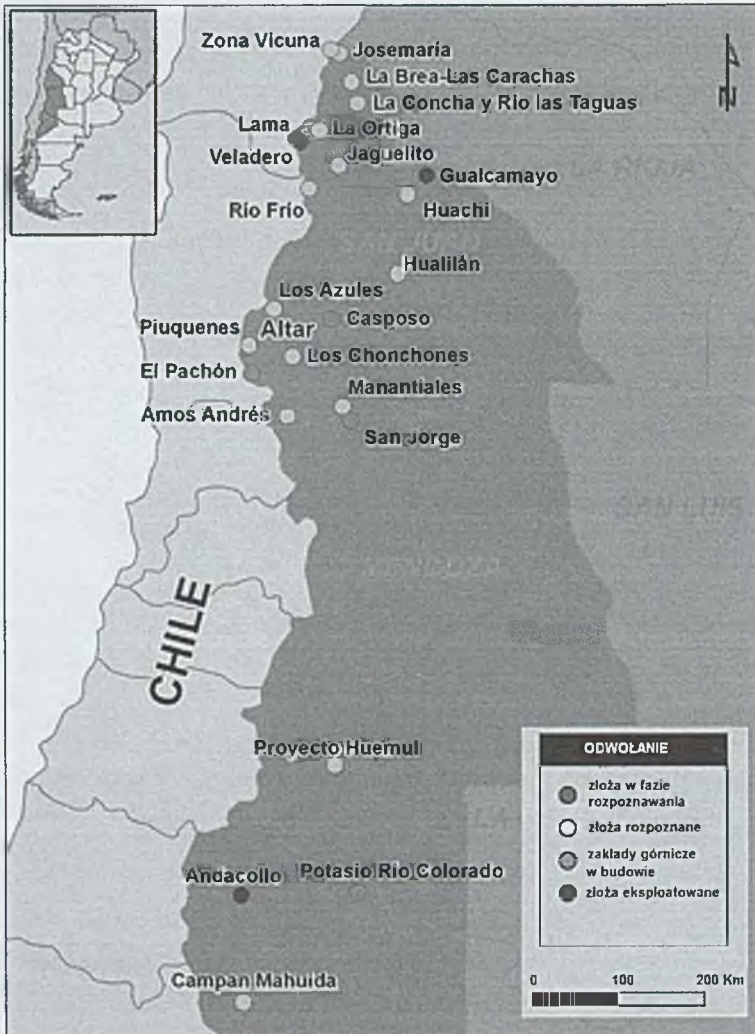
Rysunek 5.3. Rozmieszczenie przemysłu górniczego w południowej Argentynie



exploration – złoża w fazie rozpoznawania, feasibility – złoża rozpoznane, construction – zakłady górnicze w budowie, mine – złoża eksploatowane

Źródło: <http://5at.co.uk/index.php/modern-steam-2/modern-steam-miscellany/rfirt.html>

Rysunek 5.4. Rozmieszczenie przemysłu górniczego w środkowej Argentynie



exploration – złoże w fazie rozpoznawania, feasibility – złoże rozpoznane, construction – zakłady górnicze w budowie, mine – złoże eksploatowane

Źródło: www.argentinamining.com/wp-content/uploads/2009/06/en_centro_ok.gif

skutkowało zwiększeniem wszystkich inwestycji, ukierunkowanych zarówno na poszukiwania złóż, jak i na rozwój działalności wydobywczej.

Impuls dla powstania górnictwa metali został stworzony przez:

- Ustawę o Inwestycjach Górniczych (*Ley de Inversiones Mineras*) z 1993 roku,

Rysunek 5.5. Rozmieszczenie przemysłu górniczego w północnej Argentynie



exploration – złoża w fazie rozpoznawania, feasibility – złoża rozpoznane, construction – zakłady górnicze w budowie, mine – złoża eksploatowane

Źródło: www.argentinamining.com/en/proyectos-mineros-en-argentina-region-norte

- promocję i usługi z zakresu infrastruktury, zaoferowane przedsiębiorstwom wydobywczym przez Sekretariat Górnictwa (*Secretaría de Minería*),
- porozumienie o współpracy górniczej z Chile, które pomaga uzupełnić braki w infrastrukturze Argentyny w rejonie andyjskim i umożliwia dostęp do rynków pacyficznych.

Rysunek 5.6. Widok na południowy zachód Argentyny – strefę zasobów Cu-Au-Mo, zwana „Górq Miedzi” ze względu na występowanie dużej ilości tego surowca



Źródło: www.argentinamining.com.au/projects/cerro-blanco/introduction-highlights/

Środki te umożliwiły zmobilizowanie znacznych inwestycji, które doprowadziły do liczącego się wzrostu produkcji – głównie miedzi i złota. Wyższe ceny metali były też bezpośrednim powodem reaktywacji eksploracji i przyspieszenia dojrzewania projektów górniczych. Aktualnie, do najważniejszych metali wydobywanych w Argentynie, należą: złoto, srebro, miedź i sole litu. Wartość wydobycia w 2008 roku wyniosła 3 547 mln USD i była zbliżona do wyniku w 2007 roku 3 477 mln USD. W roku 2009 wyniosła około 3,7 mld USD.

Surowce mineralne niemetaliczne i produkty skalne są przeznaczone głównie na potrzeby budownictwa. Są wydobywane przez około 600 małych i średnich przedsiębiorstw, których działalność jest zlokalizowana w 50% w pobliżu Buenos Aires. Ze względu na niską wartość wydobywanego materiału, miejsca eksploatacji surowca muszą znajdować się możliwie blisko miejsc ich wykorzystania ze względu na koszty transportu rosnące wraz z odległością. Reprezentują one około 31,8% produkcji całego górnictwa krajowego. Wydobywane materiały to piasek, żwir, marmur, granit i wapień. Produkcja materiałów skalnych wykazała w ostatnich latach podobny trend wzrostowy, jak cały sektor górnictwa. Po uzyskaniu liczącego się poziomu w 1997 roku, doszło do pewnego załamania produkcji w następstwie rodzącego się kryzysu gospodarczego, który osiągnął swoje dno w 2002 roku. Od tego roku następował stopniowy wzrost, szczególnie w okresie boomu budownictwa pod koniec 2004 roku. Produkcja materiałów skalnych, piasku, wapienia wyniosła w 2008 roku około 100 tys. ton. Największy popyt jest na piasek i wapień. Liczą się też sole, gips, glina i naturalne borany, które reprezentują około 14% produkcji krajowej. Głównym, produkowanym surowcem mineralnym niemetalicznym jest bez wątpienia glina, która stanowi 56% ogółu wydobycia w tym segmencie. Następną w kolejności to sól, z udziałem 14%. W wyniku boomu budownictwa wzrosło też wydobycie gipsu. W 2008 roku jego produkcja ociągnęła poziom 1 257 tys. ton. Warto wspomnieć również o informacji angielskiej firmy Rio Tinto, która już produ-

kuje borany na północy kraju, dotyczącej rozpoczęcia budowy kopalni soli potasowych między miejscowościami Neuquen i Mendoza z obiektem magazynowym w Bahla Blanca, co wymagać będzie wydatków rządu 750 mln USD. Projekt przewiduje produkcję nawozów na użytek wewnętrzny i na eksport.

Górnictwo argentyńskie ma dobre perspektywy rozwoju w długim okresie. W latach 2002-2007 łączna wartość inwestycji w sektorze górniczym wyniosła ok. 4,2 mld USD. Do momentu wystąpienia efektów kryzysu światowego, górnictwo w Argentynie znajdowało się w intensywnej fazie rozwoju. Światowy kryzys finansowy i zmiany w opodatkowaniu (tzw. *retenciones*) w sektorze górniczym, ogłoszone pod koniec 2007 roku, oznaczały konieczność wprowadzenia do niego wielu zmian po wielu latach intensywnego wzrostu i inwestowania. W szczególności poważny spadek cen metali zmusił firmy do weryfikacji planów inwestycyjnych, głównie w odniesieniu do projektów, będących jeszcze we wstępnej fazie opracowywania. W konsekwencji został też zmniejszony zakres eksploracji z powodu spodziewanych mniejszych wpływów i wyższych podatków.

Rok 2009 był szczególnie dla górnictwa. Początek charakteryzował się silnym spadkiem cen w warunkach dużej niepewności rynkowej, natomiast w końcówce roku odnotowano znaczną poprawę. Wartość brutto produkcji liczonej w cenach stałych po raz kolejny uległa obniżeniu. Mimo wejścia do produkcji nowych projektów, firmy już zajmujące się wydobywaniem zmniejszyły skalę inwestycji w celu utrzymania poziomu wydajności. Spowodowało to spadek oferty produktów mineralnych, do czego dołączył jeszcze mniejszy popyt na minerały niemetaliczne.

Jeśli z kolei chodzi o minerały metaliczne, to spadek popytu spowodowany kryzysem światowym wpłynął na spadek cen na początku 2009 roku do najniższego poziomu. Pod koniec roku ceny metali wzrosły, głównie z powodu zwiększenia popytu Chin i powrotu inwestorów. Ceny najpierw spadły w lutym 2009 roku o 50% w stosunku do ich wysokiego poziomu z marca 2008 roku i następnie zaczęły szybko rosnąć. Niezależnie od wspomnianych wyżej perturbacji, eksport rósł kolejny, dziewiąty rok dzięki wzrostowi eksportu drogich metali, takich jak srebro i złoto oraz powrotu do wydobywania rudy żelaza.

W obecnej dekadzie rząd ma nadzieję na przyciągnięcie inwestycji prywatnych w sektorze wydobywczym o wartości 5-7 mld USD. Mają być one przeznaczone na zagospodarowanie 24 złóż mających rezerwy surowcowe wartości 50 mld USD. Długoterminowa prognoza rozwoju produkcji rud metali jest korzystna. Jednak zagospodarowanie jedynie części złóż wymagać będzie inwestycji rządu 3-4 mld USD. Powinno to przynieść podwojenie produkcji górniczej.

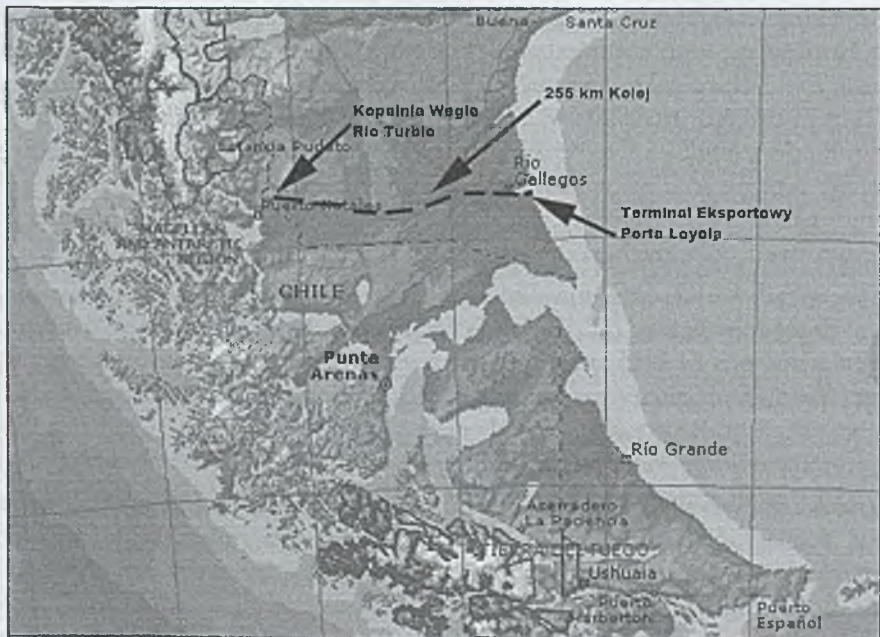
Na tle tak dużych rezerw surowcowych, same rezerwy węgla kamiennego są ograniczone. Prawie 99% rezerw węgla w Argentynie to złoża zlokalizowane w okolicy kopalni Pico Quemado w prowincji Rio Negro (szacowane rezerwy – 75 mln ton) i kopalni Rio Turbio w prowincji Santa Cruz, w rejonie chilijskiej prowincji Magallanes (szacowane rezerwy – 424 mln ton). Złoża węgla w okolicy Pico Quemado, obejmują węgiel subbitumiczny o wysokiej zawartości substancji lotnych. Były one pierwot-

nie eksploatowane w latach 50. ubiegłego wieku, obecnie nie są wydobywane. Aktualnie najbardziej rozpoznane i eksploatowane są złoża w Rio Turbio (rysunek 5.7).

Argentyna jest znaczącym producentem i eksporterem energii, której głównymi źródłami są ropa i gaz naturalny. Tylko jedna z 34 dużych (ponad 100 MW) elektrowni w Argentynie o całkowitej mocy zainstalowanej 350 MW, jest zasilana węglem. Sytuację ma zmienić duża inwestycja energetyczna w Rio Turbio. Planowana moc budowanej elektrowni to 240 MW. Do produkcji energii elektrycznej w nowej elektrowni ma być zużywana całość planowanego wydobycia kopalni Rio Turbio (około 1,2 mln ton rocznie). Obecnie Yacimiento Carbonifero Rio Turbio (YCRT Rio Turbio) jest jedyną czynną kopalnią węgla. Wcześniej jako YCF była agencją rządową, która została sprywatyzowana na początku lat 90. ubiegłego wieku. YCRT Rio Turbio prowadzi wydobycie na dość niskim poziomie, pozyskuje węgiel energetyczny, którego część jest zużywana lokalnie w Rio Turbio, a pozostała część jest wysyłana do elektrowni w Buenos Aires. Potencjał YCRT Rio Turbio jest bardzo duży. Złoże składa się z pięciu pokładów węgla bitumicznego:

- Manto Inferior (najniższy),
- Manto Superior,
- Manto B,
- Manto A,
- Manto Dorotea (najwyższy).

Rysunek 5.7. Lokalizacja kopalni Rio Turbio w Argentynie



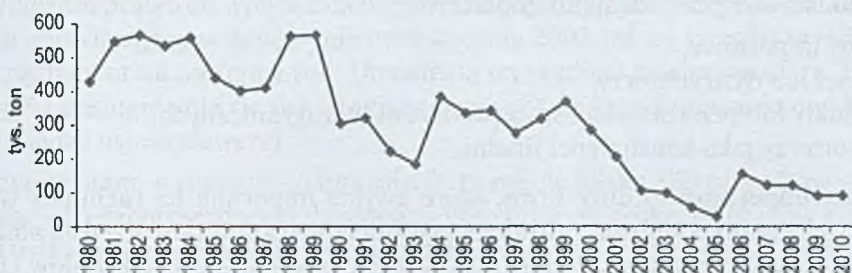
Źródło: <http://5at.co.uk/index.php/modern-steam-2/modern-steam-miscellany/rfirt.html>

Obecnie jest eksploatowany tylko pokład Manto Dorotea, o grubości 1,92 m. Łączne zasoby złoża Rio Turbio to 424 mln ton.

W różnych okresach ubiegłego wieku, poza Rio Turbio, funkcjonowało też w innych częściach Argentyny wiele małych kopalń węgla. Przykładowo, występowały w prowincjach: Nequen, Rio Negro, El Chubut i Santa Cruz.

Wydobycie węgla w Argentynie wynosi tylko około 0,02 mln ton węgla subbitumicznego rocznie i od dłuższego czasu utrzymuje się na podobnym poziomie (wykres 5.3). **Konsumpcja węgla** (głównie na potrzeby przemysłu metalurgicznego) waha się w ostatnich latach na poziomie od 1,0 do 1,8 mln ton rocznie. Brakujące zapotrzebowanie na węgiel jest w całości pokrywane importem.

Wykres 5.3. Produkcja węgla kamiennego w Argentynie w latach 1980-2010



Zródło: United States Energy Information Administration.

5.4. Diagnoza nasycenia i potencjalnej chłonności rynku maszyn górniczych

Rynek Argentyny jest ceniony w branży maszyn i urządzeń górniczych. Poważną przewagą konkurencyjną stanowią dobre referencje z tego rynku. Na rynku Argentyny obecni są niemal wszyscy producenci maszyn górniczych z Ameryki, Europy, Australii i Chin. Oferty są składane w ramach przetargów międzynarodowych. Wśród producentów maszyn i urządzeń obecnych na rynku argentyńskim (w sektorze górnictwa odkrywkowego) wymienia się m.in.: RTM Equipment, Machinery and Equipment Co. Inc., Roupe Equipment Company Inc., A.M. King Industries Inc., Eastern Machine & Conveyors Inc. AAMCOR, L.L.C., Andy Eastern Heavy Machinery Holding Limited, Universal Worldwide, LLC, MinMine – DL Dinning Company, Grays Mining, Antraquip Corporation, Vantage Equipment, A.M. King Industries Inc., Newmont Mining Corporation, Amalgamated Mining Inc., Tim McDowell Equipment Ltd., California Aggregate & Mining Machinery.

Dostawą maszyn dla górnictwa podziemnego zajmują się natomiast takie firmy jak: Andy Eastern Heavy Machinery Holding Ltd., Grays Mining, Trident Mining

Systems, VPFK Joint Venture, Newmont Mining Corporation, CALLTIM Equipment Brokerage, AAMCOR, L.L.C., Mektunnel Equipment Solutions, Tim McDowell Equipment Ltd., Vantage Equipment, Mining Innovations, Antraquip Corporation, Eastern Machine & Conveyors Inc., RTM Equipment, A.M. King Industries Inc., Dux Machinery Corporation.

Na rynku maszyn górniczych zaznaczył się również udział polskich firm. W modernizację kopalni węgla w Rio Turbio był zaangażowany polski eksporter Kopex S.A., który w latach 2005-2006 dostarczył urządzenia wartości ponad 30 mln USD. Część urządzeń w ramach dostawy realizowanej przez Kopex S.A. wyprodukował i dostarczył „Famur S.A.” Ponadto na rynku argentyńskim dostawy maszyn ciężkich do prac na powierzchni zrealizowała działająca również na rynku polskim firma JOY S.A.

Na rynku importu maszyn górniczych w Argentynie mamy do czynienia z czterema podstawowymi rodzajami importerów:

- 1) domy importowe,
- 2) agenci lub dystrybutorzy,
- 3) oddziały lub przedstawicielstwa producentów zagranicznych,
- 4) importerzy jako konsumenci finalni.

Domy importowe to duże firmy, które zwykle importują na rachunek własny, aczkolwiek często podpisują z firmami zagranicznymi kontrakty przedstawicielskie na bazie prowizji od sprzedaży. Firmy te zwykle dysponują siecią oddziałów i przedstawicielstw oraz promotorami sprzedaży, którzy zaopatrują konsumentów finalnych. Ten kanał sprzedaży oferuje firmom eksportującym do Argentyny pewien stopień bezpieczeństwa z powodu jego wielkości i solidności finansowej. W wielu przypadkach firmy zagraniczne, zainteresowane eksportem do Argentyny, biorą pod uwagę tylko duże domy importowe. W niektórych, specyficznych przypadkach, właściwszym może być skorzystanie z opcji wyboru małej firmy, która bardziej śledzi potrzeby rynku i specjalizuje się w zaopatrywaniu w konkretny produkt odbiorców na terenie całego kraju.

Agenci lub dystrybutorzy działają w imieniu eksportera przejmując ryzyko związane ze sprzedażą w stosunku do osób trzecich. Agenci otrzymują prowizję lub honorarium za zrealizowaną sprzedaż, podczas gdy dystrybutorzy zatrzymują różnicę między ceną zakupu towaru i ceną odsprzedaży na rynku. Kontrakty agencyjne lub dystrybucyjne mogą być wyłączne lub nie i określać prawa, zasięg geograficzny oraz szczegółowy opis oferowanych usług.

Oddziały lub przedstawicielstwa są tworzone przez firmy zagraniczne, kiedy wolumen sprzedaży osiąga znaczne wielkości, ponieważ pociąga to za sobą poważne wydatki. Decydując się na taki krok firmy polskie powinny skorzystać z pomocy adwokata w zakresie aspektów prawnych i podatkowych przedsięwzięcia.

Sprzedaż bezpośrednia w Argentynie ma duży potencjał rozwojowy. Importerzy występują wówczas jako użytkownicy końcowi. Bezpośrednie zakupy przez końco-

wych użytkowników stanowią ważny kanał dystrybucji w imporcie argentyńskim. Bezpośredni importerzy to zwykle duże firmy i instytucje państwowe, które dokonują zakupów wyposażenia i materiałów bez pośredników dla celów produkcyjnych lub konsumpcji importowanego towaru. Argentyńscy importerzy i dystrybutorzy są zwykle dobrze wprowadzeni w handel międzynarodowy. Z tego powodu duże firmy i sieci sprzedaży są z reguły importerami bezpośrednimi.

5.5. Bariery i szanse wejścia na rynek dla polskich producentów

Argentyna jest tylko formalnie krajem wolnorynkowym. Faktycznie w jej gospodarce występują liczne elementy zarządzania państwowego. Podstawą prawną, dającą władzom prawo do wpływania na gospodarkę kraju, jest przepis o stanie wyjątkowym obowiązujący w Argentynie od 6 stycznia 2002 roku – co roku przedłużany przez parlament na następny rok. Umożliwia on rządowi zawieszanie art. 76 Konstytucji⁵⁶ i posługiwanie się dekretemi w sprawach będących normalnie w kompetencji władzy ustawodawczej.

Przepisy stanu wyjątkowego umożliwiły przyjęcie blisko 200 przepisów – w tym dotyczących przeprowadzenia dewaluacji peso oraz „pesyfikacji” długów i depozytów, uznanej w kwietniu 2009 roku przez Sąd Najwyższy za operację niekonstytucyjną (wymiana peso za dolara w stosunku 1 peso : 1 USD w przypadku banków i instytucji publicznych oraz 1,40 peso : 1 USD w odniesieniu do depozytów w instytucjach finansowych). Przepisy te dały też prawo do zmuszania przedsiębiorstw do stosowania niskich cen (*tarifas*) na szereg towarów i usług o podstawowym znaczeniu dla społeczeństwa (prąd, woda, paliwa, komunikacja miejska). Firmy zobligowane do pobierania niskich opłat od ludności mają formalnie prawo do skorzystania z subsydiów państwowych. Dopiero nasilające się trudności budżetowe w kryzysowym 2009 roku zmusiły władze do podniesienia cen na niektóre media, szczególnie gaz i prąd, ale tylko w odniesieniu do dużych odbiorców. Przeciętne gospodarstwa domowe w dalszym ciągu płacą niższe ceny.

Firmy zagraniczne, niestosujące się do poleceń władz bywają nacjonalizowane (np. wodociągi w Buenos Aires – b. własność firmy francuskiej Suez). Przepisy stanu wyjątkowego są też, w niektórych przypadkach, korzystne dla eksporterów, którzy mogą skorzystać z czasowego obniżenia lub eliminacji ceł i podatków od pewnych towarów w argentyńskim imporcie.

Utrudnienia dla handlu wprowadzono w odniesieniu do importu, jak też do eksportu argentyńskiego. W Argentynie opłatami obłożony jest zarówno import, jak i eksport towarów. W imporcie obowiązują cła (i inne opłaty), a w eksporcie tzw.

⁵⁶ Art. 76 Konstytucji „zabrania udzielania pełnomocnictwa do sprawowania władzy ustawodawczej przez władzę wykonawczą, za wyjątkiem określonych spraw administracji lub stanu wyjątkowego, z określonym czasem ich sprawowania i w ramach uprawnień nadanych przez Kongres”.

retenciones. *Retenciones*, a więc specjalny podatek nakładany na eksportowane towary, ma dwie podstawowe funkcje do spełnienia:

- 1) stanowi jedno z głównych źródeł wpływów budżetowych kraju,
- 2) umożliwia państwu hamowanie nickorzystnego eksportu i popieranie korzystniejszego.

Bazą podatkową dla wyliczenia cła jest CIF. Na tej bazie są obliczane też inne podatki, opłaty i kary, które określa DGA AFIP. Importer musi też uregulować opłatę statystyczną (*Tasa Estadística*). Wartość CIF i podatki importowe stanowią bazę podatkową dla wyliczania podatków wewnętrznych:

- IVA (*Impuesto al Valor Agregado*),
- VAT IVA,
- VAT *Impuesto a las Ganacias* – dodatkowy podatek od dochodów.

W Argentynie są stosowane jeszcze inne obciążenia importu:

1. **Oplata statystyczna** (*Tasa de Estadística*) pobierana dla sfinansowania działalności związanej z rejestracją danych statystycznych. Obciąża import, definitywny (*importación definitiva*) lub w trakcie załatwiania formalności (*importación suspensiva*). Jest to podatek *ad valorem*, którego stawka w wysokości 0,5% jest stosowana w odniesieniu do wartości CIF towaru. Ustanowione zostały maksymalne kwoty podatku (od 50 USD w przypadku towaru wartości poniżej 10 000 USD do 500 USD dla towaru o wartości powyżej 100 000 USD). Import niektórych towarów jest zwolniony od tego podatku.
2. **Oplata rewizyjna** (*Tasa de Comprobación*) pobierana za usługę polegającą na kontroli, czy towar spełnia warunki przyznanych importowi korzyści. Jest to podatek *ad valorem* w wysokości do 2% w stosunku do wartości towaru.
3. **Oplata od usług realizowanych po godzinach pracy** (*Tasa de servicios extraordinarios*) jest pobierana za usługi spełniane przez służby celne w czasie wolnym od pracy. Wysokość stawki ustala Dyrekcja Generalna Urzędów Celnych.

Są stosowane również **opłaty specyficzne** w odniesieniu do niektórych towarów, takich jak: stal, wyroby włókiennicze, obuwie i zabawki. Istnieją też stawki antidumpingowe i wyrównawcze.

Oprócz cel urzędy celne stosują następujące **podatki wewnętrzne**:

1. Podatek od zysków (*Impuesto a las Ganancias*): urząd celny pobiera zaliczkę na poczet tego podatku, który wynosi 3% wartości towaru.
2. Podatek od dochodów brutto (*Impuesto sobre los Ingresos Brutos*).
3. Podatek od wartości dodanej VAT (*Impuesto al Valor Agregado IVA*): stosowany w stosunku do definitywnego importu, przy czym bazą dla jego kalkulacji jest jego wartość celna oraz opłacone narzuty importowe. Od tej wartości jest liczona stawka 21%. W przypadku importu realizowanego dla dalszej odsprzedaży, urząd celny pobiera dodatkowy narzut w wysokości 9%.

4. Podatki wewnętrzne (*Impuestos Internos*): odprawa towarów z importu objętych tym podatkiem stwarza obowiązek wpłaty dla urzędu skarbowego kwoty wynikającej z zastosowania odpowiedniej stawki: min. 4%, max. 60%.

Polscy eksporterzy powinni zwrócić uwagę na fakt, że ich możliwości będzie ograniczać przynależność Argentyny do Mercosur i **powiązania traktatowe** tego państwa z innymi krajami. Kraje członkowskie Mercosur (Argentyna, Brazylia, Urugwaj, Paragwaj i Wenezuela) praktycznie wyeliminowały obciążenia celne w handlu wewnątrz tego ugrupowania oraz dysponują wspólną taryfą celną w stosunku do krajów trzecich. Sytuację uprzywilejowaną w eksporcie do Argentyny mają też niektóre kraje, takie jak Chile, Meksyk, Izrael, Indie, państwa Andyjskie, w związku z odrębnymi uregulowaniami traktatowymi. Warto mieć też na uwadze fakt, że mimo istnienia traktatu integrującego kraje członkowskie Mercosur, jest on czasami lekceważony lub uzupełniany umowami bilateralnymi, których postanowienia mogą też odnosić się do krajów trzecich. Takim spektakularnym przykładem jest umowa motoryzacyjna Argentyny z Brazylią ważna do 2014 roku. Jej postanowienia w odniesieniu do zasad importu samochodów odnoszą się również do krajów trzecich. Z kolei Urugwaj ma również swoją umowę motoryzacyjną z Brazylią, obowiązującą bezterminowo. Ewentualne protesty innych krajów członkowskich Mercosur znajdują czasami wyraz w wyrokach trybunału arbitrażowego Mercosur – jednakże wyroki często nie są respektowane.

Władze usiłują też wpływać na poziom cen wewnętrznych. Oprócz wspomnianych wyżej opłat, jakimi są cła i *retenciones*, są stosowane jeszcze w eksporcie rejestry, które mogą być, na polecenie rządu czasowo zamykane. Dzieje się tak w sytuacji niedoborów niektórych towarów żywnościowych (np. mięsa) na rynku wewnętrznym. Eksport jest dopiero wtedy odblokowywany, kiedy ceny wewnętrzne ulegną obniżeniu. Polityka zamykania rejestrów w eksporcie służy z jednej strony hamowaniu inflacji, a z drugiej ma zapobiegać niepokojom społecznym i polepszać wizerunek władz wśród przyszłych wyborców.

Poza cłami na rynku argentyńskim występuje cała gama barier pozataryfowych. Generalnie w imporcie obowiązują **licencje automatyczne**. Zgodnie z przepisami międzynarodowymi licencje automatyczne winny zostać przyznane w ciągu 10 dni. Licencje automatyczne są uregulowane w Argentynie ustawowo na podstawie normatywy WTO, umowy o procedurze uzyskiwania licencji importowych.

Stosuje się dwa rodzaje licencji automatycznych:

1. Automatyczne Licencje Importowe – ALI (*Licencias Automáticas Previas de Importación – LAPI*),
2. Oświadczenia Przysięgłe o Składzie Produktu – OPSP (*Declaración Jurada de Composición de Producto – DJCP*).

Licencje ALI są wystawiane w celu bieżącej kontroli przywozu towarów (zanim towar przekroczy granicę), aby w razie potrzeby na podstawie statystyk i szczegóło-

wej analizie podjąć właściwe środki. Istnieje lista towarów, do importu których potrzebna jest licencja.

Licencje OPSP są niezbędne przy imporcie takich produktów, jak: dywany, ubrania i obuwie, bowiem konsument ma prawo znać ich pochodzenie i skład. Na podstawie formularzy licencji OPSP są prowadzone statystyki i kontroluje się towar zanim zostanie on wprowadzony na rynek krajowy. Towary objęte OPSP muszą być oznaczone (etykiety muszą zawierać informację o składzie produktu i jego pochodzeniu).

W przypadku niektórych towarów polscy eksporterzy mogą natknąć się również na **licencje nieautomatyczne**. Zgodnie z przepisami międzynarodowymi, licencje nieautomatyczne winny zostać przyznane w terminie 30-60 dni. W tym przypadku zgody na import są wydawane po spełnieniu szeregu wymogów, mających często charakter wyłącznie biurokratyczny, których wypełnienie kosztuje i zajmuje czas. Nieautomatyczne licencje importowe są szeroko stosowane (objętych jest nimi łącznie około 600 pozycji taryfowych). W styczniu 2011 roku nadwyżka bilansu handlowego spadła o 58% w porównaniu do analogicznego okresu roku 2010, na skutek czego zostały wprowadzone jeszcze dodatkowe nieautomatyczne licencje importowe.

Oprócz konieczności uzyskania różnych certyfikatów, wydawanych przez liczne organizmy państwowe, w wielu przypadkach kontrolowane są **cenę eksportowe** towarów wprowadzanych na obszar celny Argentyny. Szczególnie kontrolowane są towary pochodzenia azjatyckiego przy zastosowaniu specjalnej procedury kontroli importu, łącznie z nagrywaniem całej odprawy celnej przez zainstalowane kamery. Poza tym obowiązują też zakazy importu pewnych towarów (np. używanych maszyn) oraz wdrażane są postępowania antydumpingowe zgodnie z procedurami WTO.

Od 30 października 2008 roku, dla realizacji importu trzeba uzyskać zgodę urzędu celnego. Nowy przepis odnosi się do wszystkich krajów pochodzenia i dotyczy 50% towarów konsumpcyjnych. W celu ochrony produkcji lokalnej, rząd argentyński zdecydował się rozszerzyć kontrolę nad importem. Pod lupą znalazła się połowa sprowadzanych z zagranicy towarów konsumpcyjnych, takich jak: samochody, rowery, buty, zestawy audio, aparaty fotograficzne, opony, narzędzia, zabawki, telefony, zegarki i wiele innych. 1200 towarów konsumpcyjnych musi uzyskać licencję automatyczną w celu wejścia w obszar celny Argentyny. Rozszerzenie tego typu kontroli importu ma na celu przeciwdziałanie nadmiernemu importowi w warunkach kryzysu światowego.

Istotne miejsce wśród barier zajmują także **zakazy importu**. Zakazany jest m.in. import następujących towarów:

- produkty winiarskie w opakowaniach powyżej 5 litrów,
- prywatny sprzęt telefoniczny, bezprzewodowy, pracujący w zakresie powyżej 1880 MHz, ale poniżej lub równym 1900 MHz,
- używane motocykle i rowery,
- używane maszyny, instrumenty, aparaty i ich części oraz środki transportu,

- starzyzna,
- używane instrumenty,
- używane samochody i części do nich,
- broń,
- narkotyki,
- niektóre produkty weterynaryjne, bakterie, wirusy,
- niektóre rośliny, świeże owoce,
- środki toksyczne dla środowiska,
- niektóre żywe rośliny i zwierzęta,
- toksyczne ogniwa elektryczne, zawierające więcej niż 0,0005% rtęci, 0,0015% kadmu i 0,2% ołowiu.

Istniejące zakazy importu nie zawsze wynikają z przyczyn ekonomicznych. Są stosowane w stosunku do niektórych pozycji towarowych w celu ochrony zdrowia człowieka, zwierząt lub środowiska. Równoległe wprowadzono zakaz produkcji ww. produktów.

Inną barierą są **kontyngenty**. Kontyngenty na import mogą być ustanawiane w celu ochrony konkretnego przemysłu lub sektora – są to ograniczenie wynikające z przyczyn ekonomicznych. Aktualnie nie ma żadnego towaru objętego kontyngentowaniem.

Wśród innych **specyficznych barier**, z jakimi spotykają się firmy eksportujące z obszaru Unii Europejskiej, można wyróżnić:

- 1) kłopoty z używaniem znanych nazw geograficznych przez firmy argentyńskie,
- 2) skomplikowany i długi w czasie proces weryfikacji wartości celnej w urzędach celnych,
- 3) wysokie cła specyficzne na import niektórych towarów,
- 4) restrykcje w stosunku do mięsa wołowego importowanego z UE, ze względu na ryzyko EEB,
- 5) skomplikowane procedury przy określaniu składu produktu i zasad dotyczących nalepek (dokładne specyfikacje),
- 6) komplikacje związane z wydawaniem świadectw pochodzenia (legalizacje, terminy ważności świadectw, towarzysząca faktura itp.),
- 7) kosztowny i zasadniczo zbędny audyt sanitarny SENASA (wizyty pracowników SENASA),
- 8) specjalne wymogi w odniesieniu do importu niektórych towarów, np. mąki pszennej do Argentyny,
- 9) przymusowe badania bakteriologiczne przy całym imporcie żywności do Argentyny,
- 10) wyjątkowo uciążliwe wydawanie certyfikatu importu na niektóre towary, np. zabawki,
- 11) systematyczne opóźnienia w procesie przyznawania patentów,
- 12) wysoki poziom fałszerstw, falsyfikacji i piractwa,
- 13) preferencje narodowe przy przetargach,

- 14) wysokie opłaty dla importerów, kurierów i firm logistycznych w transporcie lotniczym,
- 15) nawigacja na wodach przybrzeżnych zastrzeżona dla flagi argentyńskiej.

Szansą dla polskich eksporterów jest prognozowany wzrost rynku argentyńskiego. Wśród regionów wschodzących Ameryka Łacińska zajmuje drugie miejsce w świecie (z Brazylią, Meksykiem, Chile, Argentyną i Peru, jako najważniejszymi miejscami).

Producenci maszyn i urządzeń górniczych powinni upatrywać szansy wejścia na argentyński rynek surowców mineralnych metalicznych. Wydobycie metali koncentruje się w czterech wielkich ośrodkach górniczych.

1. Bajo de la Alumbrera (własność Xstrata Cooper Ameritas 50%, Wheaton River Minerals 37,5% i Northern Orion 12,5%) – kopalnia jest położona w Catamarca i ma rezerwy rządu 694 mln ton z zawartością 0,51% miedzi i 0,62 g/tonę złota. Produkuje koncentraty mineralne miedzi i złota, które są eksportowane głównie do Korei, Japonii i Kanady. Jest to kopalnia odkrywkowa, która zajmuje dziewiątą pozycję w rankingu światowym w zakresie produkcji miedzi i złota.
2. Cerro Vanguardia (własność AngloGold Ashanti 92,5%, Fornicruz 7,5%) – kopalnia, zlokalizowana w prowincji Santa Cruz, ma rezerwy obliczane na 9,1 mln ton, z zawartością 9,6 g/tonę złota i 114 g/tonę srebra, co powinno wystarczyć na około 16 lat wydobycia na poziomie 2000 ton dziennie. Jest w niej produkowany koncentrat złota i srebra, w celu dalszej rafinacji w Afryce Południowej i w Szwajcarii.
3. Salar del Hombre Muerto (własność: FMC Lithium) – kopalnia prowadzi wydobycie w Catamarca, podczas gdy obróbka w procesie chemicznym ma miejsce w Salta. Produkuje rocznie 1250 ton węgla litu i 5400 ton chlorku litu. Dalsze funkcjonowanie kopalni ocenia się na 70 lat. Obecnie jest trzecim światowym producentem litu, minerału niezbędnego przy produkcji baterii do telefonów komórkowych.
4. Veladero (własność: Barrick Gold) – jest to pokład złota i srebra, w którym rozpoczęto produkcję w październiku 2005 roku. Znajduje się w Valle dei Cura, 350 km od miasta San Juan, stolicy prowincji i 7 km od pokładu Pascua-Lama. Rezerwy złota ocenia się na 11,1 mln uncji, co daje kopalni światową pozycję. Życie kopalni ocenia się na 13 lat, a średnia roczna produkcja sięga 530 tys. uncji. Obok Pascua-Lama kopalnia w Veladero jest największą taką złotonosną rezerwą w świecie.

Szerokie perspektywy odkrywają też przed producentami maszyn górniczych planowane projekty inwestycyjne. W Argentynie istnieją projekty górnicze w formie zaawansowanej i inne, które będą jeszcze potrzebować znacznych inwestycji przed wejściem w fazę produkcyjną.

Najbardziej zaawansowana inwestycja znajduje się w Pascua-Lama, w obszarze bogatym w złoto i srebro. Projekt ten jest własnością firmy kanadyjskiej Barrick Gold, która rozpoczęła przygotowania do budowy kopalni. Inwestycja wymaga na-

kładów rządu 2,8-3,8 mld USD i przewiduje się, że będzie produkować przez około 25 lat. Wejście w etap produkcyjny określa się na rok 2013. Roczna produkcja kopalni ma wynieść 700 tys. uncji złota i 25 mln uncji srebra.

Do innych ważnych projektów inwestycyjnych trzeba zaliczyć Agua Rica (złoto, miedź i molibden), którego okres eksploatacji ocenia się na 23 lata.

Podobna jest sytuacja projektu Farallón Negro (złoto, srebro i mangan). Z innych projektów, będących w fazie rozwojowej, warto wskazać Huevos Verdes i Manantial Espejo położone w prowincji Santa Cruz oraz Gualcamayo, El Pachón i Casposo w prowincji San Juan, a także Pirquitas (złoto) w Jujuy. Projekty te, zgodnie z oceną Sekretariatu Górnictwa, wymagają inwestycji wartości 1 mld USD w infrastrukturę i rozwój. Jednakże po nałożeniu na eksport rud metali podatku w wysokości 10%, wyłożenie koniecznych dla realizacji inwestycji środków finansowych jest niepewne.

Inne planowane projekty.

1. Projekt Agua Rica – wydobywanie miedzi, molibdenu i złota w Andalgalá. Złoże (731 mln ton) zapewni kopalni wydobywanie przez 24 lata.
2. Projekt Cerro Moro – wydobywanie złota i srebra. Lokalizacja ok. 70 km na południowy wschód od Puerto Deseado w prowincji Santa Cruz.
3. Cerro Vanguardia Expansion – AngloGold Ashanti posiada 92,5% udziałów w kopalni Cerro Vanguardia. Prowincja Santa Cruz posiada pozostałe 7,5%.
4. Diablillos – projekt wydobywania srebra i złota. Lokalizacja 160 km na południowy wschód od miejscowości Salta na północy Argentyny
5. El Pachón – projekt prowadzony wspólnie przez górnictwo Argentyny i Chile
6. Lindero – złoże położone w prowincji argentyńskiej Salta.
7. Los Azules – odkryte złoża miedzi Los Azules są częścią dużych złóż porfiru, zlokalizowanych w zachodniej części prowincji San Juan. Los Azules posiada zasoby liczone na 922 mln ton.
8. Navidad – projekt eksploatacji srebra Navidad jest zlokalizowany w Gastre, w centrum prowincji Chubut. Zasoby Navidad dochodzą do 632 mln uncji srebra i 2,9 mld funtów ołowiu w kategorii „zmierzone i zlokalizowane” oraz dodatkowo 119 mln uncji srebra i 580 mln funtów ołowiu w kategorii „inferidos”.
9. Projekt Rio Colorado – kopalnia potasu z rezerwami ocenianymi na 410 mln ton, potencjałem wydobywczym ok. 2,4 mln ton, który może być podwojony do 4,35 mln; w tym jest budowa linii kolejowej o długości 350 km i elektrowni.
10. Pascua Lama – to pierwszy projekt górniczy bilateralny (sąsiedzki) na świecie i polega na rozbudowie kopalni odkrywkowej złota, położonej na wysokości 4000 m n.p.m. na granicy argentyńsko-chilijskiej.
11. Kopalnia Pirquitas – to pierwszy duży projekt górniczy firmy Silver Standard, który jest zlokalizowany na północy prowincji Jujuy.

Szansą dla polskich eksporterów maszyn górniczych jest zaangażowanie w zaopatrzenie w sprzęt górniczy największej inwestycji w sektorze, czyli kopalni węgla kamiennego YCRT Rio Turbio, która zamierza zintensyfikować wydobywanie, zwiększając

Rysunek 5.8. Casposo Projekt, Troy Resources NL



Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek 5.9. Pascua-Lama, Barrick Gold Corp



Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek 5.10. El Pachon, Xstrata



Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek 5.11. Cerro Negro, Andean Resources



Źródło: Opracowanie własne.

szając produkcję sześciokrotnie w stosunku do jej obecnej wielkości. Kopalnia YCRT Rio Turbio będzie zgłaszać zapotrzebowanie na co najmniej kilka kompleksów ścianowych, kombajnów chodnikowych oraz części zamiennie do obecnie funkcjonujących maszyn i urządzeń.

Wśród planowanych inwestycji niezwiązanych z przemysłem górniczym, gdzie polscy eksporterzy sprzętu ciężkiego mogą szukać szans wejścia na rynek wymienić można również:

1. Budowę gazociągu Noreste Argentino – planowane nakłady 1400 mln USD,
2. Budowę linii kolejowej i uruchomienie pociągu Buenos Aires – Rosario – nakłady 1350 mln USD,
3. Budowę linii kolejowej pociągu Buenos Aires – Mar del Plata – 600-800 mln USD,
4. Budowę dwóch elektrowni, każda o mocy 800 MW w Santa Fe i Campana – 1100 mln USD,
5. Remont linii kolejowej Buenos Aires – Mendoza – 3250 mln pesos,
6. Realizację budowy linii elektrycznej między północnym-zachodem i północnym-wschodem Argentyny – 2208 mln pesos (o kontrakt walczy 7 konsorcjów).
7. Dokończenie autostrady Rosario – Córdoba – 1000 mln pesos.

5.6. Umowy bilateralne i inne uwarunkowania instytucjonalne internacjonalizacji

W Argentynie organem, który zajmuje się ściąganiem podatków (*impuestos, contribuciones*), ceł i opłat (*tasas*) jest Federalna Administracja Przychodów Publicznych AFIP (*Administración Federal de Ingresos Públicos*). Instytucja ta została utworzona w 1997 roku, w wyniku połączenia dwóch instytucji: Generalnej Dyrekcji Podatków (*Dirección General Impositiva*) i Krajowej Administracji Urzędów Celnych (*Administración Nacional de Aduanas*). AFIP dzieli się na: Dyrekcję Generalną Urzędów Celnych (*Dirección General de Aduanas – DGA*) i Dyrekcję Generalną Podatków (*Dirección General Impositiva – DGI*).

Argentyna jest współzałożycielem międzynarodowej organizacji Mercosur (hiszp. Mercado Común del Sur – Wspólny Rynek Południa), czasem nazywany także Mercosul (port. Mercado Comum do Sul). Jest to międzynarodowa organizacja gospodarcza powołana w roku 1991 traktatem z Asuncion (Paragwaj). Do tej organizacji należą Argentyna, Brazylia, Paragwaj, Urugwaj i od 2012 roku Wenezuela.

Państwa stowarzyszone w Mercosur (korzystają ze strefy wolnego handlu, ale nie biorą udziału w unii celnej) to: Chile (od 1996 roku), Boliwia (od 1996 roku), Peru (od 2003 roku), Ekwador (od 2004 roku) i Kolumbia (od 2004 roku).

Protokół z Ouro Preto z 1994 roku usankcjonował Mercosur jako podmiot prawa międzynarodowego. Zadaniem tej organizacji jest wzmocnienie współpracy gospodarczej i zniesienie barier handlowych. Obecnie Mercosur jest najsilniejszą strefą wolnego handlu w Ameryce Południowej, do której chcą dołączyć także inne kraje regionu.

Inne międzynarodowe organizacje ekonomiczne, których członkiem jest Argentyna to:

- WTO – Argentyna jest członkiem WTO od 1 stycznia 1995 r. Należy m.in. do następujących grup negocjacyjnych: Mercosur, Cairns, NAMA-11 i FoFs (Friends of Fish).
- FAO – Argentyna, jako członek FAO ma dostęp do programów tej organizacji, jednak ze względu na ograniczone środki organizacji i rozwój gospodarczy kraju nie jest ona traktowana w sposób priorytetowy.
- WIPO – Argentyna jest krajem członkowskim Światowej Organizacji Własności Intelektualnej.
- UNCTAD – Argentyna jest krajem członkowskim Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju i korzysta z generalnego systemu preferencji celnych GSP.
- Zicosur – północne prowincje Argentyny należą do Zicosur, procesu regionalnej integracji horyzontalnej, który stanowi subregion w ramach struktury Mercosur, z włączeniem północnych regionów Chile i południowych Peru.

- Andyjska Korporacja Rozwoju – od 2001 roku Argentyna jest akcjonariuszem w tej międzynarodowej instytucji finansowej, która wspiera rozwój i integrację krajów członkowskich.
- Bank Południa – w 2007 roku został podpisany w Buenos Aires akt utworzenia Banku Południa (Banco del Sur) przez Argentynę, Boliwię, Brazylię, Ekwador, Paragwaj, Urugwaj i Wenezuelę. Akt założycielski ustala, jako jego główny cel „finansowanie rozwoju gospodarczego i społecznego” narodów.
- OECD – Argentyna nie należy do OECD, posiada natomiast status obserwatora, m.in. w Komitetach Handlu, Rolnictwa i Inwestycji i jest członkiem Centrum Rozwoju.

Po Mercosur, UE jest najważniejszym partnerem handlowym Argentyny. Od 2002 roku Argentyna posiada nadwyżkę w wymianie handlowej z UE, która w 2010 roku wyniosła 1,55 mld USD. W tym roku argentyński eksport do UE wzrósł o 10% (do 11,28 mld USD). Zwiększył się głównie eksport dóbr przemysłowych i surowców. Import wzrósł o 52% (do 9,73 mld USD). Zwiększył się głównie import dóbr pośrednich i kapitałowych.

Najważniejszym wydarzeniem 2010 roku było wznowienie negocjacji Umowy Stowarzyszeniowej między UE a Mercosur podczas prezydencji Argentyny w tym ugrupowaniu.

W relacjach Polski i Argentyny duże znaczenie ma podpisana w 1991 roku umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Argentyny w sprawie popierania i wzajemnej ochrony inwestycji, która weszła w życie w 1992 roku. W stosunkach Polski z Argentyną obowiązują jeszcze następujące umowy i porozumienia gospodarcze:

- Porozumienie międzyrządowe z dnia 28 grudnia 1950 roku w sprawie wyeliminowania podwójnego opodatkowania w transporcie morskim,
- Umowa z dnia 2 października 1982 roku o współpracy w dziedzinie górnictwa.

Według statystyk NBP i danych WPHI w Buenos Aires, nie było napływu argentyńskich inwestycji bezpośrednich do Polski ani polskich inwestycji do Argentyny. Według informacji Ambasady RP w Buenos Aires nie ma również współpracy regionalnej ani współpracy samorządów gospodarczych między Polską i Argentyną.

Rozdział 6

Chile jako przyczółek dla południowoamerykańskiej internacjonalizacji polskich producentów maszyn i urzędzeń górniczych⁵⁷

6.1. Uwarunkowania geograficzno-demograficzne

Chile leży na zachodnim wybrzeżu Ameryki Południowej i graniczy z Peru, Boliwią i Argentyną (rysunek 6.1). Chile kontynentalnie rozciąga się na przestrzeni 4270 km, natomiast szerokość od wybrzeża do granicy, przebiegającej wzdłuż pasma Andów, wynosi średnio 200 km. Powierzchnia Chile wynosi 756 945 km². W Chile zamieszkuje ok. 16,6 mln osób, gęstość zaludnienia wynosi 22,1 mieszkańców na km². Stolicą Chile jest Santiago, skupiające 1/3 ludności państwa, ponad 6 mln mieszkańców. Pozostałe większe miasta to: Valparaíso (804 tys. mieszkańców), Concepción (666 tys.), La Serena (296 tys.), Antofagasta (285 tys.), Temuco (263 tys.) i Iquique (216 tys.). Językiem urzędowym jest hiszpański.

Walutą Chile jest pesos chilijski (CLP). Kurs walutowy jest płynny, rezerwy walutowe Banku Centralnego Chile są gromadzone w dolarach amerykańskich. Kurs 1 pesos w dniu 05.07.2012 r. wynosił 0,6755 PLN. UF – Unidad de Fomento jest jednostką monetarną, której wartość zmienia się codziennie, zależnie od poziomu inflacji. Jej wysokość ustala i publikuje Bank Centralny Chile, w okresach 30-dniowych. UF jest używana w niektórych usługach finansowych i nieruchomościach. W dniu 17.02.2012 r. wartość 1 UF wynosiła 22 453,50 pesos.

⁵⁷ W rozdziale wykorzystano materiały pochodzące z Raportu pt. „Analiza rynku krajowego oraz potencjału eksportowego na rynki zagraniczne maszyn i urzędzeń górniczych”, przygotowanego przez autorki niniejszej monografii w ramach pracy Zespołu Instytutu Ekonomii i Informatyki, Wydziału Organizacji i Zarządzania Politechniki Śląskiej, na zlecenie Polskiej Techniki Górniczej.

Rysunek 6.1. Mapa Chile



Źródło: <http://paraimprimigratis.com/mapa-de-chile>

Rysunek 6.2. San Pedro de Atacama północne Chile



Źródło: www.flickr.com/photos/rewbs/2043918256/

Chile jest republiką prezydencką. Prezydent, jako szef państwa i rządu, jest wybierany w wyborach powszechnych na czteroletnią kadencję, bez możliwości reelekcji w kolejnych bezpośrednio następujących wyborach. Pod względem administracyjnym państwo składa się z 15 regionów, na czele których stoi gubernator (*intendente*): Tarapacá, Antofagasta, Atacama, Coquimbo, Valparaíso, Metropolitalny Santiago, Libertador General Bernardo O'Higgins, Maule, Bio Bío, Araucanía, Los Lagos, Aisén del General Carlos Ibáñez del Campo, Magallanes y de la Antártica Chilena, Los Ríos oraz Arica y Parinacota.

6.2. Diagnoza perspektyw rozwojowych gospodarki

W rankingach i raportach międzynarodowych instytucji, takich jak OECD i Bank Światowy, Chile uznaje się za najbardziej bezpieczne i stabilne państwo Ameryki Południowej. Solidne podstawy makroekonomiczne, gwarancje prawne dla zagranicznych firm, wysoki wskaźnik wolności gospodarczej, stabilność polityczna, niewielka korupcja oraz bezpieczeństwo wyróżniają ten kraj na tle innych państw kontynentu.

Dzięki dobremu zarządzaniu finansami publicznymi, gospodarka chilijska odnotowuje znaczące sukcesy od ponad 20 lat. Rozsądna polityka makroekonomiczna i stabilizacja fiskalna stanowiły kluczowe czynniki wzrostu Chile w warunkach realizacji strategii otwartego rozwoju gospodarki surowcowej. Przeprowadzenie udanych reform w obszarze handlu i sprzyjające uwarunkowania

międzynarodowe (wysokie ceny miedzi, głównego towaru eksportowego) umożliwiły Chile w latach 1988-1997 realizację wysokiego tempa wzrostu gospodarczego (ok. 7-8%). W następnych latach, m.in. wskutek kryzysu azjatyckiego, nastąpił spadek wzrostu PKB. W latach 2004-2008 kraj ten ponownie zaczął osiągać wysokie tempo wzrostu PKB (ok. 6%). Wobec światowego kryzysu ekonomicznego 2007-2009, wskaźniki gospodarcze Chile – od ostatniego kwartału 2008 roku – pogorszyły się – popyt wewnętrzny odnotował znaczący spadek. Na początku 2010 roku Chile, tuż przed oficjalną zmianą rządu, stało w obliczu tragicznego w skutkach trzęsienia ziemi (27.02.2010 r.). Z tego powodu pierwszym najważniejszym zadaniem dla nowego rządu było przygotowanie planu odbudowy kraju. Szacunkowe straty spowodowane trzęsieniem ziemi oceniono na około 30 mld USD. Rząd ogłosił *Program odbudowy kraju w latach 2010-2013*. Program zakłada realizację inwestycji w wysokości 8,4 mld USD w sektorach takich jak: mieszkalnictwo, urbanizacja, architektura, edukacja, infrastruktura drogowa, wodociągowa itp., roboty publiczne, ochrona zdrowia, zapobieganie kataklizmom. Do końca 2011 roku odbudowano 78% zniszczonej infrastruktury publicznej.

Obok odbudowy rząd realizuje także Plan modernizacji Chile pod nazwą „*Chile Nuevo*” na lata 2010-2014, którego kluczowe punkty zakładają: osiągnięcie 6% wzrostu gospodarczego, stworzenie miliona nowych miejsc pracy, poprawę jakości edukacji, walkę z przestępczością, poprawę funkcjonowania służby zdrowia, walkę z biedą oraz poprawę jakości działania instytucji publicznych. Celem obecnego rządu jest osiągnięcie przez Chile do 2020 roku statusu kraju rozwiniętego. Z uwagi na głębokie strukturalne zróżnicowanie społeczno-gospodarcze kraju (regionalne, społeczne, kulturowe), wizja szybkiego rozwoju gospodarczego jest bardzo optymistyczna. W rzeczywistości społeczno-politycznej Chile, które należy do krajów o najwyższej rozpiętości dochodów na świecie, realizacja priorytetów programu rządowego będzie wymagać dłuższego okresu, nawet przy bardzo aktywnej roli państwa wspierającego wolny rynek. Prognozy dla Chile na rok 2012 są optymistyczne. Według szacunków Banku Centralnego, Chile osiągnie w 2012 roku wzrost gospodarczy rządu 4,5-5,5%. Przewidywany jest wzrost inwestycji o ok. 10% w skali roku oraz płac nominalnych o ok. 4,5%. Konsumpcja wewnętrzna wzrośnie o ok. 4,6%.

Podstawowe wskaźniki charakteryzujące chilijską gospodarkę ujęto w tabeli 6.1.

W 2011 roku udział poszczególnych sektorów gospodarki w tworzeniu PKB prezentował się następująco:

- górnictwo – 20%,
- przemysł przetwórczy – 13,9%,
- usługi finansowe (obejmują usługi finansowe, ubezpieczenia, wynajem nieruchomości, usługi dla biznesu) – 13,9%,
- edukacja i służba zdrowia (prywatna i publiczna) – 9,6%,
- transport i telekomunikacja – 7,9%,
- handel, gastronomia, hotelarstwo – 8%,
- budownictwo – 6,8%,
- rolnictwo i rybołówstwo – 5%.

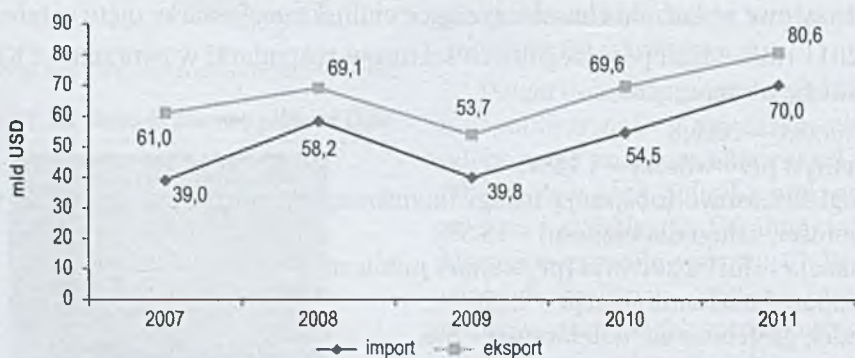
Tabela 6.1. Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne Chile w latach 2007-2011

Wyszczególnienie	Rok				
	2007	2008	2009	2010	2011
Stopa wzrostu PKB [%]	5,3	3,7	-1,5	5,1	6,5
PKB [mld USD]	165,2	170,6	243,2	257	281
PKB per capita [USD]	13.336	14.599	14.700	15.222	16.100
Inflacja CPI – ceny towarów konsumpcyjnych [%]	7,8	8,7	1,5	1,4	3,3
Obroty handlowe [mld USD]	100	127,3	93,49	124,1	150,6
Stopa wzrostu obrotów handlu zagranicznego [%]	-	27,3	-26,6	32,7	21,3
Eksport [mld USD]	61	69,1	53,74	69,6	80,6
Stopa wzrostu eksportu [%]	-	13,3	-66,2	29,5	15,8
Import [mld USD]	39	58,2	39,75	54,5	70,0
Stopa wzrostu importu [%]	-	48,7	-31,7	37,1	28,4
Saldo [mld USD]	22	10,9	14	15,1	10,6

Źródło: <http://www.angloamerican-chile.cl>

Według danych Banku Centralnego Chile wartość eksportu wyniosła w roku 2011 około 80,6 mld USD, podczas gdy w 2010 roku – 70 mld USD. Wartość importu wyniosła 70 mld USD, podczas gdy w 2010 roku – 54,5 mld USD. W porównaniu z rokiem 2010 nastąpił zatem wzrost obrotów handlowych, a nadwyżka w bilansie handlowym uzyskała poziom równy 10,6 mld USD. Bilans handlowy Chile zanotował nadwyżkę głównie dzięki utrzymującemu się wzrostowi cen miedzi na rynku światowym. W roku 2009 kryzys międzynarodowy wyraźnie zaznaczył się w wartości obrotów handlowych Chile. Zarówno eksport, jak i import odnotowały spadek wartości (eksport o ponad 60%, a import o ponad 30%). Taka tendencja nie utrzymała się w kolejnym roku – w 2010 roku zarówno eksport, jak i import osiągnęły wartości zbliżone do okresu przed kryzysem (wykres 6.1).

Wykres 6.1. Wartość eksportu i importu w Chile w latach 2007-2011



Źródło: <http://www.angloamerican-chile.cl>

W ujęciu geograficznym chilijski eksport trafia głównie do krajów azjatyckich (ok. 50%), wśród których główni odbiorcy to Chiny, Japonia i Korea Południowa. Około 20% eksportu jest skierowane do Europy, głównie do Włoch, Holandii i Belgii. Do Ameryki Północnej trafia około 15% eksportu – głównie do USA, natomiast do Ameryki Południowej ok. 14%, głównie do Brazylii i Peru. Wśród dóbr eksportowych, oprócz miedzi (42% całego eksportu Chile), znajdują się również: celuloza i papier (10%), produkty chemiczne (8%), ryby (3%), wino (2,5%), molibden (2,5%) i inne.

Import do Chile płynie głównie z USA (21% całego importu), Chin (16,1%) i Brazylii (9,3%).

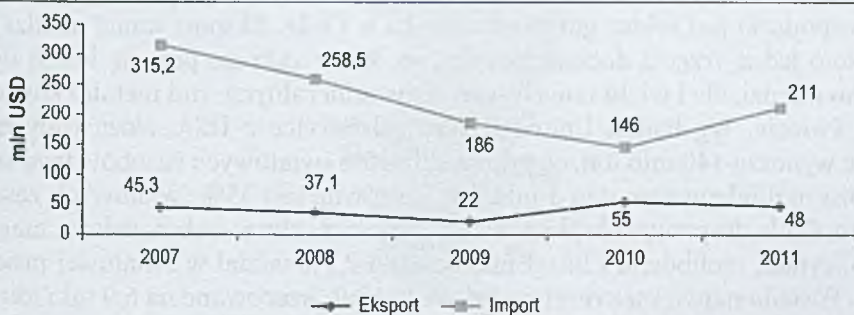
Według danych Ministerstwa Gospodarki RP, za 2011 rok obroty handlowe z Chile wyniosły 259 mln USD. Obroty handlowe zwiększyły się w porównaniu z 2010 rokiem o 58 mln USD. Wartość polskiego eksportu do Chile spadła z 55 mln USD w 2010 roku do 48 mln USD w 2011 roku. Jednocześnie zwiększył się import z Chile ze 146 mln w roku 2010 do 211 mln USD w 2011 roku. Saldo bilansu handlowego wynosi 163 mln USD na korzyść Chile. Utrzymująca się tendencja spadku obrotów handlowych od 2007 roku (360,5 mln USD), w 2008 roku (297 mln USD), w 2009 (217 mln), do 2010 roku (201 mln) została przełamana w 2011 roku i osiągnęła poziom 259 mln USD. Wartość wymiany handlowej Polski z Chile przedstawiono w tabeli 6.2 i na wykresie 6.2.

Tabela 6.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Chile w latach 2007-2011 [mln USD]

Wyszczególnienie	Rok				
	2007	2008	2009	2010	2011
Eksport	45,3	37,1	22,0	55,0	48,0
Import	315,2	258,5	186,0	146,0	211,0
Saldo	-269,9	-221,4	-164,0	-91,0	-163,0

Źródło: Ministerstwo Gospodarki.

Wykres 6.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Chile w latach 2007-2011



Źródło: Ministerstwo Gospodarki.

Największą wartość w polskim eksporcie do Chile w 2011 roku, wg struktury towarowej, miały:

- urządzenia mechaniczne i elektryczne, w tym do rejestracji i odbioru dźwięku (17 mln USD),
- pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające i współdziałające urządzenia (6 mln USD),
- produkty przemysłu chemicznego i przemysłów pokrewnych (5 mln USD)
- wyroby z kamieni, gipsu, cementu, azbestu, miki itp., wyroby ceramiczne, szkło (4,6 mln USD).

W imporcie z Chile największą wartość miały:

- wyroby nieszlachetne i wyroby z metali nieszlachetnych (54,5 mln USD),
- produkty pochodzenia roślinnego (53 mln USD),
- produkty mineralne (48 mln USD),
- zwierzęta żywe, produkty pochodzenia zwierzęcego (25 mln USD),
- gotowe artykuły spożywcze, napoje bezalkoholowe, alkoholowe i ocet, tytoń (21 mln USD).

Generalnie Polska kupuje z Chile: wino, owoce suszone, owoce świeże (winogrona, truskawki, jagody, jabłka, gruszki), filety rybne, orzechy oraz miedź w postaci rudy, koncentratu oraz miedź nierafinowaną. Z kolei Chile kupuje z Polski: kable i drut izolowany, rusztowania, samochody turystyczne typu Melex, spycharki czołowe, kotły wytwarzające parę, urządzenia spawalnicze, sondy głębokościowe, torby papierowe typu kraft, opony autobusowe i ciężarowe, kamienie młyńskie i szlifierskie, kosmetyki oraz wódkę.

6.3. Rynek górnictwa węgla i innych surowców w kontekście zastosowania maszyn górniczych

Chile jest krajem górnictwem – jego rozwój gospodarczy w dużym stopniu zależy od wydobywania i eksportu surowców naturalnych. Jednym z głównych filarów chilijskiej gospodarki jest sektor górnictwa miedzi w Chile. Eksport samej miedzi generuje około jedną trzecią dochodów państwa. Chile zajmuje pozycję lidera dostaw nie tylko miedzi, ale i wielu innych surowców mineralnych, rud metali i koncentratów w świecie. Wg badań United Geological Service z USA, złoża rudy miedzi w Chile wynoszą 140 mln ton, co odpowiada 30% światowych zasobów tego surowca. Złoża molibdenu wynoszą 3 mln ton, co równie jest 35% światowych zasobów. Ponadto, Chile dysponuje eksploatowanymi złożami złota, srebra, żelaza, magnezu, ołowiu, cynku, molibdenu i litu. Chile posiada 9,7% udział w światowej produkcji srebra. Posiada największe rezerwy litu na świecie, szacowane na 6,9 mln ton, i jest największym producentem tego surowca na świecie według danych za rok 2011 (41%) przed Australią (20%), Chinami (14%) i Argentyną (11%).

Rysunek 6.3. Kopalnia złota w Andacollo



Źródło: <http://business.financialpost.com/2012/04/19/why-it-may-be-better-for-teck-to-buy-than-build/>

Rysunek 6.4. Kopalnia miedzi w Chuquibambilla



Źródło: http://www.cafeo.nazwa.pl/foto/index.php?option=com_content&task=view&id=23&Itemid=28

Chile jest światowym liderem w produkcji i eksporcie miedzi, zajmuje też czołowe pozycje w produkcji jodu, renu i litu, osiągając odpowiednio około 60%, 48% i 42% światowej produkcji górniczej. Jest drugim co do wielkości (po Chinach) światowym producentem rafinowanej miedzi, uzyskując 17% globalnej produkcji tego metalu. Ponadto Chile jest trzecim co do wielkości światowym producentem molibdenu i boru (produkuje odpowiednio 15% i 13% światowej produkcji tych pierwiastków). Dodatkowo, Chile zajmuje czwarte miejsce w świecie jako producent rafinowanego selenu (4,7% światowej produkcji), piąte jako producent srebra (7% produkcji globalnej). Rozmieszczenie głównych zasobów mineralnych Chile przedstawiono na rysunku 6.5.

Rysunek 6.5. Rozmieszczenie głównych zasobów mineralnych Chile



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Centre for Techno Economic Mineral Policy Option.

Miedź w Chile jest głównym zasobem górniczym, a zarazem najważniejszym produktem eksportowym. Dostarcza ponad połowę przychodów z eksportu. W 2011 eksport miedzi osiągnął wartość 42,6 mld USD (56% wartości chilijskiego eksportu). Największymi odbiorcami chilijskiej miedzi są Chiny (14 mld USD), Japonia (5,4 mld USD), Korea Płd. (3,3 mld USD), USA (3,1 mld USD), Brazylia (2,2 mld USD). Z krajów europejskich najczęściej miedzi trafia do Włoch (2,0 mld USD), Holandii (1,9 mld USD), Francji (1,0 mld USD) Hiszpanii (0,9 mld USD). W sumie wartość eksportu miedzi do krajów Unii Europejskiej wyniosła 8 mld USD w 2011 roku.

Rysunek 6.6. Kopalnia San José w pobliżu Copiapó



Źródło: <http://www.walesonline.co.uk/news/wales-news/2010/10/08/chile-rescuers-getting-closer-to-stranded-miners-91466-27428755/>

Według danych Banku Centralnego Chile, Polska importuje miedź w postaci rudy i koncentratu o wartości 74 mln USD (co stanowi 51% całości polskiego importu z Chile). Chilijska produkcja miedzi niemal całkowicie jest kierowana na eksport. Wewnętrzne zapotrzebowanie kraju jest zaspokajane przez niecałe 2% całkowitej produkcji. Rynek producentów miedzi w Chile można podzielić według ich wielkości na grupę dużych, średnich i małych producentów. Do kategorii dużych producentów miedzi należy 14 firm zagranicznych i jedna krajowa – Corporación Nacional del Cobre – Codelco (Krajowa Korporacja Miedzi, do której należy pięć oddziałów: División Ventanas, División El Teniente, División Andina, División Salvador i División Norte, składające się z dwóch kombinatów górniczych Chuquicamata i Radomiro Tomic).

Złoże węgla kamiennego występują w większości regionów Chile, choć wydobycie koncentruje się na południu kraju. Znaczne zasoby węgla odkryto w pobliżu Punta Arenas na Isla Riesco. Ocenia się, że potencjalne zasoby węgla kamiennego w Chile wynoszą 5 000 mln ton, a zasoby zdefiniowane 670 mln ton. Złoże w Islo Riesco o nazwie Estancia Invierno były analizowane przez Komitet Węglowy z Corporation de Fomento de la Produccion (CORFO) w latach 1978 i 1981. Na obszarze 4 030 hektarów oszacowano duże rezerwy węgla, z których blisko 280 mln ton to rezerwy udowodnione, a około 400 mln ton to rezerwy możliwe. Krajowa produkcja

węgla jest skoncentrowana na obszarze Lota/Coronel oraz najbardziej na południe wysuniętym skrawku Ziemi Ognistej (Tierra del Fuego). Dzięki koncesjom na wydobycie węgla przyznanym przedsiębiorstwom prywatnym, własność w tym sektorze nie jest już w 100% państwowa. Obecnie w Chile są czynne dwie kopalnie zarządzane przez Empresa Nacional del Karbon (Enacar) i La Kompania Carbonifera San Pedro de Catamutun (CCSPC). Jedną z form działalności państwowej jest skup węgla pozyskiwanego przez spółki węglowe. Wielkość produkcji węgla kamiennego w Chile przedstawiono na wykresie 6.3.

Wykres 6.3. Produkcja węgla kamiennego w Chile w latach 1980-2010



Źródło: United States Energy Information Administration.

W latach 1980-1991 produkcja węgla w Chile wykazywała dodatnią dynamikę. Zmiana trendu miała miejsce od 1991 roku. Od tego czasu wydobycie węgla w Chile systematycznie spada z poziomu prawie 2,5 mln ton do poziomu 0,68 mln ton w 2010 roku. Jednocześnie cały czas rośnie udział importu węgla osiągając w ostatnich latach poziom 7-8 mln ton rocznie.

Poziom zużycia węgla w Chile jest zmienny, uzależniony od zapotrzebowania ze strony sektora energetycznego, największego odbiorcy węgla w kraju. Sektor energetyczny poza węglem korzysta z dodatkowych źródeł energii w postaci energii wodnej oraz gazu. Przewiduje się jednak, że w przyszłości, na skutek niepewnych dostaw gazu z Argentyny, zużycie węgla w Chile wzrośnie. Wzrostu produkcji i zużycia węgla spodziewa się Krajowa Komisja Energetyczna (CNE)

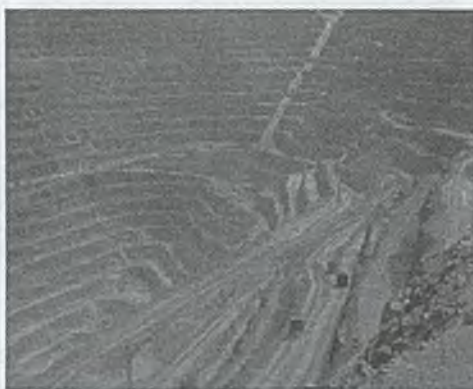
W Chile jest wydobywana również ropa naftowa ze złóż położonych na dalekim południu kraju, na 36 platformach wiertniczych położonych w Cieśninie Magellana. Złóża ropy naftowej są własnością państwa, poszukiwanie i wydobycie surowców należy do państwowej Empresa Nacional de Petroleo (ENAP). Jednakże firmy prywatne mogą również wykonywać tę działalność na podstawie kontraktów zawartych z państwem. W ostatnich latach wielkość wydobycia ropy naftowej stopniowo spada.

Rynek surowców mineralnych w Chile jest dodatkowo wzmacniany przez produkcję minerałów przemysłowych, takich jak np. węglan litu, który jest pozyskiwany w procesie wydobywania soli. Około 57% rudy miedzi i koncentratu jest dodatkowo przetwarzane w kraju dla produkcji rafinowanej miedzi. Rozmieszczenie poszczególnych sektorów przemysłu i kopalń przedstawiono na rysunku 6.8.

Na rynku surowców mineralnych w Chile wiodącymi firmami z kapitałem chilijskim są:

- CAP SA,
- CODELCO,
- MOLYMET,
- Sociedad Quimica y Minera de Chile SA (SQM).

Rysunek 6.7. Kopalnia miedzi Chuquibambilla



Źródło: www.flickr.com/photos/jimmybyrum/3382840065/

Ponadto, na rynku tym zainwestowało wiele firm zagranicznych, zwłaszcza w sektorze górnictwym. Działają tu takie zagraniczne przedsiębiorstwa, jak:

- Anglo American plc (Wielka Brytania),
- Antofagasta plc (Wielka Brytania),
- Barrick Gold Corp. (Kanada),
- Teck Cominco Ltd (Kanada),
- BHP Billiton Ltd (Australia),
- BHP Billiton plc (Wielka Brytania),
- Freeport-McMoRan Copper & Gold Inc. (USA),
- Rio Tinto Ltd (Australia),
- Rio Tinto plc (Wielka Brytania),
- Strata plc (Szwajcaria).

Rysunek 6.8. Rozmieszczenie sektorów produkcji i kopalń w Chile



Źródło: The University of Teksas.

6.4. Diagnoza nasycenia i potencjalnej chłonności rynku maszyn górniczych

Na rynku maszyn górniczych w Chile są obecni niemalże wszyscy światowi producenci sprzętu górniczego, zwłaszcza w zakresie wiercenia, kruszenia oraz transportu surowców mineralnych. Największe znaczenie na tym rynku mają wysokowydajne maszyny do produkcji najważniejszych surowców Chile: rudy miedzi, rud jodu, renu i litu, rudy molibdenu, minerałów selenu i srebra, które wydobywa się głównie metodami odkrywkowymi. Górnictwo węgla kamiennego Chile to stosunkowo niewielka, w porównaniu do kopalń innych surowców tego kraju, ilość kopalń węgla kamiennego, które eksploatują pokłady węgla głównie metodą odkrywkową. Nie stwarza to warunków do oferowania sprzętu górniczego przeznaczonego do eksploatacji podziemnej systemem ścianowym. Niemniej jednak, daje możliwości zaistnienia producentom innych maszyn i urządzeń górniczych, zwłaszcza urządzeń transportujących i segregujących, takich jak:

- przenośniki taśmowe,
- urządzenia do przeróbki mechanicznej kopalni (krusarki, młyny, urządzenia flotacyjne specyficznej konstrukcji, które mogą być przystosowane nie tylko do przetwórstwa węgla, ale i rud metali),
- samojezdny sprzęt górniczy (który mógłby być również przystosowany dla potrzeb kopalń podziemnych wydobywających rudy metali),
- specjalistyczne urządzenia małej mechanizacji, dostosowane do potrzeb indywidualnych klientów,
- urządzenia przeładunkowe w portach.

Polscy eksporterzy maszyn górniczych powinni jednak liczyć się z tym, że na chilijskim rynku bardzo mocno zaznacza się konkurencja największych światowych producentów maszyn, takich jak Bucyrus, Caterpillar, Komatsu i innych, które oferują maszyny i urządzenia dla górnictwa odkrywkowego. Z drugiej strony, rynek Chile jest rynkiem bardzo wymagającym. Aby sprostać wymaganiom klientów, najlepiej korzystać z usług agenta/reprezentanta, warto też nawiązać współpracę z firmami sektora górniczego oraz podtrzymywać ją podczas organizacji targów branżowych. Pozwala to pozyskiwać informacje na temat zapotrzebowania kopalń na sprzęt górniczy.

6.5. Bariery i szanse wejścia na rynek dla polskich producentów

Dostęp do chilijskiego rynku reguluje Porozumienie o Stowarzyszeniu Gospodarczym, Konsultacjach Politycznych i Współpracy. Na mocy umowy o wolnym handlu stawki prawie wszystkich towarów będących we wzajemnym obrocie zostały zredukowane do zera. Niemniej jednak, Chile wymaga od importerów spełnienia

przepisów tego kraju dotyczących certyfikacji i norm technicznych. W umowie stowarzyszeniowej między UE i Chile kwestie środków pozataryfowych są uregulowane w części IV, w rozdziale II. Ponadto, w przypadku niektórych produktów spożywczych są wymagane zaświadczenia, zarówno z SAG, jak i Instituto de Salud Pública (Instytut Zdrowia Publicznego). Rejestracja w tym Instytucie, będąca kolejną przeszkodą w dostępie do chilijskiego rynku, obowiązuje również w segmencie kosmetyków. Ponadto, przy imporcie towarów w opakowaniu zawierającym drewno lub na paletach, jest konieczne spełnienie przepisów dotyczących fumigacji, niezależnie od kraju pochodzenia. Dostęp do rynku chilijskiego mogą również utrudniać tymczasowe środki ochronne w postaci dopłaty do określonych towarów (np. na przywóz sproszkowanego mleka minister finansów ustalił dekretem na czas nieokreślony dopłatę w wysokości 15%, niezależnie od kraju pochodzenia).

Po barierach proceduralnych, w następnej kolejności można wymienić bariery związane z zakupem nieruchomości. Wejście na rynek chilijski powiązane z zakupem nieruchomości, w przypadku przedsiębiorstw jest możliwe tylko w przypadku, gdy przedsiębiorstwo jest zarejestrowane w Chile.

Kolejne bariery w dostępie do rynku mogą wiązać się z chilijskim systemem zamówień publicznych. Nie jest to jednak bariera uderzająca bezpośrednio w eksporterów, planujących wejście na rynek chilijski. System zamówień publicznych dotyczy zarówno przedsiębiorców chilijskich, jak i zagranicznych. Instytucją odpowiedzialną za funkcjonowanie systemu zamówień publicznych jest Urząd ds. Zamówień Publicznych (*Dirección de Compras Públicas*). Ogłaszanie zapotrzebowania oraz zawieranie kontraktów na dobra i usługi dla sektora publicznego ma miejsce na rynku on-line, który nazywa się ChileCompra. Portal www.chilecompra.cl pozwala każdej osobie czy przedsiębiorstwu, chilijskiemu czy zagranicznemu, brać udział w systemie. ChileProveedores jest platformą zintegrowaną z ChileCompra. Stanowi Oficjalny Elektroniczny Rejestr Dostawców w ramach zamówień publicznych. Rejestr ten pozwala stwierdzić wiarygodność dostawców. W rejestrze mogą zamieścić swoje dane osoby fizyczne i prawne, Chilijczycy i obcokrajowcy, umieszczają w serwisie w prosty sposób zaświadczenia o prowadzonej przez siebie działalności handlowej i inne wymagane dokumenty.

Jedną z barier jest również system ochrony własności przemysłowej i intelektualnej. Instytucją odpowiedzialną za ochronę własności przemysłowej i intelektualnej jest Krajowy Instytut Własności Przemysłowej (Instituto Nacional de Propiedad Industrial – INAPI, www.inapi.cl), który jest kompetentny w dziedzinie znaków firmowych i patentów. Znaki firmowe muszą być zarejestrowane w Rejestrze Znaków Firmowych w Departamencie Własności Przemysłowej, Ministerstwa Gospodarki. Należy zwrócić uwagę na fakt, że rejestracja znaku firmowego za granicą nie uprawnia do wnoszenia żadnych skarg, jeśli dana marka nie jest oficjalnie zarejestrowana w Chile. Znaki firmowe rozpoznawane na całym świecie mogą liczyć na priorytetowe traktowanie. Jeśli dana marka jest powszechnie rozpoznawana, proces rejestracji powinien przebiegać sprawniej. Używanie znaku firmowego nie jest

konieczne, aby obowiązywała zasada wyłączności na dany znak firmowy. Znak firmowy jest rejestrowany na okres 10 lat. W celu przedłużenia tego okresu, należy złożyć odpowiednie podanie przez upływem okresu obowiązywania wyłączności na dany znak firmowy. Kwestie przestrzegania praw własności intelektualnej pozostają tematem spornym w stosunkach Chile z Unią Europejską (farmaceutyki, muzyka, programy komputerowe). W 2007 roku United States Trade Representative (USTR) umieścił Chile na tzw. *Priority Watch List*, która jest spisem państw, gdzie nie są przestrzegane prawa własności intelektualnej.

W ostatnim 20-leciu w Chile obserwuje się spadek produkcji i zużycia węgla kamiennego. Wydobycie spadło w tym czasie z poziomu ponad 2 mln ton rocznie do około 600 tys. ton. Jednocześnie systematycznie rośnie wielkość importu węgla, który osiągnął w ostatnich latach poziom 7-8 mln ton rocznie. Spadek wydobycia odbija się negatywnie na popycie na maszyny górnicze. Niemniej jednak, jak już zaznaczono, z powodu kryzysu sektora gazowego w Argentynie i ograniczeń dostaw gazu ziemnego z tego kraju, Krajowa Komisja Energetyczna (CNE) spodziewa się w najbliższej przyszłości wzrostu produkcji i importu węgla. W związku z tym ocenia się, że rola węgla kamiennego w produkcji energii elektrycznej może w przyszłości wzrosnąć. Jest to szansa na rozwój przedsiębiorstw górniczych i wzrost popytu na maszyny górnicze.

Można również upatrywać szansy wejścia na rynek chilijski w formie inwestycji zagranicznych. Rząd Chile Dekretem nr 18248 z dnia 13 grudnia 1983 roku zatwierdził nowe prawo górnicze („Miting Code”), które jest skonstruowane tak, aby zachęcać kapitał zagraniczny do inwestowania w sektor górniczy Chile.

Szansą na wejście na rynek chilijski są także planowane projekty górnicze w Chile. Na terenie całego kraju jest planowanych obecnie kilkadziesiąt przedsięwzięć inwestycyjnych, dotyczących górnictwa minerałów metalicznych. Rząd chilijski w pełni popiera te projekty, zwłaszcza produkcja węgla staje się ważną kwestią dla tego kraju.

W ostatnich latach wydano uchwały zezwalające na budowę kilku elektrowni, które mogą wykorzystywać węgiel. Przewiduje się, że zużycie węgla w kraju podwoi się w ciągu następujących 5 lat. Chile obecnie importuje 96% całości zapotrzebowania na węgiel, głównie z Australii i Kolumbii. Z perspektywy rozwoju rodzimego rynku węgla kamiennego w Chile, na uwagę zasługuje zwłaszcza jeden z projektów, nazywany „Isla Riesco”. Projekt ten ma pomóc zmniejszyć uzależnienie od zagranicznych dostawców węgla nawet do 70%. Isla Riesco jest zlokalizowane 70 km na północ od Punta Arenas, na wyspie Riesco Island (rysunek 6.9).

Rezerwy węgla kamiennego w Isla Riesco wynoszą według wstępnych badań około 1 mld ton metrycznych. Projekt zakłada eksploatację metodą odkrywkową czterech istniejących złóż węgla oraz budowę portu morskiego, który będzie w pełni zmechanizowany i przystosowany do załadunku i wysyłek węgla. Realizacja projektu pozwoliłaby obniżyć import węgla przez Chile o 30%. W pierwszym okresie po zakończeniu budowy kopalni i portu, planuje się, że wartość wydobycia osiągnęłaby

prawie 4 mln ton węgla rocznie. Byłby on wysyłany na północ, do elektrowni zlokalizowanych w pobliżu większych aglomeracji miejskich. Wydobycie, po osiągnięciu pełnych zdolności produkcyjnych, jest szacowane na około 6 mln ton węgla rocznie. Projekt Isla Riesco jest wspólnym przedsięwzięciem konsorcjum dwóch firm: Copec i Ultramar, mających wieloletnie doświadczenie w górnictwie, zwłaszcza w regionie Magallanes.

Poza Isla Riesco planuje się jeszcze wiele innych projektów górniczych w Chile. Dotyczą one głównie górnictwa minerałów metalicznych. W tym sektorze producenci maszyn górniczych powinni również poszukiwać szansy wejścia na rynek chilijski. Wśród planowanych projektów inwestycyjnych w górnictwie wymienić można:

- Andacollo Sulfides,
- Caserones,
- Cerro Casale,
- Chuquicamata Underground,
- Collahuasi Expansion Phase I,
- Copaquire,
- El Morro,
- El Teniente New Level,
- Escondida Expansion Fase V,
- Esperanza,
- Explotacion Sulfuros Radomiro Tomic,
- Gabriela Mistral Expansion,
- Hierro Atacama II Cerro Negro Norte,
- Los Bronce Expansion,
- Mina Frankenstein,
- Mina Ministro Hales,
- Plan Nueva Andina Fase II,
- Quebrada Blanca,
- Sierra Gorda,
- Sulfolix,
- Tres Valles.

Polscy producenci maszyn górniczych mają szansę zaistnieć, zarówno w projekcie Isla Riesco, jak też w wielu innych realizowanych i planowanych do realizacji na najbliższe lata.

Dużą szansą dla polskich eksporterów są strefy wolnocłowe. Jedna z nich powstała w Iquique w 1975 roku, w celu wspierania rozwoju gospodarczego na północnym obszarze Chile, m.in. poprzez stworzenie miejsc pracy (obecnie zatrudnia 30 tys. osób) oraz integrację gospodarczą z pozostałymi regionami Chile i państwami ościennymi. Stała się ona ważnym ośrodkiem handlu zagranicznego dla krajów regionu, takich jak Argentyna, Brazylia, Paragwaj, Peru i Boliwia. Wewnątrz strefy działa około 1800 firm z 70 krajów. Obrót towarów jest zwolniony z cła i podatków,

a roczna sprzedaż wynosi około 6 mld USD. Towary mogą być przechowywane, przetwarzane, wykańczane lub sprzedawane bez ograniczeń. Firmy działające w strefie otrzymują następujące korzyści podatkowe i celne:

- zwolnienie z zapłaty podatku podstawowego (19%),
- zwolnienie z płatności VAT za operacje prowadzone w ramach systemu strefy,
- zwolnienie z płatności VAT za usługi świadczone na terytorium strefy.

Nabywca kupujący towary w strefie o wartości powyżej 1000 USD, z przeznaczeniem do obrotu na rynku, jest zobowiązany uiścić opłaty podatkowe i celne. Strefa wolnościowa znajduje się również w Punta Arenas (*Zona Franca de Punta Arenas*).

W podobny sposób są tworzone zachęty wejścia na rynek w zapisach tzw. *Dekretu 600 (Decreto Ley 600 Estatuto de la Inversión Extranjera)*, dotyczącego mechanizmu inwestycji zagranicznych, który gwarantuje określone prawa i przynosi korzyści zagranicznym inwestorom, np. niezmienność stawki podatkowej przez okres 10 lat. Wiele zagranicznych firm zainwestowało w Chile wykorzystując te zapisy, stanowią one szansę także dla polskich eksporterów.

Kolejne szanse dla polskich eksporterów stwarzają bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ). Sektory, do których trafiło najwięcej BIZ to górnictwo, elektryczność, woda i gaz, usługi, przemysł, transport i telekomunikacja. BIZ pochodziły głównie z USA (60%), Hiszpanii, Kanady, Wielkiej Brytanii. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w 2011 roku wyniosły 13,8 mld USD. Największe inwestycje zrealizowano w następujących sektorach: górnictwo – 33% elektryczność, woda i gaz – 19,3%, usługi finansowe – 9,4%, usługi komunikacyjne – 9,3%.

6.6. Umowy bilateralne i inne uwarunkowania instytucjonalne internacjonalizacji

Jednym z najważniejszych organów władzy zaangażowanych w obrót handlowy w Chile jest minister finansów. Do jego zadań należy:

- 1) administrowanie finansami państwa,
- 2) przygotowywanie projektów prawa, które pozwoli na osiągnięcie wzrostu gospodarczego,
- 3) prowadzenie polityki podatkowej,
- 4) pogłębianie i otwarcie rynku kapitałowego,
- 5) wspieranie integracji z rynkiem światowym,
- 6) udział w negocjacjach umów o wolnym handlu,
- 7) koordynacja prac instytucji związanych z Ministerstwem Finansów.

Instytucje podległe Ministerstwu Finansów to:

- Dyrekcja ds. Budżetowych (Dirección de Presupuestos, Dipres),
- Urząd Skarbnika Republiki (Tesorería General de la República),
- Mennica Państwowa (Casa de Moneda de Chile).

Instytucje związane z Ministerstwem Finansów to:

- Urząd Podatkowy (Servicio de Impuestos Internos),
- Krajowy Urząd Celny (Servicio Nacional de Aduanas),
- Dyrekcja Zakupów Publicznych (Dirección de Compras y Contratación Pública),
- Krajowa Dyrekcja Służby Cywilnej (Dirección Nacional del Servicio Civil),
- Komisja Nadzoru nad Bankami i Instytucjami Finansowymi (Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras),
- Komisja Nadzoru Papierów Wartościowych i Ubezpieczeń (Superintendencia de Valores y Seguros),
- Komisja Nadzoru Kasyn (Superintendencia de Casinos de Juego),
- Oddział Analiz Finansowych (Unidad de Análisis Financiero).

Duże znaczenie dla obrotu gospodarczego ma Ministerstwo Gospodarki. Do jego obszarów działania należy:

- 1) rozwój produktywności i eksportu, innowacyjność technologiczna przedsiębiorstw, rozwój produktywności w regionach, polityka dot. małych przedsiębiorstw, promocja turystyki,
- 2) konkurencja i regulacja rynków, udoskonalanie instytucji regulujących rynki telekomunikacji, energetyki oraz wodociągów i kanalizacji, reforma systemu antymonopolowego,
- 3) administracja i polityka w dziedzinie rybołówstwa.

Instytucje związane i/lub podległe Ministerstwu Gospodarki to:

- Krajowy Urząd ds. Rybołówstwa (Servicio Nacional de Pesca),
- Krajowy Urząd ds. Turystyki (Servicio Nacional de Turismo),
- Krajowy Urząd ds. Konsumentckich (Servicio Nacional del Consumidor),
- Komisja Nadzoru Elektryczności i Paliw (Superintendencia de Electricidad y Combustible),
- Krajowy Instytut Statystyki (Instituto Nacional de Estadísticas),
- Krajowy Urząd Kontroli Gospodarczej (Fiscalía Nacional Económica),
- Komitet Inwestycji Zagranicznych (Comité de Inversiones Extranjeras),
- Przedsiębiorstwo Zaopatrzenia na Obszarach Odległych (Empresa de Abastecimiento de Zonas Aisladas),
- System Przedsiębiorstw Publicznych (Sistema de Empresas Públicas),
- Korporacja Rozwoju Produkcji (Corporación de Fomento de Producción, CORFO),
- Krajowa Rada ds. Innowacji na rzecz Konkurencyjności (Consejo Nacional de Innovación para la Competividad).

Instytucje podległe lub zależne od Ministerstwa Górnictwa:

1. Krajowa Korporacja Miedzi – Codelco,
2. Krajowe Przedsiębiorstwo Ropy Naftowej (Empresa Nacional del Petróleo ENAP),
3. Krajowe Przedsiębiorstwo Górnicze (Empresa Nacional de Minería, Enami),

4. Krajowy Urząd ds. Geologii i Górnictwa (Servicio Nacional de Geología y Minería),
5. Krajowa Komisja ds. Miedzi, (Comisión Chilena de Cobre, Cochilco).

Misją Ministerstwa Górnictwa jest tworzenie, rozwój, rozpowszechnianie i ocena norm, które przyczyniają się do zrównoważonego rozwoju górnictwa, jednocześnie optymalizując jego wkład do rozwoju gospodarczego państwa.

Ministerstwo Energii koordynuje plany, zasady i normy prawidłowego funkcjonowania i rozwoju sektora energetycznego w kraju i doradza rządowi we wszystkich sprawach związanych z energią. Instytucje podległe lub zależne od Ministerstwa Energii to:

1. Komisja ds. Energii Nuklearnej (CCHEN),
2. Agencja ds. Efektywności Energetycznej (ACHEE),
3. Centrum Energii Odnawialnych (CER),
4. Krajowa Komisja ds. Energii (CNE),
5. Wyższy Urząd Nadzoru ds. Energii Elektrycznej i Paliw (SEC).

Duże znaczenie dla handlu zagranicznego Chile mają zawierane umowy o wolnym handlu. Chile zawarło 27 umów handlowych w ciągu ostatnich 20 lat, w tym 20 z nich ma charakter traktatów o wolnym handlu. Powyższe umowy obejmują 50 państw na świecie. Aktualnie obowiązują umowy z UE, USA, Australią, Meksykiem, Kanadą, Panamą, Ameryką Środkową (Honduras, Kostaryka, Gwatemala, Salwador), Peru, Kolumbią, Chinami, Japonią, Koreą Płd., EFTA, P4 (Nową Zelandią, Singapurem i Brunei), Turcją, Malezją i Wietnamem. Trwają negocjacje z Tajlandią, Indonezją i Honkongiem. W bliskiej perspektywie pozostaje rozpoczęcie negocjacji z Trynidadem i Tobago, Ekwadorem oraz Republiką Dominikany. Na import z państw, z którymi nie ma preferencyjnych warunków wymiany handlowej obowiązuje 6% stawka celna.

11 stycznia 2010 roku został podpisany traktat akcesyjny między Chile i Organizacją Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, który wszedł w życie w maju 2011 roku. Chile stało się *de facto* pierwszym członkiem tej organizacji w Ameryce Południowej i drugim, po Meksyku, państwem członkowskim w Ameryce Łacińskiej.

Chile opowiada się za liberalizacją handlu światowego w ramach WTO. Celem Chile jest ograniczenie skali subsydiów rolnych oraz zmiana zasad stosowania środków antydumpingowych, tak by nie były one używane jako bariery w handlu zagranicznym. Uczestniczy w negocjacjach WTO jako członek grup G-20, CAIRNS oraz grupy przyjaciół negocjacji antydumpingowych.

Kwestie współpracy gospodarczej Polska – Chile są regulowane *Porozumieniem o Stowarzyszeniu Gospodarczym, Konsultacjach Politycznych i Współpracy*, zawartym w 2002 roku między Unią Europejską i Chile. Umowa o wolnym handlu weszła w życie 1 lutego 2003 roku. Ponadto, między Polską i Chile obowiązują następujące umowy:

- Umowa o popieraniu i wzajemnej ochronie inwestycji z dnia 05.07.1995 r. (weszła w życie w 2000 roku),
- Konwencja między Rządem RP a Rządem Republiki Chile w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu i od majątku z dnia 10.03.2000 r. (weszła w życie w dniu 01.01.2004 r.),
- Umowa o współpracy i wzajemnej pomocy w sprawach celnych z dnia 28.06.2007 r., podpisana w Brukseli.

Współpraca gospodarcza Chile z UE jest regulowana w części gospodarczej Porozumienia o Stowarzyszeniu Ekonomicznym, Konsultacjach Politycznych i Współpracy, zawartym w 2002 roku między Unią Europejską i Chile. Od tego czasu obroty handlowe wzrosły prawie dwukrotnie. W 2011 roku ponad 80% eksportu do UE było kierowane do sześciu państw: Holandii (3,8 mld USD), Włoch (2,7 mld), Hiszpanii (1,6 mld), Belgii i Francji (1,4 mld) oraz Niemiec (1,1 mld USD). W chilijskim eksporcie do UE największy udział miało górnictwo – 90%. Wartość eksportu w tym sektorze wyniosła 9 mld USD (rekordowym rokiem pod tym względem był 2007, z 12 mld USD). Dominujące znaczenie miał ponadto eksport miedzi.

Poza współpracą gospodarczą na poziomie poszczególnych krajów, czy całej UE, istnieją umowy o współpracy między miastami: Kraków – La Serena (miasta bliźniacze), Kraków – Santiago Providencia (umowa o współpracy w dziedzinie kultury i edukacji), Bielsko-Biała – Rancagua (miasta partnerskie), Elbląg – Coquimbo (miasta partnerskie). Jest przygotowywana umowa o współpracy między Regionem Metropolitalnym i Małopolską.

Współpraca dotyczy także polskiej Krajowej Izby Gospodarczej, która współpracuje z chilijską Krajową Izbą Gospodarczą, Usług i Turystyki (Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile) i Izbą Gospodarczą Santiago (Cámara de Comercio de Santiago) przy organizacji misji gospodarczych do Chile. 22 sierpnia 2003 roku w Santiago Fundacja Przedsiębiorczości „EuroChile” i Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, w celu zacieśnienia współpracy, podpisały *Memorandum of understanding*.

Rozdział 7

Krytyczna ocena możliwości internacjonalizacji działalności polskich producentów maszyn i urzędzeń górniczych na rynku chińskim⁵⁸

7.1. Geograficzno-demograficzne uwarunkowania

Chińska Republika Ludowa (ChRL) to najludniejsze państwo świata o populacji przekraczającej 1,3 mld mieszkańców, zlokalizowane w południowej Azji (rysunek 7.1). Pod względem powierzchni zajmuje trzecie miejsce na świecie, a biorąc pod uwagę parametry gospodarki, takie jak PKB – drugie miejsce (po USA).

Zarówno gospodarka chińska, jak i inne dziedziny życia rozwijają się bardzo dynamicznie. W 2011 roku liczba ludności żyjącej w miastach po raz pierwszy przekroczyła liczbę ludności wiejskiej (odpowiednio 51,27% i 48,73%). Liczba ludności w 2011 roku zwiększyła się o ponad 6,4 mln osób i w połowie 2012 roku przekroczy 1 350 mln. Rośnie szybko znaczenie klasy średniej, której liczebność szacuje się na 200 mln osób. Już ponad 90 miast w Chinach ma powyżej 1 miliona mieszkańców, a dwa największe miasta – Pekin i Szanghaj są aglomeracjami zamieszkiwanymi przez ponad 40 milionów osób, czyli więcej niż wynosi populacja ludności Polski. Chiny są państwem o olbrzymim terytorium, bardzo zróżnicowanym geograficznie, złożonym z 33 prowincji i regionów o powierzchni porównywalnej do państw europejskich, z tego 6 prowincji spełnia kryteria ekonomiczne umożliwiające zaliczenie do grupy najwyżej rozwiniętych G-20. Podział kraju na prowincje obrazuje rysunek 7.2.

⁵⁸ W rozdziale wykorzystano materiały pochodzące z Raportu pt. „Analiza rynku krajowego oraz potencjału eksportowego na rynki zagraniczne maszyn i urzędzeń górniczych”, przygotowanego przez autorki niniejszej monografii w ramach pracy Zespołu Instytutu Ekonomii i Informatyki, Wydziału Organizacji i Zarządzania Politechniki Śląskiej, na zlecenie Polskiej Techniki Górniczej.

Rysunek 7.1. Mapa Chin



Źródło: <http://pl.wim.wikia.com/wiki/Chiny>

Wraz z szybkim rozwojem gospodarczym występują zjawiska właściwe gospodarkom rynkowym. Rosną ceny produktów żywnościowych i przemysłowych, opłaty za energię, wzrosła cena ziemi (której ciągle nie można kupić na własność), rosną płace, ale głównie w grupach pracowników wysoko kwalifikowanych (płaca

Rysunek 7.2. Podział Chin na prowincje



Źródło: <http://www.gochina.gov.pl/index?id=ad61ab143223efbc24c7d2583be69251>

minimalna wynosi równowartość 600 zł, a przeciętne wynagrodzenie miesięczne wynosi ok. 1,5 tys. zł) i zwiększają się koszty produkcji. W dużych miastach zaczyna brakować wysoko wykwalifikowanych pracowników. Inflacja w połowie 2011 roku osiągnęła poziom 6,5% i według szacunków utrzyma się na poziomie 5% w roku 2012⁵⁹.

Językami urzędowymi w Chinach są: mandaryński, języki mniejszości etnicznych w poszczególnych regionach kraju, angielski w Hongkongu oraz portugalski w Makao.

Walutą jest yuan (CNY). Jeden yuan dzieli się na 10 jiao oraz na 100 fen (1 CNY = 10 jiao = 100 fen).

7.2. Diagnoza perspektyw rozwojowych gospodarki

Gospodarka chińska w ostatnich latach uległa istotnym przekształceniom. Postępujące zmiany cywilizacyjne wraz ze zmianą jakości życia mieszkańców odbijają się na poziomie, charakterze i strukturze popytu konsumpcyjnego. Jednocześnie z ewolucją cywilizacyjną postępują mechanizmy rozwoju gospodarczego. Do niedawna kluczową rolę w rozwoju gospodarczym odgrywał eksport i inwestycje, ale w wyniku zachodzącej ewolucji coraz większą rolę we wzroście gospodarczym odgrywa silnie rosnący popyt konsumpcyjny. Wraz z rosnącą rolą popytu konsumpcyjnego, zmieniają się wzorce konsumpcyjne. Rośnie popyt na dobra wyższego rzędu i towary o charakterze luksusowym (około 100 mln osób posiada samochód, a 220 mln osób ma motocykl lub inny pojazd z silnikiem). Szybki wzrost posiadania jest niestety równocześnie źródłem poważnych problemów środowiskowych. Na czoło nowych wyzwań dla gospodarki wysuwa się zatem element ochrony środowiska i nawiązanie do stosowania „czystych” technologii.

Podstawowe wskaźniki charakteryzujące chińską gospodarkę ujęto w tabeli 7.1.

Globalny kryzys gospodarczy z lat 2008-2010 dotknął gospodarkę Chin w sposób nieznaczny i krótkotrwały. Dynamika wzrostu PKB z 9,6% w 2008 roku zmniejszyła się do 8,7% w roku 2009, co było najniższym wskaźnikiem w analizowanym okresie. Światowy kryzys finansowy, poprzez spadek popytu zagranicznego, spowodował obniżenie eksportu o około 16% i importu o ponad 11% w 2009 roku. Jednak już w 2010 roku wzrost PKB osiągnął poziom 10,3%. W 2011 roku produkt krajowy brutto Chin wzrósł o 9,2%, a więc w tempie o ponad 1 punkt procentowy wolniejszym niż w 2010 roku. Co gorsza, w kolejnych kwartałach następowało systematyczne zmniejszanie się dynamiki wzrostu z 9,7% w I kwartale do 8,9% w IV kwartale⁶⁰. Pomimo szybszego wzrostu wartości importu (+24,9%), niż wartości ekspor-

⁵⁹ *Inside Track: China. Inside from European Corporates*, raport HSBC, 2011.

⁶⁰ Komunikat National Bureau of Statistics of China z 7 stycznia 2012 r.

Tabela 7.1. Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne Chin w latach 2002-2011

Wyszczególnienie	Rok				
	2007	2008	2009	2010	2011
Stopa wzrostu PKB [%]	13	9,6	8,7	10,3	9,2
PKB [mld USD]	3 518	4 598	5 210	5 878	6 042
PKB per capita [USD]	2 660	3 454	3 895	4 393	4 522
Inflacja CPI – ceny towarów konsumpcyjnych [%]	4,8	5,9	-0,7	3,3	5,4
Obroty handlowe [mld USD]	2.173,8	2.561,6	2.207,3	2972,9	3640,6
Stopa wzrostu obrotów handlu zagranicznego [%]	23,5	17,8	-13,9	34,7	22,4
Eksport [mld USD]	1 218	1 428,5	1 201,7	1 577,8	1 898,1
Stopa wzrostu eksportu [%]	25,7	17,2	-16,0	31,3	20,3
Import [mld USD]	955,8	1 133,1	1 005,6	1 395,1	1 742,5
Stopa wzrostu importu [%]	20,8	18,5	-11,2	38,7	24,9
Saldo [mld USD]	262,2	295,5	196,1	182,7	155,6

Źródło: Ministerstwo Gospodarki.

tu (+20,3%), saldo bilansu handlowego wyniosło +155,1 mld USD (co było niższe o 27,1 mld USD od analogicznej wartości z 2010 roku).

Prognozując rozwój chińskiej gospodarki analitycy jeszcze na początku 2012 roku spoglądali optymistycznie na kolejne lata. Prognozując PKB w 2012 roku zakładali stopę wzrostu na poziomie 8,5-8,4%. Na podstawie danych makroekonomicznych za pierwszy kwartał 2012 roku, które nie stawiają Chin w najlepszym świetle, większość analityków obniżyła swoje prognozy wzrostu PKB na 2012 rok nawet do poziomu 7,6%⁶¹. Również chiński rząd obniżył tę prognozę do wartości 7,5%. Wyhamowanie wzrostu PKB do takiego poziomu będzie oznaczało najniższą dynamikę tego wskaźnika w Chinach od 8 lat. Część odpowiedzialności za taki stan rzeczy przypisuje się ogólnemu spowolnieniu na świecie, które odbija się negatywnie na chińskim eksporcie i prowadzi do spadku inwestycji. Należy jednak zauważyć, że prognozy wzrostu PKB na rok 2013 są już wyższe (według Banku Światowego) niż w roku poprzednim i wynoszą około 8,2%.

Pomimo ostatnich prognoz dotyczących spowalniania rozwoju gospodarczego, Chiny nadal są najszybciej rozwijającą się gospodarką na świecie. W styczniu 2010 roku Chiny wyprzedziły gospodarkę niemiecką w rankingu największych eksporterów i stały się jednym z największych eksporterów światowych, zachowując pozycję drugiego importera światowego (po USA). Wartość eksportu i importu w Chinach przedstawiono na wykresie 7.1.

⁶¹ Prognozy analityków Bank of America, www.bankofamerica.com

Wykres 7.1. Wartość eksportu i importu w Chinach w latach 2007-2011



Źródło: Ministerstwo Gospodarki.

Jak wynika z wykresu, poza rokiem 2009, kiedy gospodarka chińska odczuła skutki światowego kryzysu finansowego, obroty handlowe sukcesywnie rosną. Wpływa na to wzrost zarówno eksportu, jak i importu.

Kraje UE pozostają największym partnerem handlowym Chin. Wartość dwustronnych obrotów po I półroczu 2010 roku, wyniosła 219,4 mld USD, co oznacza wzrost o 37,1%. Wartość eksportu do krajów UE wyniosła 140,7 mld USD (wzrost o 36%). Import z krajów UE do Chin zamknął się kwotą 78,7 mld USD, co oznacza wzrost o 39,4%. Stany Zjednoczone są drugim największym partnerem handlowym Chin. Łączna wartość wymiany wzrosła z 132,1 do 172 mld USD, co oznacza wzrost o 30,2%. Eksport Chin do Stanów Zjednoczonych wyniósł 124,5 mld USD (wzrost o 28,3%). Wartość importu do Chin zamknęła się kwotą 47,5 mld USD (wzrost o 35,6%). Japonia pozostaje trzecim największym partnerem handlowym Chin. Wartość obrotów po I półroczu 2010 roku zamknęła się kwotą 136,5 mld USD (eksport do Japonii 55,1 mld USD, import z Japonii 81,4 mld USD).

Polska jest największym partnerem gospodarczym Chin w Europie Centralnej, zarówno pod względem obrotów, jak i importu. Import z Chin do Polski stanowi 3,1% całości chińskiego eksportu do krajów UE. Natomiast udział importu z Chin w stosunku do całości importu do Polski wyniósł 9,22%, co stawia Chiny na 3. miejscu po Niemczech i Rosji. Chiny są naszym drugim po Turcji rynkiem eksportowym do Azji i zajmują 20. pozycję wśród wszystkich krajów, do których eksportujemy polskie produkty. Udział eksportu do Chin w całości eksportu z Polski wyniósł 1,18%. W ostatnim 5-leciu wymiana handlowa Polski z Chinami charakteryzowała się szybkim wzrostem. Niestety, poziom nierównowagi wymiany istniejący już na początku tego okresu, w kolejnych latach jeszcze bardziej pogłębiał się (wykres 4.8). W 2007 roku wartość polskiego eksportu do Chin wynosiła 986,5 mln USD, importu z Chin 11 753,4 mln USD, zaś ujemne saldo -10 767 mln USD. W 2010 roku eksport z Polski do Chin wzrósł do 1 628 mln USD, wartość importu wyniosła 16 703 mln USD, a ujemne saldo bilansu handlowego zwiększyło się do -15 076 mln

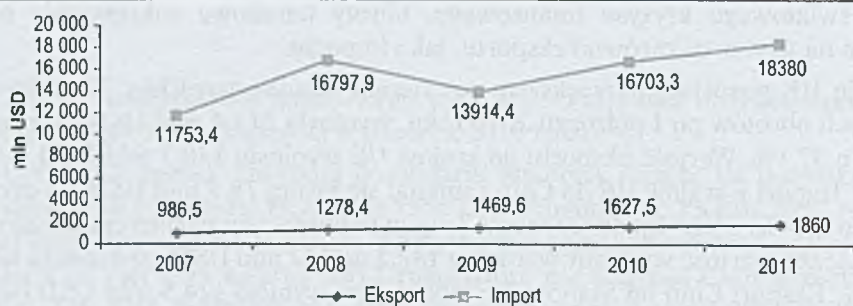
USD (tabela 7.2). Pod względem wysokości ujemnego salda Chiny zajmują 1. miejsce wśród wszystkich partnerów handlowych Polski.

Tabela 7.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Chinami w latach 2007-2011 [mln USD]

Wyszczególnienie	Rok				
	2007	2008	2009	2010	2011
Eksport	986,5	1 278,4	1 469,6	1 627,5	1 860,0
Import	11 753,4	16 797,9	13 914,4	16 703,3	18 380,0
Saldo	-10 767,0	-15 519,5	-12 444,8	-15 075,9	-16 520,0

Źródło: Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Pekinie.

Wykres 7.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Chinami w latach 2007-2011



Źródło: Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Pekinie.

Strukturę towarową polskiego eksportu i importu przedstawiono w tabeli 7.3.

W strukturze polskiego eksportu do Chin, według sekcji nomenklatury towarowej HS, dominują cztery pozycje: metale i wyroby metalurgiczne (662 mln USD w 2010 roku), maszyny i urządzenia (352 mln USD), produkty chemiczne (222 mln USD) i sprzęt transportowy (114 mln USD). Przy czym udział produktów chemicznych w polskim eksporcie miał tendencję malejącą, zaś udział metali i wyrobów metalurgicznych oraz maszyn i urządzeń wykazał tendencję rosnącą. W uszczegółowionej strukturze polskiego eksportu według działów HS, istotną rolę odgrywają: miedź i wyroby z miedzi (621 mln USD w 2010 roku), maszyny i urządzenia mechaniczne (212 mln USD), chemikalia organiczne (194 mln USD) oraz maszyny i urządzenia elektryczne (140 mln USD). W dalszej kolejności można wymienić: meble (60 mln USD), pojazdy nieszynowe (60 mln USD), statki powietrzne (50 mln USD), kauczuk i wyroby z kauczuku (41 mln USD), tworzywa sztuczne (39 mln USD), przyrządy, narzędzia i aparaty optyczne (29 mln USD).

Tabela 7.3. Struktura eksportu Polski do Chin w latach 2007-2011

Sekcja HS*	Rok				
	2007	2008	2009	2010	2011
I – Produkty zwierzęce	2,0	1,1	1,3	1,6	2,4
II – Produkty roślinne	0,4	0,3	0,2	0,3	0,19
III – Tłuszcze i oleje	0	0	0	0	0
IV – Przetwory spożywcze	0,3	0,2	0,2	0,4	0,34
V – Produkty mineralne	4,2	4,9	2,4	1,6	1,46
VI – Produkty chemiczne	20,9	10,9	13,1	13,6	12,2
VII – Tworzywa sztuczne	2,7	3,1	5,6	4,9	5,08
VIII – Wyroby skórzanе	0,1	0,3	0,4	0,3	0,25
IX – Drewno i wyroby	0,2	0,2	0,1	0,3	0,24
X – Ścier i papier	1,8	1,2	0,8	0,7	0,48
XI – Wyroby włókiennicze	0,6	0,5	0,3	0,3	0,39
XII – Obuwie	0	0	0	0	0
XIII – Wyroby ceramiczne	0,9	3,7	1,6	1,1	1,14
XIV – Metale szlachetne	0	0,5	0	0	0,03
XV – Metale i wyroby metalurgiczne	33,9	39,6	39	40,6	47,61
XVI – Maszyny i urządzenia	25,9	22,7	25,3	21,6	19,77
XVII – Sprzęt transportowy	2,3	3,9	4,6	7,0	2,36
XVIII – Przyrządy precyzyjne	1,0	1,8	2,3	1,8	1,26
XIX – Broń i amunicja	0	b.d.	0	0	0
XX – Wyroby przemysłowe różne	2,7	5,1	2,7	3,7	4,56
XXI – Dzieła sztuki	0	0	0	0,1	0
Pozostałe	0	0	0	0	0
Ogółem	100	100	100	100	100

* Nomenklatura taryfowa Harmonised System (HS).

b.d. – brak danych

Źródło: Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Pekinie oraz <http://www.kig.pl/files/Znajdz%20zagranicznego%20partnera/chiny.pdf>.

Podsumowując powyższe dane można stwierdzić, że w polskim eksporcie do Chin największy udział mają wyroby metalurgiczne oraz wyroby przemysłu elektromaszynowego i chemicznego. Trzy wymienione grupy stanowią łącznie ponad 70% eksportu z Polski. Na liście najważniejszych towarów w naszym eksporcie do Chin pierwsze miejsce zajmuje miedź. Ważne miejsce zajmują produkty chemiczne oraz maszyny specjalistyczne. Według danych chińskich, w polskim eksporcie do Chin dominują trzy grupy towarowe: metale nieszlachetne, produkty przemysłu chemicznego oraz maszyny i urządzenia.

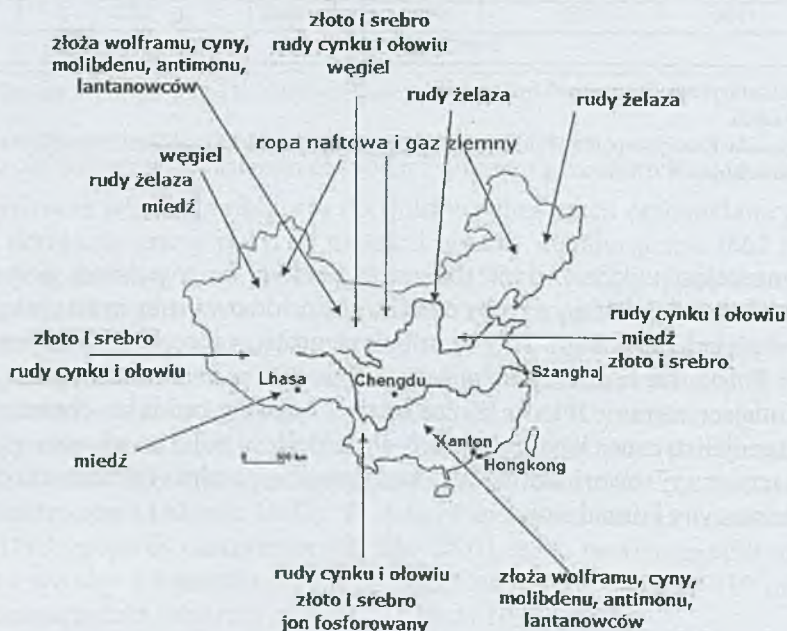
7.3. Rynek górnictwa węgla i innych surowców w kontekście zastosowania maszyn górniczych

Do najważniejszych bogactw naturalnych Chin należą: antymon, aluminium, boksyty, cyna, cynk, diamenty, fosforyty, gaz ziemny, grafit, kaolin, łupki bitumiczne, magnetyt, mangan, miedź, molibden, ołów, ropa naftowa, rtęć, ruda uranu, ruda żelaza, sól kamienna, wanad, wolfram, węgiel kamienny, złoto. Rozmieszczenie poszczególnych surowców mineralnych przedstawiono na rysunku 7.3.

Złóża węgla kamiennego w Chinach szacuje się na ponad 1000 mld ton, co stanowi 13% światowych zasobów. Chiny są jednym z największych producentów i konsumentów tego surowca, znajdują się w tym względzie w pierwszej trójce państw na świecie – wraz z USA i Rosją. Ilość wydobytego węgla w latach 1980-2010 przedstawiono na wykresie 7.3.

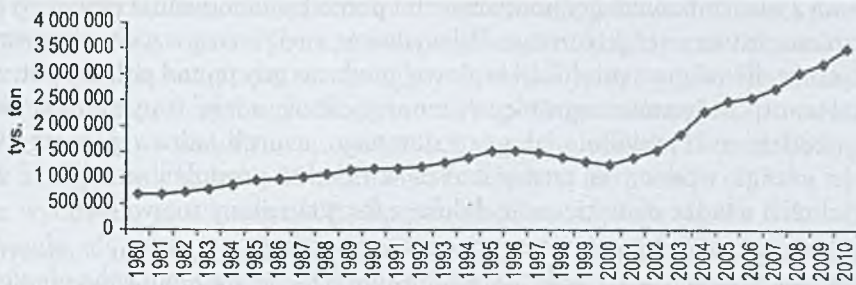
Węgiel pokrywa obecnie 69,4% zapotrzebowania Chin na surowce energetyczne. Chiny zużywają około 45% światowej produkcji węgla, a w dalszej perspektywie przewiduje się dalszy wzrost tej konsumpcji. Sektor górnictwa węgla kamiennego jest bezpośrednio związany z działaniami w zakresie zapewniania bezpieczeństwa

Rysunek 7.3. Rozmieszczenie złóż surowców mineralnych w Chinach



Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://polish.cri.cn/chinaabc/chapter1/chapter10302.htm>

Wykres 7.3. Produkcja węgla kamiennego w Chinach w latach 1980-2010



Źródło: United States Energy Information Administration.

energetycznego państwa. Zapotrzebowanie na energię dynamicznie rośnie, co jest wynikiem szybkiego rozwoju społeczno-gospodarczego Chin. OECD szacuje, że w 2030 roku zapotrzebowanie na energię będzie na świecie o ponad 50% wyższe niż obecnie, a 45% wzrostu będzie spowodowane rosnącą konsumpcją w Chinach i Indiach. W tym okresie zapotrzebowanie w Chinach zwiększy się do 3,8 mld toe⁶² (wzrost roczny średnio 3,2%). Do 2015 roku ten wzrost będzie bardziej dynamiczny niż w latach 2015-2030 i ma wynosić średnio 5,1%. Wynika to z kontynuacji dynamicznego rozwoju przemysłu ciężkiego i chemicznego. Ponadto, do 2030 roku Chiny będą musiały zainstalować dodatkowo 1300 GW mocy wytwórczych energii elektrycznej, co oznacza więcej niż obecnie posiadanych przez USA. Szacuje się, że w związku z powyższym, należy zainwestować w infrastrukturę wytwórczą i przesyłową ok. 3 700 mld USD.

Zgodnie z prognozami Państwowej Komisji ds. Rozwoju i Reform (NDRC) *energy mix*, czyli procentowe zestawienie źródeł konsumpcji i produkcji energii w Chinach będzie w najbliższej przyszłości przedstawiać się zgodnie z danymi zawartymi w tabeli 7.4.

Tabela 7.4. Procentowe zestawienie źródeł konsumpcji i produkcji energii w Chinach

Produkcja	Udział w strukturze [%]	Zużycie	Udział w strukturze [%]
Węgiel	66,1	Węgiel	74,7
Ropa naftowa	20,5	Ropa naftowa	11,3
Gaz ziemny	5,3	Gaz ziemny	5,0
Energia jądrowa	0,9	Energia jądrowa	1,0
Hydroenergia	6,8	Hydroenergia	7,5
Inne sektory energii odnawialnej	0,4	Inne sektory energii odnawialnej	0,5
Ogółem	100	Ogółem	100

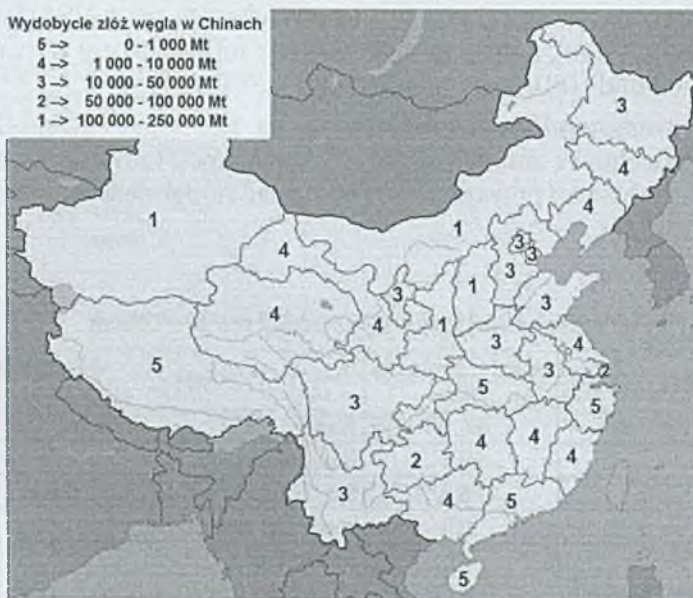
Źródło: Chińska Państwowa Komisja ds. Rozwoju i Reform (NDRC).

⁶² Toe – *ton of oil equivalent* – tona ekwiwalentu ropy zdefiniowana jako 41,868 GJ.

W długim okresie węgiel pozostanie najważniejszym źródłem energii w Chinach, co wynika z uwarunkowań geopolitycznych i potrzeby zachowania pewnego poziomu bezpieczeństwa energetycznego. Zdecydowana większość zapotrzebowania na węgiel jest realizowana z produkcji krajowej, podczas gdy ponad połowa potrzebnej ropy jest transportowana z zagranicy. Niemniej jednak, udział ropy naftowej w konsumpcji będzie rósł, podobnie jak gazu ziemnego, energii jądrowej, energii odnawialnej i energii wodnej. W szczególności w obrębie produkcji energii ze źródeł odnawialnych władze chińskie mają daleko zakrojone plany rozwojowe.

Zasoby węgla znajdują się w ponad 60% powiatów ChRL, w tym w zdecydowanej większości prowincji i regionów autonomicznych (Xinjiang, Mongolia Wewnętrzna, Shanxi, Shaanxi, Ningxia, Gansu, Guizhou, Hebei, Henan, Anhui, Shandong, Yunnan oraz Heilongjiang posiadają 96% wszystkich depozytów węgla). Powszechniejsze jest występowanie tego surowca na zachodzie i północy niż na południu i wschodzie. Największe depozyty węgla znajdują się generalnie w trzech miejscach: w części centralnej kraju, w regionie północno-wschodnim oraz na zachodzie. Ponadto, stwierdzone depozyty znajdują się w południowo-centralnej części Chin. Lokalizacje rozpoznanych złóż węgla w Chinach przedstawiono na rysunku 7.4.

Rysunek 7.4. Zasoby węgla kamiennego w Chinach



Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://gornictwo.edu.pl/zasoby-naturalne-i-sposoby-eksploatacji/wegiel-kamienny/37-zasoby>

Rynek węgla jest rozdrobniony. W Chinach istnieje ok. 25 tys. kopalń (w tym ok. 16 tys. małych). Trzy największe firmy wytwarzają jedynie 15% całej produkcji, a na rynku istnieją, oprócz firm państwowych, także kolektywne i prywatne. Największy na świecie konglomerat zajmujący się wydobywaniem węgla, Shenhua Group, posiada 9% rynku krajowego. **Shenhua Group Corporation Ltd.**, to utworzona w 1995 roku firma państwowa, o wartości aktywów prawie 14 mld USD, w tym wraz z firmami zależnymi – 26 mld USD. Jest jedyną korporacją chińską, w której roczne wydobycie przekracza 100 mln ton. Shenhua zajmuje się nie tylko wydobywaniem węgla, ale także jego przetwórstwem i transportem. W skład grupy wchodzi elektrownie o łącznej mocy 8,7 GW, terminale przeladunkowe w portach morskich oraz sieć kolejowa. Od listopada 2004 roku jako China Shenhua Energy Ltd. jest notowana na giełdzie w Hongkongu. Dwie kolejne spółki węglowe (łącznie 15% produkcji krajowej), to China National Coal oraz Shanxi Coal Transportation Co. Ltd. **China Coal** powstała w 2005 roku na bazie China National Coal Corporation i połączyła w sobie kilka rejonów wydobywczych w całych Chinach. W jej skład wchodzi także kilka wiodących chińskich zakładów produkcji maszyn górniczych, w tym Zakład Produkcji Obudów Ścianowych w Pekinie, Zakład Budowy Kombajnów w Xi'an oraz Zakład Produkcji Przenośników w Zhangjiakou. **Shanxi Coal Transportation Co. Ltd.** funkcjonuje od lat jako jedna z największych firm wydobywczych, która praktycznie zdominowała rynek górniczy w prowincji Shanxi. W 2009 roku wydobycie tej firmy wyniosło 90 mln ton i przewiduje się dalszy wzrost.

Wśród pozostałych dużych przedsiębiorstw górniczych można wymienić:

- Anhui-Huainan New District (30 mln ton wydobycia rocznego),
- Shanxi-Datong Mining District Tashan (15 mln),
- Guizhou-Panjiang Mining District Xiangshui (10 mln),
- Shaanxi-Binchang Mining District (10 mln),
- Yangquan Mining District Hanzhuang (6 mln),
- Shouyang (6 mln),

Rysunek 7.5. Chińska kopalnia węgla Chongqing



Źródło: <http://www.nanchuanminerals.com/>

- Lu'an Mine District Tunliu (6 mln),
- Jincheng Mine District Zhaozhuang (6 mln),
- Xinji Mining District Xinjisan (5 mln),
- Shandong-Xinwen Mining District Longgu (5 mln),
- Henan-Pingdingshan Mining District Shoushanyi (3 mln).

W związku z tym, że prawie 40% węgla wydobywa się w małych kopaniach, które często nie posiadają środków finansowych na zakup odpowiedniej jakości technologii wydobywczych i maszyn, realne wykorzystanie eksploatowanych depozytów jest często niższe niż 10-15%. Innymi słowy, przy zastosowaniu odpowiednich technologii i maszyn, eksploatowanie pokładów węgla mogłoby być znacząco bardziej efektywne. Jednocześnie presja na dostawy nośników energii powoduje często niekontrolowane i chaotyczne zwiększanie wydobycia, co intensyfikuje problem.

7.4. Diagnoza nasycenia i potencjalnej chłonności rynku maszyn górniczych

Gwałtowny wzrost wydobycia węgla stymuluje wzrost potrzeb w zakresie sprzętu wydobywczego, nie tylko maszyn pracujących bezpośrednio na przodkach, lecz całej infrastruktury sprzętowej (m.in. również wyposażenia bezpieczeństwa). Solidne wyposażenie sprzętowe jest gwarancją osiągnięcia stabilnego wzrostu wydobycia oraz jego właściwego zabezpieczenia w zgodzie z lokalnymi normami bezpieczeństwa.

Ponad 95% działalności górniczej w Chinach opiera się na górnictwie podziemnym węgla kamiennego. Obecnie w pełni zmechanizowane urządzenia górnicze zapewniają wydajność na poziomie 25 000-30 000 ton (roczne zdolności produkcyjne to około 10 mln ton). Szacuje się, że do roku 2030 zostanie dostarczone około 30 w pełni zmechanizowanych kompleksów ścianowych oraz dodatkowo w każdym roku około 50 urządzeń wchodzących w skład kompleksów.

Regulacje prawne przyjęte w ostatnim czasie przez rząd ChRL mają na celu skłonienie inwestorów zagranicznych do rozpoczęcia działalności gospodarczej na rynku chińskim. Inwestorzy zagraniczni mogą zaoferować wysoko rozwinięte technologie, co będzie korzystnie wpływać na rozwój sektora. W chwili obecnej Chiny koncentrują się na działaniach z zakresu przyciągania i asymilacji nowoczesnych technologii, głównie poprzez import zaawansowanych technologicznie maszyn. Osiągnięta dzięki temu znajomość technik wykorzystywanych na rynkach międzynarodowych ma wspomagać wzrost innowacyjności chińskiego sektora oraz przekładać się na podniesienie standardów produkcji na rynku lokalnym.

Pierwszym dostawcą maszyn, który uzyskał pozwolenie na założenie działalności gospodarczej w Chinach był Joy Global Inc. (JOYG). Jest to jednocześnie jeden z największych dostawców maszyn na świecie. W chwili obecnej nie jest on jednak

jedynym konkurentem zagranicznym na chińskim rynku. Inni międzynarodowi producenci maszyn i urządzeń górniczych, obecni już na rynku chińskim to: Grupa DBT i Eickhoff Corp z Niemiec oraz Sandvik Mining and Construction Ltd ze Szwecji. Grupa DBT podpisała kontrakt z Shenhua Group, największym producentem węgla w Chinach. Był to największy kontrakt podpisany w historii firmy DBT i dotyczył 2 700 sekcji obudów zmechanizowanych. Kolejnym krokiem ku ekspansji firm zagranicznych na rynku chińskim jest nabycie przez Joy Global akcji chińskiej firmy Wuxi Shengda za 22 mln USD. Wuxi Shengda zatrudnia około 450 pracowników, jest czwartym największym producentem kombajnów ścianowych, które pracują w podziemnych zakładach górniczych w Chinach. Jej najwięksi klienci to Xuzhou Zhongkuang Meiji, Anhui Huaibei i Shanghai Bank Ltd, Datun. Niemiecki Eickhoff mając dostarczonych 70 kombajnów ścianowych, uruchomił w 2008 roku w Tianjinie własny zakład remontu kombajnów.

Na rynku chińskim swoją obecność zaznaczył także polski KOPEX S.A., tworząc przyczółek do dalszej ekspansji. Założył w 2007 roku wraz z Shandong Taishan Jianneng Machinery Group Co. Ltd. spółkę TAGAO Mining Machinery Equipment Manufacturing Co. Ltd. TAGAO produkuje obudowy zmechanizowane zarówno dla pokładów niskich o grubości 0,9-2,1 m, jak również pokładów grubszych o wysokości do 4 m. TAGAO oferuje także usługi remontowe i naprawcze obudów zmechanizowanych. W 2008 roku TAGAO wyprodukowało 618 hydraulicznych sekcji obudowy, w 2009 roku dostarczyło 828 nowych sekcji, a wyremontowało 238 sekcji.

W ciągu ostatnich kilku lat zagraniczni producenci maszyn górniczych odnotowali gwałtowny wzrost sprzedaży w Chinach. Wzrost rynku maszyn górniczych pośrednio jest związany również z rozwojem innych pokrewnych branż gospodarki (np. budownictwo w zakresie infrastruktury drogowej, hydroenergetyka). Branże te zgłaszają zapotrzebowanie na sprzęt podobnej jakości i o zbliżonych specyfikacjach technicznych. Bardzo aktywne są branże związane z wydobywaniem rud metali oraz węgla kamiennego. Zapotrzebowanie na produkty tych branż stale rośnie, co jest wynikiem gwałtownego rozwoju chińskiej gospodarki w ostatnich latach. Dodatkowym czynnikiem napędzającym są stale zwiększające się ceny surowców. Wszystkie te aspekty pozytywnie wpływają na chiński rynek maszyn górniczych. Rośnie potrzeba unowocześniania parku maszynowego tak, aby możliwe było zwiększanie wydajności produkcji oraz bezpieczeństwa pracy. Inwestorzy zagraniczni powinni zdawać sobie sprawę, że w przypadku maszyn importowanych partnerzy chińscy coraz częściej biorą pod uwagę obecność przedstawicieli producenta na rynku lokalnym, gdyż ułatwia obsługę posprzedażną maszyn. Warunki geograficzne umiejscowienia depozytów mogą znacznie się różnić w zależności od miejsca wydobycia, dlatego też obecność na rynku pozwala szybko i właściwie reagować na specyficzne potrzeby lokalnych odbiorców.

Ważnym aspektem rozwoju rynku maszyn górniczych jest dążenie do unowocześniania wykorzystywanego sprzętu oraz zwiększania różnorodności jego zastosowań, co stwarza nowe możliwości biznesowe dla producentów, również zagranicz-

nych. Z uwagi na różnorodność i niejednorodność sprzętu wykorzystywanego w górnictwie, niezwykle trudno jest dokładnie ocenić całkowity potencjał rynku maszyn. Szacunki różnych instytucji niekiedy znacznie się różnią. Obecnie wartość rynku jest szacowana na ok. 1,5-1,8 mld USD rocznie i z uwagi na dążenie do restrukturyzacji i unowocześniania wyposażenia przewiduje się, że będzie systematycznie rosła w kolejnych latach. Według najnowszych szacunków ekspertów, chińscy producenci maszyn górniczych są w stanie pokryć zapotrzebowanie rodzimego sektora w około 90-95%. Pozostała część wyposażenia jest importowana z zagranicy. Do głównych krajów eksporterów sprzętu górniczego do Chin należą: Stany Zjednoczone, Niemcy, Wielka Brytania, Republika Południowej Afryki oraz Japonia. Sprzęt rodzimej produkcji jest wykorzystywany głównie w małych (są one stopniowo zamykane, z uwagi na niskie bezpieczeństwo) i średniej wielkości kopalniach. Duże spółki węglowe, ze względu na wysokie obroty handlowe, przewidywalną sytuację finansową oraz długoterminowe zobowiązania produkcyjne, są w stanie sfinansować zakup importowanych maszyn. Przekłada się to dodatnio na ich stabilność produkcji oraz wzrost bezpieczeństwa pracy. Przykładowo maszyny pracujące w kopalniach największego holdingu górniczego w Chinach Shenhua Group w ponad 90% pochodzą z importu. Warunki geologiczne grupy Shenhua w Mongolii Wewnętrznej są podobne do warunków panujących w USA, co między innymi zdecydowało o imporcie z USA wielu kompleksów w ciągu ostatnich 15 lat. W kategorii części można zauważyć, że do niedawna tylko pewne elementy były importowane, a pozostałe pochodzą z chińskich fabryk. Przykładem jest tutaj grupa Tiefa, do której dostarczono strug, przenośnik zgrzebłowy oraz sterowanie elektrohydrauliczne obudów zmechanizowanych z Niemiec, podczas gdy same sekcje obudowy zmechanizowanej pochodzą z chińskich fabryk. Obecnie oczekiwania partnerów chińskich ulegają zmianie. Zamiast zakupów pojedynczych maszyn poszukują oni rozwiązań kompletnych, tj. zaprojektowanie, budowa i eksploatacja kopalń czy zaprojektowanie, budowa, instalacja oraz obsługa posprzedażna integralnych systemów maszynowych. W przypadku Chin, gdzie ponad 97% to głębinowe kopalnie węgla kamiennego, stwarza to możliwości ekspansji dla doświadczonych w tego rodzaju warunkach wydobywczych polskich przedsiębiorstw.

Innym aspektem rynku maszyn i urządzeń górniczych w Chinach jest niski poziom technologiczny sprzętu technicznego. Wyposażenie chińskich kopalń, w szczególności małych i średniej wielkości, w ocenie ekspertów górniczych, jest opóźnione technologicznie o około 10 do 15 lat w stosunku do najnowocześniejszych rozwiązań stosowanych w krajach zachodnich. Jedynie część małych i średnich kopalń wykorzystuje możliwość mechanizacji, a pozostała część nadal wykorzystuje pracę ręczną. Wpływa to negatywnie na wydajność sektora, trwałość i jakość sprzętu, zagadnienia z zakresu ochrony środowiska oraz bezpieczeństwo pracy. Według statystyk mechanizacja górnictwa węgla kamiennego w Chinach dotyczy zaledwie 45% działalności i koncentruje się tylko w dużych oraz kilku średnich kluczowych kopalniach. W pozostałych obserwuje się stopniowe starzenie się sprzętu (30-40% obecnie pracującego sprzętu jest już przestarzałe).

Dzięki „polityce otwarcia” kontynuowanej przez rząd ChRL od 1978 roku oraz intensywnemu importowi maszyn ze Stanów Zjednoczonych, chiński sektor górnictwa nadrabia zaległości w stosunku do krajów rozwiniętych, lecz obecnie, wobec gwałtownego wzrostu zapotrzebowania na produkty, wciąż nie jest w stanie samodzielnie produkować zaawansowanego technologicznie sprzętu górniczego. Największe zaniedbania występują w zakresie bezpieczeństwa kopalń. W 2007 roku w różnego rodzaju wypadkach poniosło śmierć 3 786 górników. Większość wypadków śmiertelnych jest związana z wybuchem gazu. Dużej liczbie wypadków można zapobiegać, jednak zwykle zły stan techniczny sprzętu z zakresu bezpieczeństwa lub jego zupełny brak na wyposażeniu kopalń, stoją temu na przeszkodzie. Według Państwowej Administracji Bezpieczeństwa Kopalń Węglowych chińskie kopalnie cierpią na niedoinwestowanie w dziedzinie bezpieczeństwa o szacowanej wartości około 6 mld USD. Rząd podejmuje działania mające na celu redukcję ilości wypadków, głównie poprzez zamykanie najniebezpieczniejszych kopalń oraz regulację skłaniającą kopalnie do inwestycji w bezpieczeństwo. W latach 2005-2007 rząd centralny przeznaczył ok. 1,24 mld USD pochodzących z emisji obligacji skarbowych na sfinansowanie poprawy bezpieczeństwa w największych państwowych spółkach. Dodatkowo, rządy lokalne poszczególnych prowincji przeznaczyły ok. 8,8 mld USD na ten sam cel. Przewiduje się kontynuację programu bezpieczeństwa. Stwarza to duże możliwości dla polskich przedsiębiorstw produkujących odpowiedni sprzęt.

W Chinach możliwe są do wykorzystania różne modele biznesowe, np. budowa od zera całego zakładu produkcyjnego lub przejęcie udziałów (a co za tym idzie i rynku zbytu) w chińskim przedsiębiorstwie. Właściwa strategia powinna uwzględniać specyfikę rynku chińskiego, gdzie dużo zależy od bieżącej obecności (biuro przedstawicielskie, zakład produkcyjny w Chinach), cierpliwości i dążenia do osiągnięcia założonych wyników, pomimo napotykaných przeszkód.

Ze względu na wieloletnie doświadczenie w produkcji, a także biorąc pod uwagę bieżące i przyszłe zapotrzebowanie rynku chińskiego, polskie przedsiębiorstwa mogą zwiycięsko konkurować w następujących grupach towarowych z zakresu wyposażenia kopalń:

- maszyny i urządzenia mechaniczne (wraz z częściami zamiennymi),
- sprzęt elektryczny (wraz z częściami zamiennymi),
- wyroby gotowe (dostosowane do indywidualnych potrzeb zamawiającego),
- kombajny ścianowe,
- obudowy,
- przenośniki,
- systemy wykrywania i kontroli metanu,
- kable górnicze,
- łańcuchy napędowe do maszyn i urządzeń,
- sprzęt ratownictwa górniczego.

Pomimo znaczącej poprawy w branży produkcji energii elektrycznej, w porównaniu do lat poprzednich, w Chinach wciąż występują sporadyczne braki elektrycz-

ności wywołane przeciążeniem sieci oraz niedostateczną podażą. Dotyczy to głównie rejonów nadmorskich, wschodnich i południowo-wschodnich, gdzie koncentrują się ośrodki przemysłu (prowincje Jiangsu, Zhejiang, Fujian, Guangdong). W związku z tym, chiński rząd zachęca do inwestycji i budowy elektrowni energetycznych, co oddziałuje na wzrost zapotrzebowania na węgiel kamienny. Eksperti szacują, że do 2020 roku Chiny zainwestują ok. 150 mld USD w infrastrukturę do wydobywania i przesyłu węgla. Inwestycje skupią się w sześciu obszarach, w których pojawiają się możliwości biznesowe dla polskich przedsiębiorstw:

- budowa nowych kopalń oraz baz węglowych,
- działania na rzecz zwiększania bezpieczeństwa kopalń,
- wykorzystanie technik „czystego” przetwórstwa węgla kamiennego (m.in. *washed coal*),
- przetwórstwo węgla (gazyfikacja oraz skraplanie),
- wydobywanie i wykorzystanie metanu (CBM – *Coal Bed Methane*),
- budowa elektrowni opalanych węglem w bezpośrednim sąsiedztwie kopalń.

7.5. Bariery i szanse wejścia na rynek dla polskich producentów

W grudniu 2011 roku Chiny obchodziły dziesiątą rocznicę wstąpienia do WTO. W tym okresie doszło do znacznej liberalizacji wymiany zagranicznej i warunków dla inwestycji zagranicznych. Specyfika państwa chińskiego, w tym odmiennosc językowa i kulturowa, nieprzejrzystość obowiązujących regulacji, zróżnicowanie warunków gospodarczych na poziomie ogólnokrajowym i lokalnym, istniejące nadal bariery taryfowe i pozataryfowe, rozbudowane procedury administracyjne, brak wdrożonej skutecznie ochrony własności intelektualnej, stwarzają duże trudności przedsiębiorcom próbującym wejść na rynek chiński ze swoimi towarami lub pragnącymi inwestować na tym rynku.

Jedną z poważniejszych barier makroekonomicznych dla eksportu towarów i usług jest **polityka kursu walutowego**. Utrzymywanie zaniżonego kursu waluty krajowej względem głównych walut międzynarodowych jest istotnym elementem strategii rozwoju gospodarczego pobudzanego eksportem. W lipcu 2005 roku Chiny odeszły od polityki kursu sztywnego i wprowadziły kurs regulowany (*managed floating*) względem koszyka walut. Od tego czasu doszło do aprecjacji chińskiej waluty względem głównych walut światowych. W ciągu kolejnych 3 lat od podjęcia reformy kursowej (do września 2008 roku) kurs waluty chińskiej zwiększył wartość względem USD o ponad 21% i prawie 13% względem jena japońskiego, ale pozostał praktycznie niezmienny względem euro. W okresie kryzysu światowego doszło do deprecjacji kursu waluty chińskiej względem euro, co pogorszyło pozycję konkurencyjną eksporterów z UE na rynku chińskim. Niedowartościowany kurs chińskiej waluty stwarza dodatkową zachętę dla chińskich eksporterów i stanowi przeszkodę

w postaci obniżonej konkurencyjności dla eksporterów europejskich. Niedowartościowany kurs waluty chińskiej, poprzez zakłócenie relacji cenowych, uniemożliwia osiągnięcie równowagi bilansu handlowego Chin z ich partnerami handlowymi⁶³.

Kolejną barierą makroekonomiczną są **taryfowe warunki wejścia na rynek chiński**, takie jak: taryfa celna, procedury celne, wycena wartości celnej i reguły pochodzenia. Średni **poziom taryfy celnej** Chin wynosi 9,5%, a stosowane stawki zbliżone są do stawek związanych zobowiązaniami handlowymi w WTO. Jednak taryfa celna importowa charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem i zawiera aż 60 różnych wartościowo stawek. Taryfa celna rozróżnia „stawki knu” i „stawki pozostałe”. Ta ostatnia kategoria dzieli się na „stawki preferencyjne wynikające z umów handlowych”, „specjalne stawki preferencyjne” i „stawki ogólne”. Ponadto występują stawki celne określone dla kontyngentów taryfowych. Dla większości powyższych stawek celnych (z wyłączeniem stawek ogólnych) Komisja Celna Rady Państwa może wprowadzać na określony czas i dla zdefiniowanych pozycji towarowych „stawki celne tymczasowe”.

Stawki celne związane dla maszyn i urządzeń wynoszą średnio 8,5% (maszyny i urządzenia nieelektryczne), 9% (maszyny i urządzenia elektryczne) oraz 12,2% (pozostałe maszyny i urządzenia). Maksymalne stawki związane dla tych grup produktów to 35%.

W 2005 roku rozpoczęto reformowanie systemu **procedur celnych**. Przed tą datą importer zarejestrowany wewnątrz terytorium był zobowiązany do przejścia procedur wstępnych w porcie, a następnie musiał złożyć deklarację w urzędzie celnym przeznaczenia towarów. Obecnie importer lądowy składa deklarację celną tylko w urzędzie swojego miejsca rejestracji. Utrzymany jest obowiązek rejestracji zarówno importerów, jak i eksporterów w Ministerstwie Handlu lub upoważnionych placówkach, przed wypełnieniem deklaracji celnej. Deklaracje są składane w formie papierowej i elektronicznej, osobiście, bądź przez upoważnione podmioty. Ponadto, w grudniu 2005 roku wprowadzono instytucję inspekcji przedwysyłkowej, która dotyczy niektórych towarów ze względu na bezpieczeństwo narodowe, towarów o dużej wartości lub zaawansowanych technologicznie; urządzeń o dużych gabarytach (powyżej określonej wysokości, długości lub wolumenu); materiałów odpadowych używanych jako surowce oraz niektórych używanych produktów elektronicznych, które mogą zagrażać zdrowiu publicznemu lub środowisku naturalnemu. Jako cel wprowadzenia PSI władze podały m.in.: ochronę zdrowia publicznego, poprawę sytuacji fitosanitarnej, ochronę środowiska naturalnego, zapobieganie wprowadzeniu do Chin podróbek towarów markowych.

Wycena **wartości celnej** w imporcie jest dokonywana na podstawie faktycznej wartości transakcyjnej, z uwzględnieniem kosztów transportu, ubezpieczenia i innych zwyczajowych opłat. W przypadku, kiedy nie jest możliwe ustalenie wartości transakcyjnej, wartość celna jest ustalana jedną z metod, według następującej kolej-

⁶³ *China's Currency Policy Explained*, Arthur R. Kroeber, The Brookings Institution, 2011.

ności: jako wartość transakcyjna produktów identycznych; wartość transakcyjna produktów podobnych, wartość szacunkowa, wartość kalkulacyjna, wartość określona w sposób racjonalny.

Kolejną barierą taryfową to **reguły pochodzenia**. Chiny stosują zarówno preferencyjne, jak i niepreferencyjne reguły pochodzenia towarów. W przypadku towarów wytworzonych w więcej niż jednym kraju, za kraj pochodzenia przyjmuje się ten, w którym miało miejsce zasadnicze przetworzenie. Przez zasadnicze przetworzenie produktu rozumie się bądź zmianę grupy taryfowej, zgodnie z chińską klasyfikacją celną, bądź przetworzenie zapewniające co najmniej 30% udział wartości dodanej w ogólnej wartości produktu.

Preferencyjne reguły pochodzenia są stosowane względem towarów importowanych z krajów, z którymi Chiny zawarły różnego rodzaju regionalne lub bilateralne porozumienia handlowe oraz do części importu krajów najmniej rozwiniętych (LDC). Chiny zawarły 14 porozumień o wolnym handlu, które obejmują łącznie 31 krajów, w tym m.in. z Chile (2006), Pakistanem (2007), Peru (2009), Nową Zelandią (2008), Singapurem (2008). Negocjowane są kolejne porozumienia z Australią, Norwegią, Islandią i Unią Celną Afryki Południowej. Kryteria preferencyjnych reguł pochodzenia są zróżnicowane dla poszczególnych porozumień, a nawet dla poszczególnych grup towarowych, co niekiedy jest uważane za dodatkowe skomplikowanie reżimu handlowego Chin, utrudniające przejrzystość regulacji handlowych.

Wśród makroekonomicznych barier pozataryfowych szeroko są stosowane **licencje importowe**, zarówno nieautomatyczne, jak i automatyczne. Dotyczą one na równych zasadach wszystkich państw członkowskich WTO i państw spoza tej organizacji. Listy produktów objętych licencjonowaniem nieautomatycznym w imporcie są ogłaszane w każdym roku. Na przykład w 2009 roku nieautomatycznym licencjonowaniem były objęte produkty, takie jak: substancje szkodliwe dla warstwy ozonowej, niektóre stare produkty mechaniczne i elektroniczne i inne. Przedsiębiorca zainteresowany eksportem do Chin jest zobowiązany wystąpić o pozwolenie importowe, a następnie o licencję importową. Po otrzymaniu pozwolenia importowego, licencja jest wydawana automatycznie z ważnością na dany rok kalendarzowy i możliwością przedłużenia maksymalnie na 3 miesiące. Licencje importowe automatyczne funkcjonują w celu monitorowania importu niektórych produktów dla celów statystycznych. Instrumentem były objęte głównie drób, oleje roślinne, tytoń, nawozy chemiczne, węgiel, kauczuk naturalny, rudy żelaza, ropa naftowa i produkty naftowe, stal, maszyny, akcesoria samochodowe i statki.

Kolejną barierą pozataryfową jest **monopol państwowy** w zakresie handlu niektórymi produktami. Ustawa o handlu zagranicznym z 2004 roku daje prawo obejmowania importu niektórych produktów monopolem handlu zagranicznego, w celu zapewnienia stabilnej podaży na rynku krajowym, stabilizacji cen, bezpieczeństwa żywnościowego oraz ochrony środowiska naturalnego i zasobów nieodnawialnych. W 2009 roku produktami importowanymi przez państwowe przedsiębiorstwa handlowe były: ziarna pszenicy, kukurydzy i ryżu, cukier, bawełna, na-

wozy chemiczne, tytoń oraz ropa naftowa i produkty naftowe. Na przykład, tytoń jest importowany tylko przez jedno przedsiębiorstwo państwowe (the China National Tobacco Import & Export Group Corporation). Pozostałe produkty objęte monopolem państwa mogą być sprowadzane zarówno przez przedsiębiorstwa państwowe, jak i przedsiębiorstwa niepaństwowe, ale po spełnieniu określonych warunków, polegających na przyznaniu rocznych kwot ilościowych przez Ministerstwo Handlu. Większość produktów objętych monopolem handlu państwowego jest również objęta kontyngentami taryfowymi, które są w większości alokowane do przedsiębiorstw państwowych.

Innym rodzajem bariery pozataryfowej są **zakazy importowe**. W mocy są utrzymywane zakazy importowe uzasadnione względami interesu publicznego, ochrony środowiska naturalnego oraz wynikające ze zobowiązań międzynarodowych. Zakazane produkty w imporcie są umieszczone na liście publikowanej przez Ministerstwo Handlu lub inne odpowiednie władze krajowe, jak Generalna Administracja Celna (General Customs Administration), Generalna Administracja Nadzoru Jakości, Inspekcji i Kwarantanny (the General Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine, AQSIQ) lub Ministerstwo Ochrony Środowiska.

W 2009 roku import produktów objętych 52 grupami taryfowymi (8-cyfrowymi HS) był całkowicie zakazany, a produkty z 528 innych grup taryfowych były częściowo zakazane. Na liście zakazów importowych znalazły się niektóre produkty pochodzenia zwierzęcego, produkty chemiczne, surowce mineralne, skóry surowe, odpady skórzane, używana odzież, używane maszyny i urządzenia elektroniczne, używane środki transportu, opium. Zakazem tymczasowym mogą być objęte produkty ze względów na ochronę zdrowia zwierząt, roślin i bezpieczeństwo ludzi. Na przykład, Chiny wprowadziły zakaz importu niektórych produktów mięsnych z krajów objętych epidemią ptasiej grypy lub innych chorób odzwierzęcych.

Inwestorzy zagraniczni za istotną barierę w prowadzeniu działalności gospodarczej na rynku chińskim uznają **politykę fiskalną**. Skomplikowane przepisy podatkowe powodują, że specjaliści od rynku chińskiego przed przystąpieniem do jakiegokolwiek przedsięwzięcia lub ustaleń finansowych zalecają skorzystanie z profesjonalnych usług doradczych. W Chinach funkcjonuje 29 różnych podatków, przedsiębiorstwa zagraniczne i cudzoziemcy podlegają 17 podatkom. Z punktu widzenia inwestora do najważniejszych podatków należy zaliczyć: podatek dochodowy od osób prawnych, VAT oraz podatek od działalności gospodarczej. Import produktów, poza cłami, obciążony jest również VAT i akcyzą. Zasadniczo stawki podatkowe obowiązują zarówno na produkty krajowe, jak i importowe. Podstawowymi stawkami VAT są 17% i 13%. Na niektóre wyroby (np. gaz ziemny, chemikalia, nawozy sztuczne, olej jadalny roślinny, książki, czasopisma) stosowana jest stawka obniżona, która wynosi 13%. W 2009 roku podwyższono z 13% do 17% stawkę podatku na surowce mineralne (węgiel, aluminium, miedź) i jednocześnie obniżono do 3% stawkę podatku dla małych przedsiębiorstw. W tym samym roku zmodyfikowano sposób naliczania podatku, przesuwając obowiązek

podatkowy ze sfery produkcji do sfery konsumpcji. Umożliwiono odliczanie podatku naliczonego od środków trwałych od podatku obciążającego produkty finalne. Reforma miała na celu eliminację zjawiska kaskadowego naliczania podatku w fazie produkcji. Eksporterzy korzystają z prawa do zwrotu VAT, jednakże podatek ten nie zawsze jest zwracany w pełnej wysokości. Import produktów przeznaczony do przetwórstwa w specjalnych strefach i następnie eksportowanych może korzystać ze zwolnień lub ulg w VAT.

Poza VAT, produkcja i handel są obciążone dwoma innymi podatkami pośrednimi: podatkiem konsumpcyjnym o charakterze akcyzowym (*consumption tax*) i podatkiem od działalności gospodarczej (*business tax*). Wszystkie podmioty oraz osoby fizyczne świadczące usługi (za wyjątkiem usług przetwórstwa lub naprawy) lub które dokonują transferu wartości niematerialnych i prawnych lub majątku nieruchomości w Chinach podlegają opodatkowaniu od działalności gospodarczej. Do usług podlegających opodatkowaniu należą między innymi transport, budownictwo, finanse i ubezpieczenia, usługi pocztowe i telekomunikacyjne, działalność kulturalna i sportowa oraz przedsięwzięcia i usługi rozrywkowe. Stawka ogólna podatku od działalności gospodarczej wynosi 5%.

W przypadku takich branż, jak transport i budownictwo, a także dla usług telekomunikacyjnych i pocztowych stawka podatku *business tax* wynosi 3%. Podatek od działalności gospodarczej jest formą podatku obrotowego, przy którym w całym łańcuchu dostaw nie są dozwolone żadne odpisy. Podatek konsumpcyjny jest pobierany od niektórych produktów wytwarzanych w kraju, jak i z importu. W przypadku eksportu podatek podlega całkowitemu zwrotowi. Stawki podatku mogą być różnicowane w celu realizacji określonej polityki, np. oszczędzania zużycia produktów energetycznych lub dla ochrony środowiska naturalnego. W zależności od kategorii dóbr, stawka podatkowa waha się od 3% do 45%.

Od 1 stycznia 2008 roku ujednolicono stawkę podatku dochodowego na poziomie 25% dochodu netto (przychody pomniejszone o koszty uzasadnione) dla wszystkich podmiotów, zarówno krajowych, jak i zagranicznych. Ponadto, z szerokiego wachlarza innych obciążeń podatkowych różnych rodzajów działalności lub inwestycji można wymienić np. podatek od umów prawnych, podatek od nieruchomości, podatek od wzrostu wartości gruntu, opłata skarbową, podatek edukacyjny, miejski podatek konserwacji i budowy, podatek od działalności w dziedzinie kultury oraz różne podatki związane z górnictwem, podatki samochodowe oraz składki na ubezpieczenie społeczne.

Część zagranicznych przedsiębiorstw uważa, że system poboru VAT w Chinach nadal jest dyskryminacyjny względem podmiotów spoza Chin. Chińscy producenci często unikają płacenia VAT, bądź to w wyniku „nieszczelnego” systemu poboru podatku, bądź w wyniku specjalnych porozumień z władzami, a nawet w wyniku przestępstw podatkowych. Natomiast konkurujące produkty pochodzące z importu podlegają obowiązkowemu podatkowi.

Podsumowując makroekonomiczne bariery w dostępie do rynku chińskiego, należy zwrócić jeszcze uwagę na politykę rozwoju gospodarczego Chin i jej konsekwencje dla polskich eksporterów. Cele tej polityki można określić jako dążenie do rozwoju rodzimych zdolności wytwórczych przy wykorzystaniu zagranicznych technologii, surowców i kapitału. Ponadto, określa się branże traktowane priorytetowo (np. przemysł samochodowy), gdzie inwestor zagraniczny nie może posiadać większości kapitału lub sektor budowlany, w którym trzeba wykazać się długoletnim doświadczeniem na rynku by móc ubiegać się o realizację projektów. Konsekwencją tego są, przykładowo, wyższe wymogi przy zakładaniu firm handlowych z kapitałem zagranicznym w niektórych branżach, czasochłonne procedury certyfikacji wyrobów przemysłowych czy też zakazy importu szeregu artykułów rolno-spożywczych. Za to dużo łatwiej jest kupić gotowe wyroby przemysłowe, sprzedać surowce, a nawet dostarczyć technologię.

Kolejna grupa barier to **bariery specyficzne**. Podstawową barierą dla inwestorów zagranicznych w Chinach jest **specyfika i odmienność kulturowa kraju, wzorce zachowań i tradycje**, które są odmienne od świata europejskiego oraz **język**, którego nieznajomość utrudnia efektywne funkcjonowanie na rynku chińskim. Brak znajomości języka uniemożliwia rozumienie przepisów i zasad funkcjonowania. Tłumaczenia na język angielski dotyczą przeważnie tylko głównych tekstów. Problem ten występuje przy przetargach publicznych, gdzie niemożność zapoznania się ze szczegółowymi warunkami uczestnictwa praktycznie eliminuje zagraniczne firmy.

Poza barierą językową, problemem często jest **rozproszenie obowiązujących regulacji w różnych źródłach**, do których dotarcie nie zawsze jest łatwe. Rozpoczęcie działalności gospodarczej w Chinach przeważnie wymaga dokonania rejestracji i uzyskania różnego rodzaju pozwoleń administracyjnych. Niektóre dziedziny gospodarki są niedostępne dla podmiotów zagranicznych i pozostają zarezerwowane dla firm lokalnych⁶⁴. Rynek chiński jest dość trudny do zdobycia. Obok bariery językowej bardzo często pojawiają się liczne **bariery obyczajowe i kulturowe**, począwszy od znaczenia symboli, gestów i prowadzenia rozmowy, po odmienności w zarządzaniu pracownikami.

Wśród najważniejszych przeszkód pozataryfowych w dostępie do rynku chińskiego należy wymienić: **nieprzejrzyste przepisy prawne, postępowania ochronne i dumpingowe**, a także **reguły standaryzacji, certyfikacji i norm technicznych**. Prowadzenie działalności w Chinach wymaga ciągłej obserwacji rynku i zmieniających się procedur prawnych. Sukcesy gospodarcze w Chinach zależą od współpracy z partnerami lokalnymi. Praktycznie nie jest możliwe bezpośrednie wejście na rynek bez pomocy lokalnych partnerów.

Nawiązanie kontaktów partnerskich wymaga dłuższych, zorganizowanych działań i stopniowego zdobycia zaufania. Dla osiągnięcia sukcesów gospodarczych w Chinach należy zachować cierpliwość, wykazywać subtelność i podejmować długo-

⁶⁴ Na przykład w sektorze telekomunikacyjnym od 2001 roku podmioty zagraniczne uzyskały tylko 23 licencje na 22 tys. wszystkich wydanych w tym czasie.

okresowe działania. Osoby o tradycjach europejskich, przyzwyczajone do szybkich działań i efektów, mają małe szanse powodzenia w warunkach chińskich.

Jedną z głównych barier dla inwestycji zagranicznych firm w Chinach jest niedostateczna **ochrona własności intelektualnej**. Chiny od dawna były oskarżane o naruszanie praw intelektualnych. Stąd władze Chin podjęły działania mające na celu dostosowanie regulacji krajowych do postanowień aktów międzynarodowych. W latach 2000 i 2001 Chiny dokonały modyfikacji regulacji krajowych w tej dziedzinie. Zmiany objęły prawo patentowe, prawo o znakach handlowych, ustawę o prawach autorskich, regulacje dotyczące ochrony programów komputerowych. Władze Chin podjęły również działania mające na celu wdrożenie nowych regulacji w życie. O ile wprowadzone zmiany regulacji doprowadziły generalnie do ich zgodności z prawem międzynarodowym, to ich egzekwowanie w praktyce wciąż stanowi poważny problem. Powszechny jest nadal proceder podrabiania towarów markowych, piractwa i innych form naruszania praw własności.

Brak jest należytej koordynacji działań między poszczególnymi władzami ministerialnymi i agencjami wyspecjalizowanymi, niedostateczne są szkolenia, ograniczone nakłady finansowe przeznaczone na ten cel, nieprzejrzysty pozostaje proces wdrażania prawa. Powszechne są przypadki lokalnego protekcjonizmu i korupcji.

Kolejną barierą specyficzną są **standardy i normy oraz wymagania techniczne**. W Chinach są stosowane 4 rodzaje standardów: narodowe, zawodowe, lokalne i standardy ustanawiane przez przedsiębiorstwa. Trzy pierwsze rodzaje standardów mogą mieć charakter norm obowiązkowych lub dobrowolnych. Około 15% wszystkich standardów ma charakter obowiązkowy. W pewnych warunkach standardy dobrowolne mogą stać się obowiązkowymi. Nadrzędną rangę mają standardy narodowe. Nowo przyjęte standardy narodowe automatycznie zastępują standardy lokalne i zawodowe. Zagraniczne firmy krytykują złożoność i nieprzejrzystość standardów fakultatywnych.

Wśród barier specyficznych wymienia się również **sanitarne i fitosanitarne środki ochrony rynku**. AQSIQ jest instytucją regulującą zakres stosowania środków sanitarnych i fitosanitarnych. Określa produkty objęte obowiązkiem inspekcji. Przedstawiciele zagranicznych firm wyrażają pogląd, że standardy stosowane są w sposób nieprzejrzysty i bez wyraźnych podstaw naukowych. Środki te posłużyły m.in. do ograniczenia importu mięsa wołowego, drobiu i wieprzowiny oraz produktów ogrodnictwa.

Kolejna bariera specyficzna to obowiązki certyfikacyjne, akredytacyjne i oznaczania towarów. W Chinach obowiązuje system obowiązkowej certyfikacji produktów i marek handlowych (*China Compulsory Certification* – CCC). Bez uzyskania certyfikatu CCC produkty nie mogą być wprowadzane na rynek chiński (ani importowane). System ten uznawany jest za nieprzejrzysty ze względu na brak wyraźnej informacji o zakresie towarowym obowiązywania oraz z powodu przewlekłych procedur. Brak jest regulacji umożliwiających uznawanie certyfikatów zagranicznych posiadanych przez firmy eksportujące do Chin. Szereg produktów, m.in. żywność,

lekarstwa, kosmetyki podlega obowiązkowi etykietowania i oznaczania. Etykiety muszą być w języku chińskim. Zwolnione z tego obowiązku są jedynie towary wytworzone w Chinach i przeznaczane na eksport.

Analizując natomiast perspektywiczną branżę ochrony środowiska z punktu widzenia polskich eksporterów, warto podkreślić, iż w zakresie potrzeb energetycznych Chin, jak i podejmowanych zobowiązań na forum międzynarodowym w zakresie ograniczenia emisji dwutlenku węgla, coraz większe znaczenie chińska administracja będzie przywiązywać do rozwoju odnawialnych źródeł energii. Z pewnością bardzo istotnym kierunkiem będzie również rozwój czystych technologii spalania węgla. Postępująca urbanizacja kraju powoduje, iż istotnym problemem stanie się kwestia gospodarki ściekowej, w tym budowa oczyszczalni ścieków. Inwestycje w rozbudowę infrastruktury ochrony środowiska, jak i w technologie energetyczne są również elementem programu podtrzymywania tempa rozwoju gospodarki chińskiej w warunkach światowego spowolnienia gospodarczego.

Polskie firmy powinny szukać największych szans na większą współpracę gospodarczą przede wszystkim w strategicznych planach rozwoju Chin. Zmienia się stary model rozwojowy Chin, opierający się na wykorzystaniu taniej siły roboczej, eksportu towarów o niskiej wartości dodanej, zasysaniu technologii, intensywnych inwestycjach wewnętrznych. Rosnące koszty pracy, trendy demograficzne, zmniejszenie podczas kryzysu popytu na tanie chińskie towary oraz inne czynniki powodują, że lokalizowanie w Chinach produkcji nie jest już tak opłacalne, jak kiedyś.

W polityce produkcyjnej i eksportowej następuje zwrot w stronę produkcji wysokiej jakości i oferowania „wartości dodanej”. Chiny kładą obecnie nacisk na przemysł wysokich technologii. W nowym planie gospodarczym chiński rząd wskazał jako kluczowe siedem przemysłów, z zamiarem pozyskania na nie 1,5 bln dolarów inwestycji. Są to: energia alternatywna i odnawialna, biotechnologia, IT, urządzenia wytwórcze, zaawansowane materiały, samochody na alternatywne źródła energii oraz technologie energooszczędne i przyjazne dla środowiska.

Niektórzy eksporterzy mogą upatrywać swoich szans w wejściu na rynek chiński w sektorach wyszczególnionych w „Katalogu wytycznych dla inwestycji zagranicznych” (*Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries – Amended in 2007*). Katalog ten wszedł w życie 1 grudnia 2007 roku. Jego zadaniem jest ukierunkowanie inwestycji zagranicznych w zgodzie z założeniami polityki chińskiego rządu wobec poszczególnych sektorów. Katalog dzieli się na trzy części:

- (1) – sektory gospodarki, w których rząd zachęca do dokonywania inwestycji,
- (2) – sektory gospodarki, gdzie inwestycje zagraniczne mają ograniczony charakter,
- (3) – sektory gospodarki zastrzeżone, w których nie będzie można dokonywać inwestycji zagranicznych.

Generalnie, najnowsze wytyczne zachęcają do inwestycji w branże i projekty związane z ochroną środowiska naturalnego, zwiększające efektywność wykorzy-

stania surowców naturalnych, unowocześniające technologie „czystej” produkcji, czy projekty z zakresu wykorzystania energii odnawialnej. W części pierwszej katalogu rząd chiński zachęca inwestorów zagranicznych do inwestycji m.in. w następujących dziedzinach:

- poszukiwanie i eksploatację złóż gazu ziemnego (tylko na zasadach spółek *joint-venture*),
- rozwój i wdrażanie ekologicznych technik w kopalniach,
- produkcja wyrobów na bazie węgla kamiennego (tylko spółki *joint-venture* z większościowym udziałem partnera chińskiego),
- produkcja specjalistycznego sprzętu dla sektora wydobywczego (sprzęt wydobywczy, ładowarki, sprzęt do transportu, maszyny wspomagające, automatyczne systemy wiertnicze i wydobywcze itp.),
- produkcja sprzętu bezpieczeństwa i nadzoru kopalń,
- produkcja maszyn do chemicznego przetwórstwa węgla kamiennego (tylko spółki *joint-venture*),
- rozwój i produkcja sprzętu do kontroli zanieczyszczeń,
- rozwój i wykorzystanie produktów pochodzących z technik czystego przetwórstwa węgla (m.in. gazyfikacja, skraplanie węgla).

Część druga katalogu zawiera listę branż, w których dozwolone są inwestycje zagraniczne, lecz ich rozwój jest ograniczony, np. poszukiwanie i eksploatacja rzadkich i specjalistycznych odmian kopalin (partner chiński musi posiadać większość udziałów w spółkach *joint-venture*).

Ostatnia, trzecia część katalogu zawiera listę zastrzeżonych branż – w przypadku górnictwa są to projekty z zakresu np. wydobywania materiałów radioaktywnych, czy rzadkich metali.

Podsumowując szanse polskich eksporterów związane z katalogiem można stwierdzić, że największe możliwości w zakresie eksportu do Chin mają następujące branże:

- górnictwo (maszyny i urządzenia górnicze oraz urządzenia bezpieczeństwa pracy w górnictwie),
- przemysł metalurgiczny (miedź, maszyny flotacyjne),
- przemysł lotniczy (lekkie samoloty rolnicze i transportowe oraz śmigłowce),
- przemysł chemiczny (chemia nieorganiczna i organiczna, surowce i komponenty chemiczne, technologie),
- ochrona środowiska (w szczególności realizacja kompletnych projektów inwestycyjnych, jak oczyszczalnie ścieków, stacje uzdatniania wody, stacje utylizacji odpadów stałych, filtry),
- energetyka (technologie wytwarzania, urządzenia dla elektrowni, kable energetyczne i odgromniki),
- przemysł rolno-spożywczy,
- urządzenia medyczne,

- budownictwo (materiały budowlane, jak stolarka otworowa i do wykończenia wnętrza),
- przemysł papierniczy,
- produkty luksusowe (jachty, wyroby skórzane, biżuteria srebrna oraz wyroby z burszty).

Szanse polskich eksporterów na wejście na rynek chiński zdecydowanie wzrosły w wyniku przystąpienia Polski do UE. Zwiększyło to zainteresowania polską ofertą eksportową, gdyż polskie towary zaczęły być postrzegane w Chinach jako wyroby o wysokiej europejskiej jakości, lecz jednocześnie tańsze niż ich odpowiedniki z Europy Zachodniej i USA.

7.6. Umowy bilateralne i inne uwarunkowania instytucjonalne internacjonalizacji

Polityka gospodarcza i handlowa Chin jest realizowana przez szereg różnych instytucji, których kompetencje, zakres odpowiedzialności i zasady współpracy wzajemnej nie zawsze są jasne i przejrzyste. Szeroki zakres interwencjonizmu państwa w procesy gospodarcze wymaga wielu rozbudowanych instytucji. Różne instytucje są tworzone i modyfikowane w zależności od rozwoju sytuacji gospodarczej i powstających zadań.

W sferze polityki handlowej głównym organem pozostaje Ministerstwo Handlu (Ministry of Commerce – MOFCOM), które odpowiada za koordynację i wdrożenie całokształtu regulacji dotyczących wszystkich aspektów handlowych. MOFCOM odpowiada również za promocję inwestycji zagranicznych w Chinach, głównie za pośrednictwem Agencji Promocji Inwestycji (Investment Promotion Agency) oraz za politykę pomocy krajom rozwijającym się. MOFCOM prowadzi rejestr importerów i eksporterów, którzy muszą dokonać zgłoszenia rejestracyjnego przed rozpoczęciem działalności handlowej i złożeniem pierwszej deklaracji celnej. Ministerstwo Handlu, poprzez różne departamenty, zajmuje się wszczynaniem postępowań antidumpingowych i antysubwencyjnych. W tym zakresie współpracuje z Państwową Komisją ds. Ceł (The State Council Tariff Commission), która podejmuje ostateczne decyzje w sprawach nałożenia ceł, ich przedłużenia lub uchylecia. MOFCOM zajmuje się też w sposób ciągły identyfikacją barier w chińskim eksporcie, a wyniki tych prac publikuje w rocznych raportach dotyczących dostępu do rynków zagranicznych (*Foreign Market Access Report*). Zadania MOFCOM rozciągają się również na nadzór nad procesem przejęć i połączeń chińskich firm przez podmioty zagraniczne. Wymagana jest zgoda MOFCOM dla przejęcia chińskich firm z przemysłów kluczowych, mających realny lub potencjalny wpływ na bezpieczeństwo gospodarcze kraju lub w przypadku przejęcia znanych chińskich marek handlowych.

Za politykę celną odpowiada Generalna Administracja Celna (General Customs Administration). Instytucją zaangażowaną w politykę handlową jest Komisja Krajo-

wa ds. Rozwoju i Reform (National Development and Reform Commission – NDRC), która odpowiedzialna jest za formułowanie ogólnej narodowej polityki ekonomicznej i społecznej. Najważniejszymi ministerstwami odpowiedzialnymi za realizację szczegółowych rodzajów polityki gospodarczej są Ministerstwo Finansów, Ministerstwo Rolnictwa, Ministerstwo Transportu i Ministerstwo Ziemi i Zasobów. Istnieje ponadto szereg specyficznych instytucji mających określone zadania w sferze kontroli dostępu do rynku chińskiego. Należy do nich Generalna Administracja Nadzoru Jakości, Inspekcji i Kwarantann (The General Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine – AQSIQ). Organizacja ta zajmuje się, m.in. zarządzaniem jakością produktów, bezpieczeństwem żywnościowym, standaryzacją, certyfikacją i akredytacją. Prowadzi działalność poprzez swoje 31 biur prowincjonalnych. Jej kompetencje dotyczą spraw sanitarnych i fitosanitarnych oraz spraw technicznych w zakresie handlu. Za procesy certyfikacji i akredytacji odpowiadają również Administracja Chińska do spraw Certyfikacji i Akredytacji (Certification and Accreditation Administration of China – CNCA) oraz (China Quality Certification Centre – CQC). Szereg stowarzyszeń przemysłowych jest zaangażowanych w zbieranie i przekazywanie informacji, rozpoznawanie problemów właściwych dla danej gałęzi, konsultowanie tych spraw w gronie własnych firm branżowych oraz obronę ich interesów przed rządem.

Chińska Republika Ludowa jest członkiem następujących organizacji: Organizacja Narodów Zjednoczonych, Światowa Organizacja Handlu, Światowa Organizacja Celna (WCO), Światowa Organizacja ds. Praw Własności Intelektualnej (WIPO), Azjatycki Bank Rozwoju, Afrykański Bank Rozwoju (jako członek spoza regionu), Organizacja Współpracy Gospodarczej Azja-Pacyfik (APEC), Rada Antarktyczna (jako obserwator), ASEAN (partner dialogowy), Bank Rozliczeń Międzynarodowych (BIS), Karaibski Bank Rozwoju, Organizacja ds. Rolnictwa i Żywności (FAO), Grupa G-24 (jako obserwator) oraz G-77, Międzynarodowa Agencja Energii Atomowej, Bank Światowy (wraz z IFC, IDA oraz MIGA), Międzynarodowa Organizacja Lotnictwa Cywilnego, Międzynarodowy Fundusz Rozwoju Rolnictwa (IFAD), Międzynarodowa Organizacja Pracy (ILO), Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Międzynarodowa Organizacja Morska (IMO), Międzynarodowa Organizacja Normalizacyjna (ISO), Południowoazjatycki Związek Współpracy Regionalnej – SAARC (jako obserwator), Szanghajska Organizacja Współpracy (SCO).

Od rozszerzenia w 2004 roku Unia Europejska stała się największym partnerem handlowym Chin. Natomiast Chiny są zaraz po Stanach Zjednoczonych drugim największym partnerem handlowym UE. Wartość dwustronnych obrotów handlowych na koniec 2009 roku wyniosła 364,0 mld USD. Wartość eksportu do krajów UE wyniosła 236,3 mld USD (spadek o 19,4%). Import z krajów UE do Chin zamknął się kwotą 127,7 mld USD, co oznacza spadek o 3,7%.

Podstawowym dokumentem prawnym określającym wzajemną współpracę jest *EU-China Trade and Cooperation Agreement* z 1985 roku. W październiku 2006 roku przygotowano strategię *EU-China Trade and Investment Competition and Partner-*

ship, której celem jest osiągnięcie wzajemnie korzystnych warunków wymiany handlowej. W strategii położono nacisk na korzyści płynące z otwarcia rynków i zwiększenia konkurencyjności. Podkreślono potrzebę wsparcia podmiotów europejskich prowadzących działalność w Chinach, dla lepszego zrozumienia specyfiki tamtejszego rynku.

Za początek współczesnej dwustronnej współpracy gospodarczej Chin i Polski można uznać umowę międzyrządową o utworzeniu Chińsko-Polskiego Towarzystwa Okrętowego „Chipolbrok” S.A., podpisaną w 1951 roku. Kolejne ważne dla dwustronnej współpracy umowy to:

- umowa o cywilnej komunikacji lotniczej, podpisana w Pekinie 20.06.1986 r.,
- umowa w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu, zawarta w Pekinie 07.06.1988 r.,
- umowa w sprawie wzajemnego popierania i ochrony inwestycji, zawarta w Pekinie 07.06.1988 r.,
- umowa o stosunkach handlowych i gospodarczych, podpisana w Warszawie w dniu 13.09.1993 r.,
- umowa fitosanitarna zawarta w Pekinie 22.09.1994 r.,
- umowa o współpracy naukowo-technicznej, podpisana w Pekinie 13.04.1995 r.,
- porozumienie o współpracy w zakresie wzajemnego uznawania badań, certyfikatów i znaków zgodności wyrobów, podpisane w Pekinie 15.12.1995 r.
- umowa o współpracy w transporcie morskim, podpisana w Warszawie w październiku 1996 roku,
- umowa o współpracy w zakresie zapewnienia warunków zdrowotnych produktom pochodzenia zwierzęcego, podpisana w Pekinie w listopadzie 1997 roku,
- umowa o współpracy finansowej, podpisana w Warszawie 29.09.2000 r.,
- umowa o współpracy gospodarczej, podpisana w Warszawie w czerwcu 2004 r.,
- porozumienie o współpracy w ramach Polsko-Chińskiego Centrum Nauki i Technologii Rolnej, podpisane w listopadzie 2004 roku.

Poza powyższymi umowami współpraca polsko-chińska rozwija się również na poziomie regionalnym. W ostatnich latach zostało podpisanych szereg porozumień dotyczących współpracy regionalnej pomiędzy polskimi jednostkami samorządu a ich chińskimi odpowiednikami. Głównym celem tych porozumień jest wymiana doświadczeń, metod zarządzania oraz wzajemna promocja regionów (w zakresie współpracy przemysłowej, handlowej oraz turystycznej). Lista oficjalnych kontaktów dwustronnych zawiera następujące jednostki samorządowe:

- województwo pomorskie – okręg administracyjny miasta Szanghaj,
- województwo małopolskie – prowincja Jiangsu,
- województwo zachodniopomorskie – prowincja Guangdong,
- województwo warmińskie-mazurskie – prowincja Heilongjiang,
- województwo dolnośląskie – prowincja Anhui,
- województwo lubuskie – prowincja Hainan,

- województwo lubelskie – prowincja Henan,
- województwo mazowieckie – prowincja Hebei,
- województwo podlaskie – prowincja Jilin,
- miasto Gdańsk – miasto Szanghaj,
- miasto Sopot – Changning (dzielnica Szanghaju),
- miasto Gdynia – miasto Haikou,
- miasto Kraków – miasto Nankin,
- miasto Katowice – miasto Shenyang,
- miasto Nowy Sącz – miasto Suzhou,
- miasto Toruń – miasto Guilin,
- miasto Bydgoszcz – miasto Ningbo,
- miasto Bielsko-Biała – miasto Shijiazhuang,
- miasto Lublin – miasto Jiazuo,
- miasto Łódź – miasto Tianjin,
- miasto Poznań – miasto Shenzhen,
- miasto Szczecin – miasto Dalian,
- miasto Koszalin – miasto Fuzhou,
- miasto Zielona Góra – miasto Wuxi,
- miasto Słupsk – miasto Xiamen,
- miasto Stargard Gdański – miasto Foshan.

Pomimo tak szerokiej współpracy dwustronnej deklarowanej licznymi porozumieniami i umowami, na chwilę obecną polskie inwestycje w Chinach nie są liczne. Do największych i najgłośniejszych jest zaliczana obecność Kopex S.A. w prowincji Shandong. Specjalizująca się w produkcji maszyn górniczych polska firma wraz z chińskim partnerem, spółką Shandong Tagao (udziały zostały podzielone po połowie), otworzyła fabrykę obudów ścianowych wartą 10 mln USD.

Rozdział 8

Wzrost zapotrzebowania na tradycyjne źródła energii w Indiach jako determinanta internacjonalizacji polskiej branży maszyn i urzędzeń górniczych⁶⁵

8.1. Uwarunkowania geograficzno-demograficzne

Republika Indii – państwo w Azji Południowej, zajmujące większość subkontynentu indyjskiego. Indie mają powierzchnię 3 287 590 km². Od północy Indie są ograniczone przez pasma górskie: Karakorum i Himalaje. Z Indiami graniczą: Pakistan na północnym zachodzie, Chiny, Nepal oraz Bhutan na północy, Birma i Bangladesz na północnym wschodzie, Sri Lanka przez zatokę Mannar i cieśninę Palk na południowym wschodzie. Od południowego zachodu kraj otaczają wody Morza Arabskiego, zaś od południowego wschodu Zatoki Bengalskiej i Morza Andamańskiego. Do Indii należy archipeląg Lakkadiwów leżący na Morzu Arabskim 450 km na zachód od wybrzeży kraju oraz leżące w Zatoce Bengalskiej archipelagi Andamanów i Nikobarów.

Zgodnie z konstytucją Indie są „suwerenną, socjalistyczną, świecką republiką demokratyczną”. Mają federalną formę rządu i składają się z 28 stanów i 7 terytoriów związkowych, zamieszkiwanych przez 1,15 mld ludzi (drugie co do liczebności państwo na świecie). Najbardziej zaludnionymi miastami są Delhi – ponad 16 mln mieszkańców (oficjalnie), Mumbai – 16 mln mieszkańców, Kalkuta 15 mln.

Językiem urzędowym jest hindi, ale – z uwagi na kolonialną przeszłość tego regionu – język angielski pełni rolę języka pomocniczego, łącznikowego. Ponadto jest

⁶⁵ W rozdziale wykorzystano materiały pochodzące z Raportu pt. „Analiza rynku krajowego oraz potencjału eksportowego na rynki zagraniczne maszyn i urzędzeń górniczych”, przygotowanego przez autorki niniejszej monografii w ramach pracy Zespołu Instytutu Ekonomii i Informatyki, Wydziału Organizacji i Zarządzania Politechniki Śląskiej, na zlecenie Polskiej Techniki Górniczej.

Rysunek 8.1. Mapa Indii



Źródło: <http://www.palba.cz/forumfoto/displayimage.php?pos=-16996>

21 języków konstytucyjnych, dopuszczalnych jako języki wykładowe i urzędowe w określonych stanach.

Jednostką monetarną Indii jest rupia (INR lub Rs). Rupia indyjska jest podzielona na 100 paisów. Rupii indyjskiej nie można swobodnie wymieniać na obce waluty i wszelkie transakcje wymiany są dokonywane przez instytucje upoważnione do tego przez RBI (np. autoryzowany kantor). Zakup obcej waluty jest możliwy za zadeklarowaniem celu jej użycia. Użycie odbiegające od zadeklarowanego celu jest uważane za niezgodne z Aktem Zarządu Wymian Zagranicznych (*Foreign Exchange Management Act – FEMA*).

8.2. Diagnoza perspektyw rozwojowych gospodarki

Gospodarka indyjska rozwija się obecnie w bardzo szybkim tempie, co niesie za sobą znaczne potrzeby inwestycyjne, a szybko rozrastająca się i ulegająca zachodniej modzie klasa średnia kreuje dodatkowy popyt na towary konsumpcyjne. Trudno

wskazać branżę, która przeżywałaby okres stagnacji, a potrzeby są ogromne. Poza sztanदारowymi dziedzinami, w których postęp jest bardzo dynamiczny, tj. informatyką i biotechnologią, rozwija się również indyjskie rolnictwo oraz przetwórstwo produktów rolnych, energetyka, komunikacja, infrastruktura i wiele innych dziedzin. Od ponad 15 lat rząd przeprowadza reformy ekonomiczne, w tym zniesienie licencji dla większości gałęzi przemysłu, prywatyzację przemysłu uprzednio zmonopolizowanego przez państwo oraz liberalizację handlu zagranicznego poprzez stopniowe redukcje opłat celnych. Złagodzenie ograniczeń dla handlu zagranicznego w prawie wszystkich indyjskich gałęziach przemysłu było silnym bodźcem dla napływu do kraju bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Reformy miały daleko sięgające pozytywne efekty i dziś można mówić o Indiach, jako o silnej, dynamicznej i szybko rozwijającej się gospodarce, która integruje się coraz bardziej z gospodarką światową. Podstawowe wskaźniki charakteryzujące indyjską gospodarkę ujęto w tabeli 8.1.

Tabela 8.1. Podstawowe wskaźniki charakteryzujące indyjską gospodarkę w latach 2008-2011

Wyszczególnienie	Rok			
	2008	2009	2010	2011
Stopa wzrostu PKB [%]	6,18	6,58	10,6	7,24
PKB [mld USD]	1 251	1 254	1 597	1 676
PKB per capita [USD]	1 080	1 068	1 342	1 389
Inflacja CPI – ceny towarów konsumpcyjnych [%]	b.d.	10,9	13,2	9,4
Obroty handlowe [mld USD]	640,9	617,8	799,9	792,3
Stopa wzrostu obrotów handlu zagranicznego [%]	b.d.	-4	29	-1
Eksport [mld USD]	289,4	272,9	371,9	303,7
Stopa wzrostu eksportu [%]	b.d.	-6	36	-18
Import [mld USD]	351,5	344,8	427,9	488,6
Stopa wzrostu importu [%]	b.d.	-2	24	14
Saldo [mld USD]	-62,1	-71,9	-56	-184,9

b.d. – brak danych.

Źródło: Ministerstwo Spraw Zagranicznych.

Indie zbudowały zróżnicowany przemysł, który obecnie jest jednym z największych w krajach rozwijających się. Główne dziedziny produkcji, które w największym stopniu kształtują PKB, to: przemysł tekstylny, przemysł chemiczny, przemysł spożywczy, produkcja stali, wyposażenie transportu, produkcja cementu, górnictwo, przemysł naftowy, przemysł maszynowy, oprogramowanie.

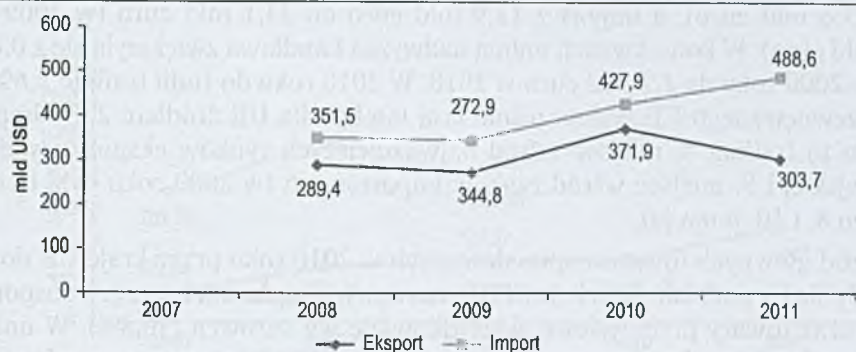
W analizowanym okresie stopa wzrostu PKB jest coraz większa. W 2008 roku rząd Indii przyjął dwa pakiety stymulacyjne, mające na celu poprawę sytuacji gospodarczej. Na początku XXI wieku gospodarka Indii borykała się z licznymi pro-

blemami. Słabe północnoindyjskie monsuny w 2002 roku spowodowały w kraju bezprecedensowe susze oraz 12,5% spadek produkcji rolnej w latach 2001-2002. Te warunki wraz z globalnym zastojem gospodarczym oraz problemami regionalnymi, takimi jak inwazja w Iraku i kryzys SARS, uderzyły we wzrost gospodarczy w latach 2002-2003. Sektor rolny zarejestrował spadek o 3,2%, zrównoważony jednak przez znaczny wzrost o 6% i 4,1% w przemyśle i usługach. Przemysł, który był w stanie gwałtownej recesji w latach 2001-2002, osiągnął lepszy stan w kolejnych latach. Indeks Produkcji Przemysłowej (IIT) zaczął wzrastać i w dużym stopniu wpłynął na zwiększenie dynamiki przyrostu PKB. W 2008 roku stopa wzrostu PKB wyniosła ponad 6%.

Światowy kryzys finansowy nie wywarł dużych negatywnych skutków i tendencje wzrostowe w gospodarce zostały zachowane. Rok 2010 przyniósł poprawę sytuacji gospodarczej i pozwolił na dalsze oddalenie groźby recesji związanej z trwającym na świecie kryzysem. Ważnym elementem walki z globalnym załamaniem gospodarczym była trafna polityka makroekonomiczna. Obecnie wyzwaniem stojącym przed władzami jest konieczność przeprowadzenia szeregu reform w taki sposób, by nie ograniczyły potencjału wzrostowego gospodarki. Chodzi w szczególności o utrzymywanie równowagi pomiędzy kursem walutowym a poziomem inflacji, kontynuację konsolidacji fiskalnej, poprawę wydajności sektora rolnego, rozbudowę infrastruktury oraz podtrzymanie zaufania zagranicznych inwestorów. Ponad 10% stopa wzrostu PKB z 2010 roku zmniejszyła się do około 7% w 2011. Jedną z przyczyn takiego stanu może być sytuacja na światowych rynkach finansowych, która wywiera niekorzystny wpływ na gospodarki wielu krajów. Jednakże zasadniczych przyczyn spowolnienia gospodarczego dopatrywać należy się raczej w sytuacji krajowej. Ogromny rynek wewnętrzny i stosunkowo niewielka otwartość finansowa, handlowa i inwestycyjna kraju pozwoliły bowiem – przynajmniej w części – ograniczyć wpływ czynników zewnętrznych na rozwój gospodarki Indii. Niewykluczone jednak, że w przypadku przedłużającego się kryzysu w strefie euro i braku ożywienia gospodarczego w USA może dojść do dalszego wzrostu deficytu handlowego i deficytu budżetowego, co w połączeniu z brakiem odpowiednich reform strukturalnych może spowodować pogłębienie trwającego obecnie spowolnienia gospodarczego. Próby wprowadzenia istotnych reform gospodarczych są hamowane przez potrzebę stawienia czoła doraźnym problemom, takim jak wysoki poziom inflacji, czy polityczne konsekwencje ujawnionych skandali korupcyjnych. Wzrost cen jest jednym z najważniejszych gospodarczych problemów rządu o silnym wydźwięku politycznym. Za wysoką inflację obwinia się wysokie ceny ropy naftowej na światowych rynkach (w połączeniu ze słabnącym kursem rupii wobec dolara) oraz strukturalną nierównowagę na rynku żywności.

Analiza wymiany handlowej Indii z zagranicą wskazuje w pierwszej kolejności na ujemne saldo utrzymujące się w całym badanym okresie, które znacząco obniża się w roku 2011. Wartość eksportu i importu Indii przedstawiono na wykresie 8.1.

Wykres 8.1. Wartość eksportu i importu w Indiach w latach 2008-2011



Źródło: Ministerstwo Spraw Zagranicznych.

W latach 2008 i 2009 obroty handlowe utrzymywały się na podobnym poziomie. Rok 2010 przyniósł wzrost obrotów handlowych Indii, co było wynikiem wychodzenia ze światowej recesji gospodarczej głównych partnerów handlowych kraju. Eksport Indii – w ujęciu rocznym – wzrósł o 36%, a import o 24%. Wśród głównych towarów eksportowych odnotowujących największą dynamikę wymienić należy: produkty petrochemiczne, kamienie szlachetne i biżuterię, tekstylia oraz urządzenia mechaniczne.

Najważniejszymi partnerami Indii w eksporcie są Zjednoczone Emiraty Arabskie (udział w eksporcie 14,0%), Stany Zjednoczone (11,6%) i Chiny (5,3%). Wśród dostawców towarów do Indii główną rolę odgrywają Chiny, Zjednoczone Emiraty Arabskie i Arabia Saudyjska. Istotna rola aż dwóch państw z Bliskiego Wschodu była przede wszystkim wynikiem istotnego znaczenia, jakie w indyjskim imporcie ma ropa naftowa (prawie 32% udziału) i dynamicznego wzrostu wartości jej importu (o 41% w ujęciu rocznym).

Obserwowany na przestrzeni ostatnich lat szybki rozwój gospodarczy Indii i towarzysząca mu rosnąca otwartość ekonomiczna powodowana chęcią integracji z systemem gospodarki światowej powiązane są z dynamicznymi zmianami zachodzącymi w wielkości i strukturze wymiany towarowej kraju. Pochodną tego procesu jest stopniowa zmiana postrzegania Indii na arenie międzynarodowej i zwiększenie intensywności kontaktów z Indiami przez główne światowe potęgi gospodarcze oraz transformacja współpracy handlowej Indii z tymi partnerami. W żadnym przypadku zmiany nie były jednak tak dynamiczne, jak w obrotach Indii i Unii Europejskiej.

Dla Unii Europejskiej Indie pozostają ważnym partnerem handlowym, którego rola z roku na rok wzrasta. Z drugiej strony, w ciągu ostatnich lat widoczna jest ciągła erozja pozycji państw Unii Europejskiej w bilansie handlowym Indii. Mimo dwuipółkrotnego wzrostu wymiany towarowej, udział UE w obrotach z Indiami spadł na przestrzeni ostatnich 12 lat niemalże dwukrotnie. W latach 2000-2010 wymiana handlowa państw członkowskich UE z Indiami zwiększyła się dwuipółkrot-

nie: eksport wzrósł z poziomu 13,7 mld euro do 34,8 mld euro (w 2009 roku osiągnął 27,6 mld euro), a import z 12,9 mld euro do 33,1 mld euro (w 2009 roku 25,4 mld euro). W konsekwencji unijna nadwyżka handlowa zwiększyła się z 0,8 mld euro w 2000 roku do 1,7 mld euro w 2010. W 2010 roku do Indii trafiało 2,6% eksportu zewnętrznego UE, jednocześnie kraj ten był dla UE źródłem 2,2% importu. Dawało to Indiom 8. miejsce wśród najważniejszych rynków eksportowych Unii Europejskiej i 9. miejsce wśród rynków importowych (w 2009 roku była to odpowiednio 8. i 10. pozycja).

Wśród głównych towarów sprzedawanych w 2010 roku przez kraje UE do Indii znalazły się (w podziale na sekcje SITC): maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (40%) oraz towary przemysłowe sklasyfikowane wg surowca (30,8%). W unijnym imporcie dominowały różne wyroby przemysłowe (23%), towary przemysłowe sklasyfikowane wg surowca (21,6%) oraz maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (18,5%). Ze strony UE w 2010 roku zdecydowanie najważniejszym eksporterem towarów do Indii były Niemcy (9,1 mld euro). Na kolejnych miejscach znalazły się: Belgia (6,8 mld euro) i Wielka Brytania (4,4 mld euro). Te trzy kraje odpowiadały za 60% unijnego eksportu. Polska zajmowała 14. miejsce (za Węgrami, Danią i Czechami, a przed Irlandią i Rumunią). W imporcie najważniejszą rolę odgrywały: Wielka Brytania (6 mld euro) i Niemcy (5,5 mld euro). Polska była pod względem wielkości zakupionych towarów 8. najważniejszym partnerem Indii w UE (za Szwecją, a przed Portugalią i Danią).

Rola Polski w wymianie handlowej UE z Indiami jest ograniczona i nie odzwierciedla naszego potencjału. Jest to szczególnie widoczne w przypadku naszego eksportu do Indii, który w 2010 roku był mniejszy niż eksport towarów czeskich, czy węgierskich. Nieco bardziej pozytywną ocenę sytuacji przynoszą dane za rok 2011, według których sprzedaż polskich produktów do Indii wzrosła (tabela 8.2 i wykres 8.2).

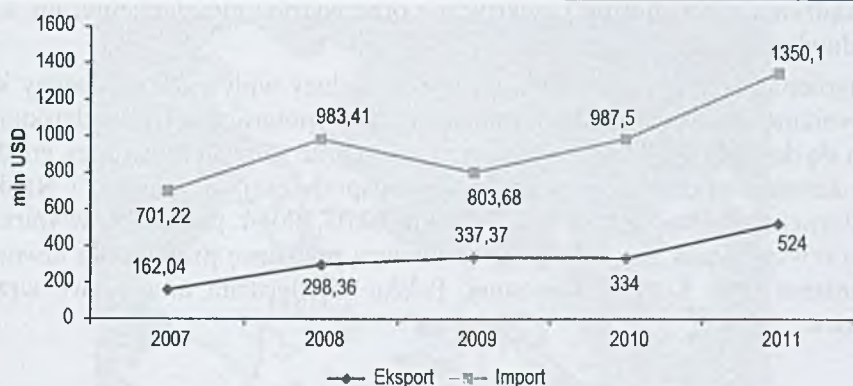
Tabela 8.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Indiami w latach 2007-2011 [mln USD]

Wyszczególnienie	Rok				
	2007	2008	2009	2010	2011
Import	701,22	983,41	803,68	987,5	1 350,1
Saldo	-539,19	-685,05	-466,31	-653,5	-826,1

Źródło: Ministerstwo Gospodarki.

W 2011 roku polsko-indyjskie obroty towarowe osiągnęły wartość 1 874 mln USD, co oznaczało wzrost aż o 42% w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku. W przeciwieństwie do ubiegłego roku (kiedy eksport spadł o 1%), zanotowano bardzo dynamiczny wzrost (o 57%) wartości towarów sprzedawanych do Indii. W 2011 roku wartość towarów eksportowanych do Indii zamknęła się kwotą

Wykres 8.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Indiami w latach 2007-2011



Źródło: Ministerstwo Gospodarki.

524 mln USD, a importowanych sięgnęła 1350 mln USD. Należy też podkreślić, że w 2011 roku wzrost eksportu znacznie przekroczył dynamikę importu, który też cechowało stosunkowo duże przyspieszenie (wzrost o 37% w stosunku do 2010 roku). W rezultacie, 2011 rok był kolejnym, w którym doszło do pogłębienia naszego deficytu (z 653 mln USD do 826 mln USD).

W 2011 roku Indie umocniły swój status jednego z najważniejszych pozaczynajpolskich partnerów handlowych Polski, który pod względem znaczenia ustępuje tylko Chinom, Stanom Zjednoczonym, Korei Południowej i Japonii. Mimo to, z punktu widzenia całości polskiego bilansu handlowego, udział Indii pozostaje ograniczony – w 2011 roku wyniósł 0,47% (wzrost z 0,39% w 2010 roku).

W 2011 roku Indie były dla polskich eksporterów jednym z rynków o największej dynamice. Widoczne jest to między innymi w rosnącej pozycji tego kraju na liście bezpośrednich odbiorców polskich towarów – z udziałem 0,28% (rok wcześniej 0,21%) zajmowały 36. miejsce (rok wcześniej 41. miejsce).

Podobnie jak w przypadku eksportu, w imporcie Indie były dla Polski w 2011 roku jednym z najszybciej rosnących rynków. Kraj ten, podobnie jak w 2010 roku, zajął 27. miejsce na liście najważniejszych dostawców towarów do Polski. W 2011 roku udział Indii w imporcie zwiększył się do 0,64% (z 0,55%).

Główną pozycję wśród polskich towarów sprzedawanych do Indii w 2011 roku zajmowały maszyny i urządzenia mechaniczne i elektryczne. Na drugiej pozycji w eksporcie znalazły się wyroby z metali nieszlachetnych. Wśród nich główną rolę odgrywał eksport żeliwa i stali oraz wyrobów z nich oraz miedzi i wyrobów z niej. Duże znaczenie miał także eksport tworzyw sztucznych i kaucuków oraz produktów przemysłu chemicznego. Dodatkowo, istotne znaczenie miał też ponowny wzrost roli dostaw do Indii polskiego koksu, który stanowił ważną pozycję eksportową w 2009 roku.

W imporcie, podobnie jak w ubiegłych latach, dominowały wyroby przemysłu lekkiego: materiały i wyroby włókiennicze oraz obuwiu. Wśród innych ważnych to-

warów sprowadzanych do Polski należy wymienić produkty przemysłu chemicznego, urządzenia mechaniczne i elektryczne oraz wyroby nieszlachetne, np. kamienie budowlane.

Długoletnia współpraca z Indiami wywarła duży wpływ na jej obecny kształt oraz wymianę towarową z Polską. Intensyfikacja współpracy polsko-indyjskiej przyczyniła się do podjęcia decyzji o kontynuowaniu prac Komisji Mieszanej. Polsko-Indyjska Komisja Mieszana ds. Współpracy Gospodarczej, Handlowej i Naukowo-Technicznej została powołana w 1972 roku. 19.05.2006 r. podpisano w Warszawie umowę o współpracy gospodarczej, stanowiącą podstawę prawną dla utworzenia mechanizmu prac Komisji Mieszanej. Polska zatwierdziła umowę we wrześniu 2006 roku.

8.3. Rynek górnictwa węgla i innych surowców w kontekście zastosowania maszyn górniczych

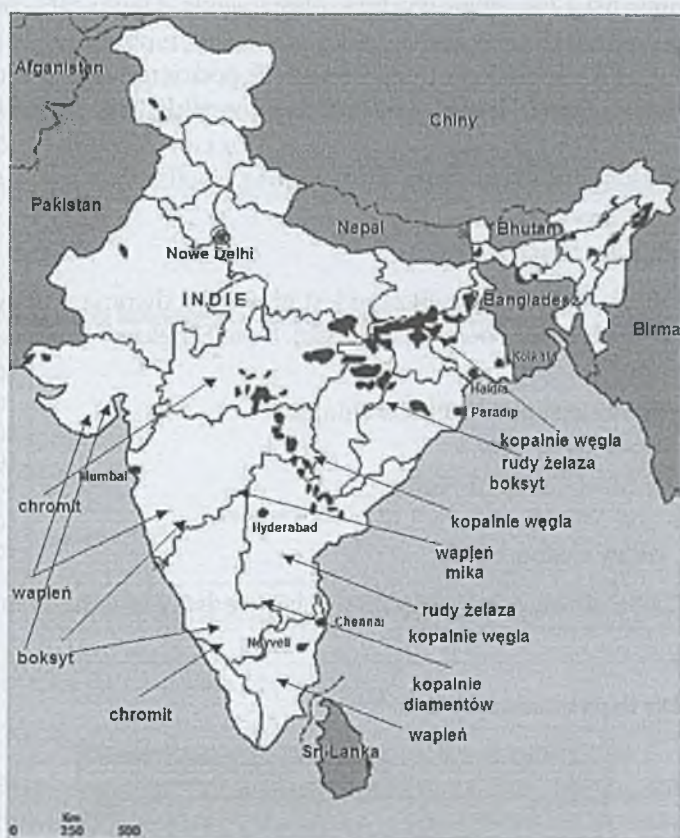
Indie posiadają szeroką i zróżnicowaną bazę surowców mineralnych. W eksploatacji znajdują się pokłady węgla kamiennego, szczególnie bogate w dorzeczu rzeki Damodar, w stanach Zachodni Bengal i Bihar. Z innych surowców energetycznych Indie posiadają złoża ropy naftowej. Jednakże obecnie wydobycie tego surowca nie zaspokaja w pełni potrzeb wewnętrznych kraju. Główne pola roponośne znajdują się na szelfie wzdłuż zachodniego wybrzeża kraju. Inne udokumentowane pokłady położone są w stanach Asam oraz Gudżarat. W stanach Bihar i Odisha eksploatuje się bogate pokłady rud żelaza. Na wyżynie Dekanu wydobywa się rudy manganu, w Biharze i Radżastanie eksploatuje się mikię. Zestawienie podstawowych surowców przedstawiono w tabeli 8.3 oraz na rysunku 8.2.

Tabela 8.3. Lokalizacja najważniejszych surowców mineralnych w Indiach

Obszar (Mineral Belt)	Położenie geograficzne	Znalezione minerały
Obszar północno-wschodni (North Eastern Peninsular Belt)	Region obejmujący Chota Nagpur plateau i płaskowyżu Orissa, który obejmuje stany Jharkhand, Bengal Zachodni i Orissa	Mangan, boksyty, miedź, węgiel, rudy żelaza, mika, cyjanit, chrom, beryl, apatyt itp. (84% produkcji węgla ma miejsce w tym regionie)
Obszar południowo-zachodni (South Western Belt)	Karnataka i Goa	Ruda żelaza, granat i gliny
Obszar północno-zachodni (North Western Belt)	Radżastan i Gudżarat wzdłuż Zakres Aravali	Przewaga minerałów nieżelaznych, uran, akwamaryn, ropa naftowa, mika, beryl, gips i szmaragd
Obszar Południowy (South Belt)	Karnataka plateau i Tamil Nadu	Boksyt i minerały zawierające żelazo
Środkowe Indie (Central Belt)	Andhra Pradesh, Chhattisgarh, Madhya Pradesh i Maharasztra	Boksyty, uran, mangan, wapień, mika, grafit, marmur, węgiel

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.mapsworld.com

Rysunek 8.2. Lokalizacja surowców mineralnych w Indiach



Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.mapsworld.com

Dzięki obfitości złóż naturalnych, wśród których minerały mają szczególną wagę, Indie produkują 4 paliwa mineralne, 11 minerałów metalicznych, 52 niemetaliczne i 22 pomniejsze, ogółem 89 produktów mineralnych. Produkcja metali, to produkcja rud żelaza, miedzi, chromu, cynku, złota, manganu, boksytu i innych. Pośród minerałów niemetalicznych ponad 90% wartości całkowitej jest dzielone pomiędzy wapień, magnezyt, dolomit, baryt, kaolin, gips, apatyt, fosforyt, steatyt i fluoryt.

Indie są największym światowym producentem bloków i odłamków miki. Wzrost światowego zapotrzebowania na chromit spowodował, że Indie osiągnęły trzecią pozycję pod tym względem na świecie. Ponadto Indie zajmują trzecie miejsce na świecie pod względem produkcji węgla, lignitu, barytu, czwarte w produkcji rud żelaza, szóste boksytu i rudy manganu, dziesiąte aluminium oraz jedenaste w produkcji miedzi.

Zasoby węgla kamiennego w Indiach są pod względem wielkości czwarte na świecie. Stanowią 10,17% światowych zasobów węgla. Około 80% produkcji węgla kamiennego pochodzi z górnictwa odkrywkowego, a pozostała część z górnictwa podziemnego. Większość produkcji z kopalń podziemnych pochodzi z wydobycia metodą komorowo-filarową. Liczba kopalń według typu przedstawia się następująco:

- liczba kopalń podziemnych – 320,
- liczba kopalń odkrywkowych – 177,
- liczba kopalń mieszanych – 40.

Wydobycie węgla w Indiach związane jest głównie z dwoma państwowymi korporacjami, do których należy większość kopalń. Są to Singareni Collieries Ltd. i Coal India Ltd.

Inni, znacznie mniejsi producenci węgla, to:

- Neyveli Lignite Corporation,
- Tata Iron and Steel Company Ltd.,
- Indian Iron and Steel Company Ltd.,
- Damodhar Valley Corporation.

Rozmieszczenie największych kopalń węgla przedstawiono na rysunku 8.3.

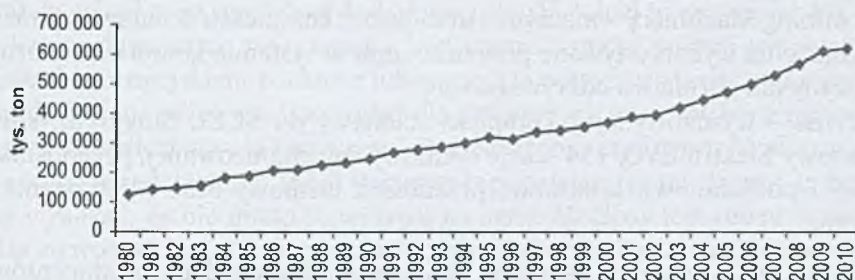
Rysunek 8.3. Kopalnie węgla kamiennego w Indiach



Źródło: <http://www.mapsofindia.com>

W produkcji globalnej Indii węgiel ma duże znaczenie, zwłaszcza w kontekście zaspokojenia potrzeb energetycznych tak wielkiej populacji. Indie są szóstym największym konsumentem energii w świecie. Przez lata, konsumpcja energii w kraju rosła w tempie wyższym niż światowy. Głównym katalizatorem tego wzrostu był rozwój indyjskiej gospodarki. Wraz ze wzrostem potrzeb energetycznych rosła również produkcja węgla. Około 70% energii produkowanej w Indiach jest oparte na węglu. Wielkość produkcji w ostatnim 30-leciu przedstawiono na wykresie 8.3.

Wykres 8.3. Produkcja węgla kamiennego w Indiach w latach 1980-2010



Źródło: United States Energy Information Administration.

W przyszłości przewiduje się dalszy wzrost wydobycia węgla. Równolegle rośnie zapotrzebowanie na inne źródła energii. Oczekuje się, że wzrośnie zapotrzebowanie na import ropy naftowej oraz olej i gaz. Niedawno odkryto nowe złoża oleju i gazu ziemnego (firmy Cairn i Reliance) oraz oczekuje się dalszych odkryć w najbliższym czasie. Ma to związek z otwarciem nowych bloków na dużych głębokościach oraz mieliznach i strefie przybrzeżnej na podstawie rządowej Narodowej Polityki Eksploracji Licencjonowania (NELP). Według NELP, rząd całkowicie zreformował swoją politykę i wystąpił z propozycją atrakcyjnych warunków dla inwestorów prywatnych.

8.4. Diagnoza nasycenia i potencjalnej chłonności rynku maszyn górniczych

W Indiach działa ponad 500 kopalń węgla kamiennego, w tym ponad 300 podziemnych. Jest to więc bardzo duży rynek maszyn i urządzeń górniczych. Przy czym Indie nie produkują samodzielnie kombajnów ścianowych. Ze względu na to, że podstawowym podziemnym systemem eksploatacji węgla kamiennego jest system filarowo-komorowy, a nie ścianowy, prawie żaden z czołowych dostawców kombaj-

nów ścianowych nie jest obecny na tym rynku. Ze strategii największych spółek górniczych w Indiach wynika, że zdecydowanie chcą one zmienić system eksploatacji na ścianowy i planują ogłosić szereg przetargów na kompleksy ścianowe.

Poza kombajnami ścianowymi, rynek maszyn i urządzeń górniczych stwarza duże szanse dla innych maszyn i urządzeń. Stan mechanizacji kopalń indyjskich jest bardzo niski, a kultura techniczna związana z wiedzą dotyczącą najnowszych rozwiązań technologicznych, zwłaszcza w obszarze eksploatacji ścianowej, jest znikoma.

Obecnie na rynku hinduskim dominują trzy firmy produkujące sprzęt dla górnictwa podziemnego:

- Zhengzhou Xinguang Mining Machinery Manufacturing Co. Ltd – maszyny i urządzenia kompleksu ścianowego,
- Joy Mining Machinery – maszyny i urządzenia kompleksu ścianowego, maszyny i urządzenia wykorzystywane przy urabianiu w systemie komorowo-filarowym, maszyny dla górnictwa odkrywkowego,
- Bucyrus – wysokowydajny kompleks ścianowy do SCCL Singareni, kombajn ścianowy Elektra EVO, 154 sekcje obudowy zmechanizowanej, przenośnik ścianowy i podścianowy, kruszarka, przenośnik taśmowy oraz wyposażenie elektryczne.

Te firmy mogą stanowić poważną konkurencję dla polskich producentów maszyn i urządzeń górniczych. Posiadają już rozbudowane serwisy na miejscu oraz zatrudniają miejscową kadrę inżyniersko-techniczną. Ponadto mają przetarte ścieżki dla uzyskania dopuszczeń urzędu DGMS.

8.5. Bariery i szanse wejścia na rynek dla polskich producentów

Rynek indyjski jest rynkiem trudnym, na którym występują liczne przeszkody formalne i nieformalne. W opublikowanym wspólnie przez World Bank i International Finance Corporation rankingu „Doing Business 2011” grupującym gospodarki przyjazne dla prowadzenia biznesu na 183 sklasyfikowane kraje Indie zajęły 134. miejsce. Istotnymi utrudnieniami w handlu są:

- wysoki poziom barier ochronnych (cła i podatki),
- liczne bariery pozataryfowe,
- możliwość arbitralnych decyzji urzędniczych, podejmowanie ich w dowolnym czasie lub nie podejmowanie w ogóle (czasami może oznaczać to paraliż jakichkolwiek działań),
- utrudnienia w pozyskiwaniu walut na import,
- zawiły system gospodarczych regulacji prawnych (konieczność uzyskiwania licencji eksportowych i importowych powoduje, że nawet dużym firmom nie opłaca się dokonywać jednostkowego importu),

- skomplikowanie i niejasne procedury celne,
- duża liczba postępowań antydumpingowych,
- często występujące przepisy utrudniające lub eliminujące obrót towarami importowanymi,
- uprzywilejowanie producentów krajowych przy zamówieniach rządowych.

Jedną z najpoważniejszych wymienionych barier ochronnych są cła. Cło nakładane jest na towary importowane do Indii. W ostatnich latach obserwuje się tendencję do obniżania celi, lecz nadal stanowią one istotną przeszkodę w wejściu na ten rynek. Zasady nakładania cła i stawki celne są określone w Ustawie Celnej (*Customs Act*) z 1962 roku oraz w Ustawie o Taryfach Celnych (*Customs Tariff Act*) z 1975 roku. Cło składa się z kilku „części składowych”, tj.: podstawowej stawki celnej, dodatkowej stawki celnej oraz specjalnej dodatkowej stawki celnej w wysokości 4%. Taryfa celna jest wydawana co roku wraz z budżetem. Numery pozycji towarowych są podobne do europejskich. Niektóre lub wszystkie powyższe stawki celne mogą zostać zredukowane przez rząd centralny dla określonych towarów bądź importerów. Podstawą do naliczenia cła jest wartość transakcyjna, czyli wartość płaconą przez kupującego sprzedającemu. Jeżeli importer i sprzedający są powiązani, to importer winien wykazać, że nie miało to wpływu na cenę. Możliwy jest również zwrot cła (premia wywozowa) zapłaconego za towary reeksportowane lub użyte do produkcji dóbr przeznaczonych na eksport, istnieje tu wiele tzw. schematów, co czyni poruszanie się między nimi dość trudnym. Indie systematycznie liberalizują swój handel zagraniczny, ale nadal nie jest to system tak otwarty, jak w Polsce.

Większość towarów można importować bez ograniczeń. Jedynym warunkiem jest zapłacenie cła. Licencje importowe otrzymuje się od Director General of Foreign Trade (DGFT), ale potrzebny jest jeszcze numer statystyczny, tzw. Importer-Exporter Code (IEC), który może być otrzymany od właściwego urzędu licencyjnego. Teoretycznie cała procedura jest prosta, ale nie każda firma ma taką licencję, więc nie każda może też stać się klientem polskiej firmy pragnącej eksportować swój produkt do Indii. Ponadto, firma produkująca na rynek krajowy też często nie ma takiej licencji, nie może więc sama dokonać za granicą zakupu inwestycyjnego i korzysta z usług pośrednika lub kupuje towar dostępny na rynku. Dla spółki-córki polskiej firmy posiadanie takiej licencji jest sprawą zasadniczą.

Obok cła istnieje w Indiach rozbudowany system podatkowy z prawem nakładania podatków przez rząd centralny i rządy stanowe. Rząd centralny ma prawo nakładania podatków bezpośrednich, takich jak podatek od dochodów osobistych, podatek od majątku, podatek korporacyjny oraz podatków pośrednich, jak akcyza, podatek od usług, centralny podatek od sprzedaży. Stany mają prawo nakładania podatków „zawodowych” i stanowych podatków od sprzedaży (obecnie VAT), a także różnych podatków lokalnych, jak podatek „wjazdowy”, *octroi* itp. Rok finansowy w Indiach rozpoczyna się 1 kwietnia i kończy 31 marca. Takie same daty obowiązują dla podatku korporacyjnego. Firmy „nierozdenci” muszą wypełnić deklarację indyjskiego podatku dochodowego, jeżeli prowadzą interesy w Indiach, mają tu biu-

ro bądź osiągnęły dochody z indyjskiego źródła, jak np. nieruchomości, aktywów czy kontaktów biznesowych. Każda firma posiadająca w Indiach dochody podlegające opodatkowaniu musi zarejestrować się u właściwych władz podatkowych.

Podatek od dochodów korporacji (*Corporate tax*) dla indyjskich celów podatkowych płać firmy od dochodów z działalności gospodarczej lub własności, zysków kapitałowych i dochodów powstałych w wyniku działalności niegospodarczej. Stawki zwykle tego podatku ujęto w tabeli 8.4.

Tabela 8.4. Stawki podatku korporacyjnego (stawka zwykła)

Typ przedsiębiorstwa	Stopa podatkowa
Przedsiębiorstwo krajowe	30% + zwiększenie o 2,5% dopłatę
Przedsiębiorstwo zagraniczne	40% + zwiększenie o 2,5% dopłatę

Źródło: Ministerstwo Spraw Zagranicznych.

Poza stawkami zwykłymi występują też stawki specjalne: *Royalties* lub opłaty za usługi techniczne. Dotyczą one korporacji – nierezydentów i wynoszą:

- honoraria i opłaty za usługi techniczne (otrzymane od rządu lub firm indyjskich na podstawie umów zaaprobowanych przez rząd lub, które są zgodne z polityką przemysłową), uzyskane na podstawie umów wykonanych między 31.05.1997 roku a 31.03.2003 roku, są obciążone według stopy 20% od dochodu brutto,
- większość dochodów i opłat technicznych, uzyskanych na podstawie umów nie spełniających ww. warunków, jest obciążona stawką 40% od dochodu brutto,
- honoraria i opłaty za usługi techniczne, otrzymane na podstawie umów wykonanych po 31.03.2003 roku, które są efektywnie powiązane ze stałym ulokowaniem się korporacji zagranicznej w Indiach, są obciążone stawką 40% od przychodu netto,
- dodatkowo, honoraria i opłaty za usługi techniczne, które nie są efektywnie powiązane ze stałym ulokowaniem się korporacji zagranicznej w Indiach i są otrzymane od rządu lub firm indyjskich na podstawie umów nie zaaprobowanych przez rząd lub, które nie są zgodne z polityką przemysłową, są również obciążone stawką 40% od przychodu netto,
- honoraria i opłaty za usługi techniczne, które nie są efektywnie powiązane ze stałym ulokowaniem się korporacji zagranicznej w Indiach, ale otrzymane od rządu lub firm indyjskich na podstawie umów zaaprobowanych przez rząd lub, które są zgodne z polityką przemysłową, obciążone są w wysokości 20% od przychodu brutto.

Wszystkie powyższe stawki podlegają też zwiększeniu o 2,5% dopłatę i opłatę edukacyjną w wysokości 3% podatku i dopłaty. Powyższe stawki mogą być niższe, jeżeli podatnik jest rezydentem państwa, które zawarło z Indiami umowę w tej sprawie.

Korporacje-rezydenci w Indiach (niezależnie od tego, czy będące własnością obywateli Indii, czy nierezydentów) są opodatkowane od wszystkich swoich dochodów na świecie. Korporacja jest traktowana jako „rezydent”, jeżeli została założona w Indiach i w Indiach na stałe mieszczą się jej organa kontrolne i zarząd. Korporacje nierezydenci płacą podatki od dochodów uzyskiwanych lub powstałych w Indiach. Kwestia, czy dochód uzyskano bądź powstał w Indiach jest rozstrzygana w każdym przypadku indywidualnie. Pewne podstawowe zasady zawiera Sekcja 9 Income-tax Act. Jeżeli Indie posiadają z danym krajem (w którym podatnik jest rezydentem) traktat o unikaniu podwójnego opodatkowania, stosuje się zapisy ustawy lub traktatu, w zależności od tego, co jest korzystniejsze dla podatnika. Dopłaty są nakładane, jeżeli całkowity podatek dochodowy przekracza 10 mln Rs. Firmy zobowiązane są również do opłacania podatku od majątku, jeżeli przekracza on 1,5 mln Rs.

Dochody z dywidend otrzymane od korporacji rezydentów pozostają w ręku otrzymującego, aczkolwiek te korporacje zobowiązane są do płacenia podatku od dywidend w wysokości 16,995% (włączając 10% dopłatę i 3% opłatę edukacyjną) od zadeklarowanych i płaconych przez nie dywidend.

Oprócz tego, jeśli podatek wymierzony od ogólnego zysku przedsiębiorstwa zgodnie z przepisami podatkowymi wynosi mniej niż 10% zaksięgowanego zysku, przedsiębiorstwo to będzie obciążone minimalnym podatkiem alternatywnym (*Minimum Alternative Tax – MAT*) w wysokości 10% (+ ustawowe dopłaty) zysku księgowego.

Kolejna bariera wejścia na rynek indyjski to zamówienia publiczne. Indie, mimo prowadzonej od kilku lat stopniowej liberalizacji i otwierania gospodarki na konkurencję zewnętrzną, nadal trudno uznać za państwo o swobodnym dostępie do rynku zamówień publicznych. System zamówień publicznych w Indiach zdecydowanie preferuje firmy miejscowe. Sprawa dostępu do zamówień publicznych jest jednym z najtrudniejszych problemów w prowadzonych aktualnie negocjacjach w sprawie umowy gospodarczej między Indiami a Unią Europejską. Indie nie podpisały porozumienia WTO w sprawie zamówień publicznych i utrzymują wysokie preferencje dla lokalnych państwowych producentów (10-15%), a także dla lokalnych małych przedsiębiorstw (15%). Nadal istnieje lista towarów, które w drodze zamówień publicznych mogą być kupowane jedynie od lokalnych małych przedsiębiorców (*small scale industries – SSI*), choć została ona znacznie zredukowana z 839 pozycji w 1991 roku do 326 w roku 2006 i 114 w 2012 roku.

Istnienie państwowej kontroli cen na towary spożywcze, farmaceutyki i paliwa, które obecnie, po znacznych podwyżkach cen ropy naftowej, są sprzedawane przez firmy paliwowe ze znacznymi stratami powodują, iż dla firm startujących konkurencja firm indyjskich jest bardzo silna, w przetargach czasami trudna do pokonania. W Indiach stosuje się różne zasady udzielania zamówień publicznych na szczeblu federalnym. Regulowane są one przez ogólne zasady finansowe (*General Financial Rules*), wydane przez Ministerstwo Finansów, które określa zasady zarządzania finansowego – szczególnie w rozdziałach 6 i 8 dotyczących szerokich zasad i proce-

dur udzielania zamówień publicznych towarów i usług oraz zasad zarządzania umowami. Regulamin został zmieniony w 2005 roku, w celu zapewnienia większej elastyczności przy jednoczesnym zapewnieniu odpowiedzialności w transakcji rządowych. Mimo to w Indiach nie istnieje struktura centralna odpowiedzialna za określenie polityki w zakresie zamówień i nadzorowanie zgodności z ustalonymi procedurami.

Poza wymienionymi powyżej przeszkodami, polscy eksporterzy powinni brać pod uwagę dużą odległość od Polski, co wpływa na wydłużony czas dostaw zasadniczych i w przyszłości części zamiennych. Inną przeszkodą jest trudny klimat (temperatura, wilgotność, zakażenia itp.). Nie bez znaczenia jest również bariera językowa.

Duże znaczenie dla przedsiębiorców planujących wejść na rynek indyjski mają negocjacje w sprawie strefy wolnego handlu (FTA) prowadzone pomiędzy UE a Indiami. Formalnie rozpoczęły się one w czerwcu 2007 roku, jednak rozmowy z indyjskim partnerem okazały się bardzo trudne. Podpisanie umowy FTA UE-Indie nastąpiło jesienią 2012 roku.

Indie są rynkiem bardzo obiecującym dla dostawców. Jest to przede wszystkim duży rynek konsumentów (szacuje się, że klasa średnia liczy 200-250 mln osób), ale także dynamicznie rozwijający się rynek dóbr inwestycyjnych. Szybkie tempo wzrostu PKB i postępujące uprzemysłowienie niosą za sobą znaczne potrzeby inwestycyjne. Rząd Indii przyznaje wiele zachęt podatkowych dla przedsiębiorstw działających w pewnych gałęziach przemysłu. Generalnie zachęty podatkowe obejmują wakacje podatkowe dla zysków korporacyjnych, przyspieszenie amortyzacji i odliczanie pewnych wydatków (konieczne jest spełnienie określonych w przepisach warunków).

Indie są w znacznym stopniu uzależnione od importu ropy naftowej i gazu ziemnego z krajów Zatoki Perskiej, dlatego pozyskiwanie własnych zasobów jest priorytetem władz w Delhi. Te potrzeby określają też szanse dla polskiego eksportu w następujących branżach:

- maszyny i urządzenia dla górnictwa węglowego,
- budowa morskich platform wiertniczych, rurociągów itp.,
- maszyny i urządzenia dla energetyki, współpraca w zakresie energii odnawialnych: poprzez zwiększanie efektywności energetycznej w wytwarzaniu, przesyłaniu także dystrybucji oraz w zakresie projektowania i budowy małych jednostek energetycznych dla jednostek wiejskich pracujących z wykorzystaniem paliw odnawialnych (słoma, odpady z produkcji rolnej) i wytwarzających ciepło na potrzeby lokalnych zakładów przetwórczych,
- dostawy części zamiennych oraz remonty i modernizacja elektrowni budowanych we wcześniejszych latach (w tym także według technologii radzieckiej) przez firmy polskie,
- projektowanie, głębinie szybów, dostawy maszyn i urządzeń do wydobycia, wzbogacania i sortowania węgla,

- pomoc techniczno-organizacyjna oraz dostawy maszyn i urządzeń dla firm mających koncesję na wydobycie na własne potrzeby w zakresie kopalnictwa i poszukiwania ropy i gazu (SAIL, Reliance, TATA Power).

Szanse wynikające z wcześniejszych doświadczeń w kontaktach Polska-Indie mogą ponadto dotyczyć dziedzin takich, jak:

- przemysł obronny,
- przemysł stoczniowy i okrętowy, współpraca przy budowie, rozbudowie oraz modernizacji portów i stocznii,
- dostawy statków, łodzi i sprzętu okrętowego dla państwowych armatorów indyjskich,
- współpraca przy projektowaniu i budowie statków,
- budowa centrum badawczo-rozwojowego przemysłu okrętowego,
- szkolenie marynarzy i oficerów na potrzeby floty indyjskiej.

Rozwój rynku konsumpcyjnego daje szanse na dostawy w branżach takich, jak:

- maszyny i urządzenia dla przetwórstwa spożywczego,
- technologie do przetwórstwa i magazynowania żywności (warzywa, owoce, produkty mleczne oraz zbożowe),
- stoiska polskie w nowo tworzonych sieciach handlowych.
- sprzęt medyczny i wyposażenie szpitali,
- chemia (niektóre chemikalia specjalistyczne, składniki farb),
- ochrona środowiska.
- zrównoważona gospodarka wodna, oczyszczalnie ścieków, rekultywacja terenów przemysłowych i po eksploatacji kopalń.

Istniejące możliwości są wykorzystywane w niewielkim stopniu – wynika to przede wszystkim ze skali indyjskich potrzeb – polskie firmy w obecnej strukturze organizacyjnej nie są najczęściej w stanie przedstawić kompleksowych ofert inwestycyjnych, obejmujących dostawę np. kompletnej elektrowni łącznie z propozycją finansowania przedsięwzięcia. Nasze oferty mają charakter wycinkowy i obejmują indywidualne dostawy poszczególnych urządzeń.

Na uwagę zasługuje jednak fakt, że polskie przedsiębiorstwa cieszą się dobrą opinią w Indiach, a w wielu indyjskich zakładach do dzisiaj pracują polskie maszyny. Polska znana jest także jako dostawca maszyn i urządzeń dla energetyki – 12 indyjskich elektrowni wyposażono w polskie turbiny i generatory. Górnictwo, szczególnie węglowe, to kolejna branża, gdzie Polska cieszy się dobrą renomą, również przemysł spożywczy i przemysł stoczniowy. Jest to szansa dla polskich firm, którą polskie przedsiębiorstwa powinny wykorzystywać w znacznie większym zakresie niż dotychczas.

Niektóre przedsiębiorstwa już podjęły inicjatywę i poczyniły pierwsze kroki w kierunku rynku indyjskiego. Są to przedsiębiorstwa związane z górnictwem oraz eksploatacją gazu i ropy (Famur S.A., Kopex S.A., Geofizyka Toruń Sp. z o.o.), wyrobami higienicznymi i kosmetycznymi, higieną (Toruńskie Zakłady Materiałów

Opatrunkowych S.A.), przemysłem obronnym (Bumar S.A., PHZ Cenzin Sp. z o.o.) oraz opakowań (Canpack S.A.). Coraz większe zainteresowanie wykazują także producenci sprzętu rolniczego, w mniejszym stopniu producenci z branży chemicznej, maszynowej i konstrukcyjnej. Zdecydowanie poniżej możliwości zainteresowanie zgłaszają przedsiębiorstwa z branży urządzeń do przetwórstwa rolno-spożywczego. Dotychczas tylko jedna polska firma, Obram Sp. z o.o., zdecydowała się na sprzedaż technologii produkcji. Zainteresowania w zasadzie nie wykazują przedsiębiorstwa związane z gospodarką morską.

Obecnie rynek indyjski jest na etapie rozwoju i uzyskanie udziału w rynku nie wymaga odebrania go konkurencji. Sytuacja ta jest jednak przejściowa, a konserwatyzm uczestników rynku spowoduje, że rynek po osiągnięciu dojrzałości będzie bardzo trudno dostępny dla nowych graczy. Pasywna postawa podmiotów polskich w połączeniu z zachodzącymi przesunięciami „środków ciężkości” ekonomiki światowej w kierunku krajów azjatyckich, może w przyszłości spowodować, że Polska pozostanie na uboczu najważniejszych wydarzeń ekonomicznych XXI w.

Niezwykle istotnym czynnikiem determinującym działalność w Indiach jest zrozumienie faktu, iż ograniczona „pojemność” rynku „dzisiaj” (Indie, kraj wielkości obszaru Unii Europejskiej, ale o trzykrotnie większej ludności, importuje niewiele więcej niż Polska) gwarantuje perspektywy oraz znaczące możliwości rozwoju. Wejście na rynek wymaga jednak znacznych nakładów finansowych. Oznacza to, że jest on często niedostępny dla niedużych firm dysponujących małymi zasobami kapitałowymi bądź nieopłacalny dla firm dużych, ale planujących rozwój w kategoriach czasowych opartych na kadencji zarządu. Przy braku ogólnej strategii narodowej wspierania eksportu jest to zapewne jeden z powodów ciągle ograniczonego zainteresowania Indiami.

Sz szczególnie duży potencjał otwiera hinduski rynek dla polskich producentów maszyn i urządzeń górniczych, ze względu na:

- bardzo bogate zasoby węgla eksploatowanego w większości metodą odkrywkową z systematycznym rozwojem górnictwa podziemnego,
- duże zapotrzebowanie na maszyny i urządzenia dla górnictwa odkrywkowego,
- dążenie władz do radykalnego zwiększania wydobycia węgla,
- konieczność wprowadzenia bardziej wydajnych systemów wydobywczych i nowoczesnego parku maszynowego,
- wprowadzenie do górnictwa podziemnego w szerszym zakresie systemu ścianowego i zastąpienie nim prostego systemu komorowo-filarowego,
- duży potencjał ludzki,
- duże zaplecze naukowo-badawcze górnictwa polskiego.

Szansą dla polskich firm na zaistnienie na tak dużym rynku jest aktywna działalność promocyjna Polski i uczestnictwo w imprezach wystawienniczych. Targi i imprezy wystawiennicze są uważane przez polskich przedsiębiorców za najskuteczniejszą metodę pokazania firmy na rynku, szczególnie, kiedy nie funkcjonuje ona jeszcze na rynku indyjskim. Bardzo aktywne są na tym polu firmy azjatyckie, ale

również rosyjskie, nie wspominając o zachodnich. Samodzielne wystawianie się na targach jest stosunkowo kosztowne z racji odległości, ale można to zrobić za pośrednictwem i przy pomocy WPHI w New Deli. W Indiach imprezy wystawiennicze są organizowane przez organizacje rządowe (np.: India Trade Promotion Organization – ITPO), jak również organizacje samorządu oraz organizacje biznesu na szczeblu federacji (np.: FICCI, CII, ASSOCHAM) oraz innych organizacji na szczeblach stanowych. Coraz częściej organizatorami stają się także instytucje międzynarodowe, takie jak Messe Duesseldorf, Hannover Fairs oraz Koelnmesse GmbH. Są to targi zorganizowane we współpracy z Unią Europejską oraz dotowane z funduszy unijnych.

8.6. Umowy bilateralne i inne uwarunkowania instytucjonalne internacjonalizacji

Indie są uczestnikiem wielu regionalnych i międzynarodowych porozumień i stowarzyszeń handlowych. Jednym z nich jest South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC) – Południowoazjatyckie Stowarzyszenie Współpracy Regionalnej. Do SAARC należą Bangladesz, Bhuta, Indie, Malediwy, Nepal, Pakistan i Sri Lanka. W ramach stowarzyszenia obowiązuje South Asian Preferential Trade Agreement (SAPTA), które prowadzi do liberalizacji handlu i wzajemnego stosowania stawek preferencyjnych w regionie.

Indie są członkiem WTO od 1995 roku. W początkowym okresie istnienia WTO Indie nie angażowały się aktywnie w negocjacje wielostronne. W ostatnich paru latach stały się swoistym liderem grupy krajów rozwijających się i jednym z najważniejszych uczestników negocjacji w ramach rundy DOHA. Są członkiem różnych ugrupowań, które powstały w procesie negocjacji, w tym G4 i G6, grupujące obok Indii i Brazylii USA i UE (G4) oraz dodatkowo Australię i Japonię (G6), a ostatnio także G20, grupującą kraje rozwinięte i tzw. „*emerging economies*”. W procesie negocjacji Indie zdecydowanie bronią stanowiska, że rezultat rundy DOHA powinien przede wszystkim przynieść korzyści krajom rozwijającym się, które nie powinny być narażone na swobodny dostęp na ich rynki subsydiowanych produktów z krajów rozwiniętych.

Indie popierają wielostronne układy handlowe i traktują na zasadach uprzywilejowanych wszystkich swoich partnerów handlowych, nawet tych, którzy nie są członkami WTO. W ramach WTO Indie są zobowiązane do zapewnienia, że działy gospodarki, w których krajom rozwijającym się przyznano specjalne przywileje, będą odpowiednio otwarte na handel zagraniczny i towary z tych krajów.

Indie nie są członkiem OECD, jednakże współpracują z OECD Centre for Co-operation with Non-Members (CCNM) oraz jako kraj obserwator, w przypadku niektórych komitetów. Ze względu na znaczenie, jakie Indie odgrywają w gospodarce światowej, zostały one uznane przez OECD za jedno z pięciu państw (obok Brazylii,

Chin, Indonezji i Republiki Południowej Afryki), z którymi OECD postanowiło zacieśnić kontakty w ramach „Enhanced Engagement”. W ramach tej bliższej współpracy Indie posiadają m.in. prawo do uczestnictwa w komitetach OECD, podlegają regularnym statystycznym badaniom ekonomicznym, mają dostęp do instrumentów ekonomicznych, a dane dotyczące gospodarki indyjskiej są zintegrowane w ramach raportów statystycznych oraz systemów informatycznych organizacji.

Indie są m.in. członkiem ONZ i szeregu organizacji systemu Narodów Zjednoczonych, Ruchu Państw Niezaangażowanych (NAM), Światowej Organizacji Turystycznej (WTrO), członkiem Banku Światowego (IBRD), Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF) i Azjatyckiego Banku Rozwoju (ADB) oraz International Atomic Energy Agency (IAEA).

Indie są też członkiem następujących ważniejszych organizacji ekonomicznych:

- BISMET-EC – Bangladesh-India-Myanmar-Sri Lanka-Thailand Economic Cooperation – inicjujący współpracę gospodarczą pomiędzy trzema krajami SAARC i dwoma członkami ASEAN,
- IOR-ARC – Indian Ocean Rim Association for Regional Cooperation – traktowane jako regionalne forum do rozwoju warunków współpracy gospodarczej krajów basenu Oceanu Indyjskiego,
- ESCAP – Economic and Social Council for Asia and the Pacific – w 2001 roku Indie wprowadziły na forum ESCAP projekty umów dot. rozwoju infrastruktury, jak np. Asian Land Transport & Infrastructure Development (ALTID),
- CHOGM – Commonwealth Heads of Government Meeting – członek od 1947 roku,
- ASEAN Regional Forum – od 1996 Indie zaakceptowane zostały jako tzw. „full-dialog partner”.

Na gruncie międzynarodowych relacji gospodarczych można zaobserwować wzrastającą intensywność kontaktów bilateralnych pomiędzy Polską a Indiami. Obowiązują w tym zakresie liczne umowy dwustronne, takie jak:

- umowa w sprawie ruchu telekomunikacyjnego zawarta między Rządem PRL a Rządem Republiki Indii z 29.09.1956 r.,
- umowa między Rządem PRL a Rządem Republiki Indii w sprawie współpracy żeglugowej z 27.06.1960 r.,
- umowa o współpracy gospodarczej między Rządem PRL a Rządem Indii z 07.05.1960 r.,
- druga umowa o współpracy gospodarczej między Rządem PRL i Rządem Indii z 16.11.1962 r.,
- trzecia umowa o współpracy gospodarczej między Rządem PRL a Rządem Indii z 25.01.1965 r.,
- umowa między Rządem PRL a Rządem Republiki Indii o komunikacji lotniczej z dnia 25.01.1977 r.,
- Umowa o współpracy gospodarczej, przemysłowej i technicznej między Rządem PRL a Rządem Republiki Indii z 25.01.1977 r.,

- umowa między Rządem PRL a Rządem Republiki Indii w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu z 21.06.1989 r.,
- umowa między Rządem RP a Rządem Republiki Indii o współpracy w dziedzinie nauki i techniki z 12.01.1993 r.,
- umowa między Rządem RP a Rządem Republiki Indii o popieraniu i ochronie inwestycji z 07.10.1996 r.,
- umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Indii dotycząca współpracy w dziedzinie obronności z 17.03.2003 r.,
- umowa między Rządem RP a Rządem Rep. Indii o współpracy gospodarczej z 19.05.2006 r.,
- umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Indii o współpracy w dziedzinie turystyki z 24.09.2009 r.

Wśród kontaktów bilateralnych wymienić można również współpracę przedstawicieli organizacji samorządu gospodarczego i administracji samorządowej (Urzędy Miast Gdańska, Krakowa, Wrocławia oraz Łodzi).

Rozdział 9

Kazachstan jako rynek o małym dystansie psychologicznym w procesie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw branży maszyn i urządzeń górniczych⁶⁶

9.1. Uwarunkowania geograficzno-demograficzne

Republika Kazachstanu jest państwem położonym w Azji Centralnej (rysunek 9.1). Graniczy z Chinami, Kirgistanem, Turkmenistanem, Uzbekistanem i Federacją Rosyjską, a przez Morze Kaspijskie, także z Azerbejdżabem i Iranem. Pod względem powierzchni, która wynosi 2 724 900 km² zajmuje dziewiąte miejsce na świecie. Stolicą kraju jest Astana. Jest to kraj o bardzo urozmaiconym ukształtowaniu terenu: od obszarów depresyjnych – z najniższym punktem Zapadlisko Kaundy, leżącym 132 m poniżej poziomu morza, po góry, których wysokość przekracza 5000 m. Około 55% terytorium Kazachstanu zajmują stepy i półpustynie, 24% góry i pustynie, 15% ziemie uprawne i 6% lasy.

Kazachstan zamieszkuje 15,9 mln mieszkańców. Na skutek procesów migracyjnych liczba ludności wynosząca w 1988 roku 16,2 mln zmniejszyła się na przestrzeni ubiegłych kilkunastu lat o 8,6%. W ciągu ostatnich lat jest obserwowane zjawisko powrotu do Kazachstanu rdzennej ludności z Mongolii, Chin i Uzbekistanu (tzw. orałmani). Udział ludności miejskiej w całej populacji wynosi 56%. Ludność narodowości kazachskiej stanowi 53%, rosyjskiej – 30%. Pozostałe 17% to przede wszystkim Uzbegy, Ukraińcy, Tatarzy, Niemcy, Ujgurzy, Koreańczycy. Liczbę Polaków szacuje się na ok. 45-65 tys. Kazachstan zalicza się do krajów najrzadziej zaludnionych

⁶⁶ W rozdziale wykorzystano materiały pochodzące z Raportu pt. „Analiza rynku krajowego oraz potencjału eksportowego na rynki zagraniczne maszyn i urządzeń górniczych”, przygotowanego przez autorki niniejszej monografii w ramach pracy Zespołu Instytutu Ekonomii i Informatyki, Wydziału Organizacji i Zarządzania Politechniki Śląskiej, na zlecenie Polskiej Techniki Górniczej.

Rysunek 9.1. Mapa Kazachstanu



Źródło: http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Kazakhstan_CIA_map_PL.png

na świecie, gęstość zaludnienia wynosi 6 osób na km². Główne skupiska ludności znajdują się na północy i na południu kraju u podnóża gór Tień-Szań oraz w dorzeczu rzeki Syr-darii. Centralna część kraju jest najrzadziej zaludniona.

Językiem urzędowym w Kazachstanie są język kazachski oraz język rosyjski. Językiem kazachskim mówi ok. 12 mln ludzi, w praktyce w skupiskach miejskich, nawet wśród Kazachów, używa się języka rosyjskiego. Walutą Kazachstanu jest tenge – KZT (kurs NBK z 17.01.2012 r.: 1 USD = 148,36 KZT).

Kazachstan jest republiką konstytucyjną, na czele z władzą prezydencką. W kwietniu 2011 roku odbyły się wybory prezydenckie, w których ponownie zwyciężył Nursułtan Nazarbajew. Według konstytucji formalne i faktyczne centrum dyspozycji politycznej pozostaje w rękach prezydenta. Jest on wybierany w wyborach powszechnych, równych i bezpośrednich, na 7-letnią kadencję (kolejna kadencja zostanie skrócona do 5 lat). Prezydent jako arbiter i gwarant stabilności państwa jest najwyższą instancją w strukturach władzy wykonawczej. Mianuje on i odwołuje premiera, stoi na czele sił zbrojnych, dysponuje inicjatywą ustawodawczą i prawem wetowania projektów ustaw. Funkcję premiera rządu RK pełni Karim Masimow (od stycznia 2007 roku – ponownie wybrany w kwietniu 2011 roku). Władzę ustawodawczą w Kazachstanie sprawuje dwuizbowy parlament, składający się z izby przedstawicielskiej – *Mażylisu* oraz Senatu, reprezentującego także interesy samorządów. Na władze lokalne składają się organy ustawodawcze obwodów i miast republikańskich – *maslichaty* oraz organy wykonawcze – *akimaty*, stanowiące jednolity, zhierarchizowany system terenowej administracji państwowej.

Kazachstan podzielony jest na 14 województw (*oblasti*): Akmolińskie, Aktiubińskie, Ałmatyńskie, Atyrauskie, Wschodnio-Kazachstańskie, Żambulskie, Zachodnio-Kazachstańskie, Karagandyńskie, Kustanajskie, Kyzylordyńskie, Mangistauskie, Pawłodarskie, Północno-Kazachstańskie, Południowo-Kazachstańskie oraz dwa miasta o wydzielonej strukturze – Ałmaty i Astana. Podział ten przedstawiono na rysunku 9.2.

większych z nich przedstawiono na rysunku 9.3. Poza podziałem na województwa, kraj jest podzielony na 160 rejonów, 10 rejonów miejskich, 195 mniejszych miast i 2150 okręgów wiejskich (*aulów*). Kazachstan należy do krajów o dużej koncentracji ludności w miastach. W ostatnich latach zmniejszył się odsetek ludności wiejskiej, której udział stanowił w 2000 roku 44% ogółu mieszkańców.

9.2. Diagnoza perspektyw rozwojowych gospodarki

Gospodarka Kazachstanu historycznie została ukształtowana przez przemysł surowcowy, a głównie wydobywanie i eksport surowców. W dalszej perspektywie stawia się jednak duży nacisk na dywersyfikację gospodarki, odejście od modelu surowcowego i zwiększanie produkcji wyrobów gotowych, zwłaszcza w oparciu o nowoczesne technologie – Kazachstan ma się stać głównym ogniwem łączącym ekonomiczne regiony Europy, Azji obszaru Oceanu Spokojnego i Azji Południowej. Władze deklarują dążenie do takiego modelu gospodarki, w którym Kazachstan powinien stać się centrum przesyłowym w regionie środkowo-azjatyckim, centrum pozyskiwania kapitału i inwestycji, rozmieszczenia regionalnych przedsiębiorstw produkcyjnych lub filii największych firm światowych, a także międzynarodowych usług serwisowych, ukierunkowanych na rynek środkowo-azjatycki. Realizacji tego planu ma służyć m.in. wykonanie przyjętych strategii rozwojowych. Najważniejszą z nich jest Strategia Przemysłowo-Innowacyjnego Rozwoju Kazachstanu do 2015 roku, opublikowana 19 marca 2003 roku. Strategia przewiduje prowadzenie aktywnej polityki państwa w sferze nauki i innowacji. Zakłada dalszy rozwój rynku finansowego Kazachstanu, doskonalenie polityki fiskalnej, oświaty, polityki antymonopolowej oraz infrastruktury. Istota programu polega na aktywnym wspieraniu przez państwo długoterminowego i trwałego rozwoju gospodarczego dzięki dywersyfikacji gospodarki i przestawieniu kierunku surowcowego gospodarki na produkcję towarów o wysokiej stopie zysku, na zwiększeniu konkurencyjności przemysłu kazachstańskiego, przygotowaniu warunków do przejścia w przyszłości do gospodarki usługowo-technologicznej. Za kluczowe dla rozwoju gospodarki uznano następujące dziedziny: produkcję materiałów budowlanych, przemysł tekstylny, metalurgię, przemysł spożywczy, budowę maszyn i urządzeń dla kompleksu naftowo-gazowego oraz biotechnologie, technologie jądrowe i kosmiczne.

Pomimo podejmowania prób dywersyfikacji gospodarki, długoterminowa Strategia Kazachstanu nie przyniosła dotychczas oczekiwanych rezultatów. Nie udało się zgodnie z założeniami ukierunkować inwestycji zagranicznych z sektora wydobywczego na przetwórstwo, zmniejszyć energochłonności PKB, zwiększyć efektywności produkcji i zwiększyć aktywności innowacyjnej kazachstańskiego biznesu. Gospodarka kazachstańska w dalszym ciągu charakteryzuje się dużym uzależnieniem surowcowym, jednak mimo niepowodzeń na gruncie dywersyfikacji jest w bardzo dobrej kondycji. Podstawowe wskaźniki ekonomiczne charakteryzujące kazachstańską gospodarkę przedstawiono w tabeli 9.1.

Tabela 9.1. Podstawowe wskaźniki charakteryzujące kazachstańską gospodarkę w latach 2008-2011

Wyszczególnienie	Rok			
	2008	2009	2010	2011
Stopa wzrostu PKB [%]	2,1	1,1	6,9	7,5
PKB [mld USD]	133,44	134,91	150	186,2
PKB per capita [USD]	8 392	8 485	9 434	11 711
Inflacja CPI – ceny towarów konsumpcyjnych [%]	9,5	6,2	7,8	8,3
Obroty handlowe [mld USD]	109,1	71,6	89	126,1
Stopa wzrostu obrotów handlu zagranicznego [%]	b.d.	-34	24	42
Eksport [mld USD]	71,2	43,2	59,2	88,1
Stopa wzrostu eksportu [%]	b.d.	-39	37	49
Import [mld USD]	37,9	28,4	29,8	38,0
Stopa wzrostu importu [%]	b.d.	-25	5	28
Saldo [mld USD]	33,3	14,8	29,4	50,1

b.d. – brak danych

Źródło: Ministerstwo Gospodarki.

W ostatnich dwóch latach Republika Kazachstanu odnotowywała dynamiczny wzrost. Wzrostowa tendencja gospodarki utrzymywała się m.in. dzięki korzystnym czynnikom zewnętrznym (wysokie ceny na ropę naftową, która jest najważniejszym towarem eksportowym, dobra koniunktura gospodarcza w krajach sąsiadujących z Kazachstanem, np. w Federacji Rosyjskiej, będącej głównym partnerem handlowym i gospodarczym) oraz realizacji wyważonej polityki makroekonomicznej. Pod względem zaawansowania reform rynkowych Kazachstan jest liderem w regionie Azji Centralnej. Gospodarka tego kraju mogła dynamicznie rozwijać się również dzięki znacznemu napływowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Wysokie tempo rozwoju gospodarczego odnotowano we wszystkich obszarach życia gospodarczego Kazachstanu, choć w tworzeniu PKB oraz znacznej części obrotów z zagranicą największą rolę ma przemysł naftowy i gazowy Kazachstanu. Jest to jednocześnie najbardziej dynamicznie rozwijająca się gałąź przemysłu. W efekcie wzrost wielkości PKB w 2010 roku wyniósł 6,9%, a jego wartość globalna wyniosła w ww. okresie w cenach bieżących 150 mld USD. Zwiększył się eksport o 37% (w szczególności ze względu na dobrą koniunkturę światową na towary eksportowane przez Kazachstan) oraz wzrósł import o 5% w stosunku do 2009 roku. Rok 2011 przyniósł dalszy przyrost PKB (o 7,5%), eksportu (o 49%) oraz importu (o 28%).

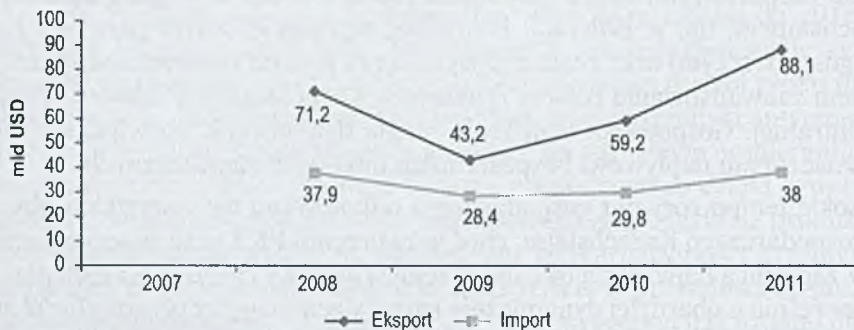
Analizując wskaźniki charakteryzujące kazachstańską gospodarkę jeszcze kilka lat wstecz można dostrzec wyraźnie skutki światowego kryzysu finansowego. W początkowym okresie kryzysu (w roku 2008), mimo dostrzegalnych już symptomów kryzysowych Kazachstan umocnił się na pozycji lidera w Azji Centralnej. Załamanie wskaźników będące skutkiem kryzysu dostrzec można dopiero w 2009 roku. Eks-

port zmniejszył się w 2009 roku o prawie 40%, a import o 25%. Obroty handlowe obniżyły się o około 34%. Reakcja rządu była szybka i zdecydowana – wprowadzono 9 nowych ustaw stabilizacyjnych i 12 rozporządzeń branżowych. Na koniec 2009 roku wzrost PKB kształtował się na poziomie 1,1%, a inflacja wynosiła 6,2%. Od 2010 roku nastąpiła wyraźna poprawa salda obrotów zagranicznych, głównie za sprawą znacznego przyrostu eksportu. Przyrost odnotował także wskaźnik PKB, jednak równocześnie nastąpił wzrost cen na część artykułów spożywczych i przemysłowych – artykuły te podrożały średnio o 20-30%. Miało to związek z niestabilną sytuacją polityczną w sąsiedniej Kirgizji i blokadą granic.

Prognozy rozwoju gospodarczego Kazachstanu w najbliższych latach przewidują systematyczny wzrost, co podkreśla się zwłaszcza w podejmowanych działaniach zmierzających do wejścia tego kraju do grupy 50 najbardziej konkurencyjnych gospodarek świata. Kazachstan zamierza zwiększyć o połowę swoje PKB w ciągu najbliższych 6 lat.

Analiza wymiany towarowej Republiki Kazachstanu z zagranicą wskazuje w pierwszej kolejności na wysokie, dodatnie saldo wymiany handlowej. Obniża się ono wprawdzie w okresie kryzysu światowego, ale potem zostaje z nawiązką odbudowane. Wartość eksportu i importu Kazachstanu przedstawiono na wykresie 9.1.

Wykres 9.1. Wartość eksportu i importu w Kazachstanie w latach 2007-2011



Źródło: Ministerstwo Gospodarki.

Dla eksporterów kazachstańskich najważniejszymi obszarami zbytu jest Unia Europejska (około 50% eksportu), Azja (20-30% eksportu, w którym dominuje eksport do Chin), kraje Wspólnoty Niepodległych Państw -WNP⁶⁷ (około 10% eksportu). Wśród odbiorców towarów kazachstańskich, na podkreślenie zasługuje pierwsze

⁶⁷ Regionalne ugrupowanie integracyjne, utworzone na mocy układu białowieskiego z 8 grudnia 1991 roku. Zrzesza większość byłych republik Związku Radzieckiego. Zajmuje się m.in. współpracą polityczną, gospodarczą i problemami bezpieczeństwa międzynarodowego.

miejsce Chin, które w 2010 roku wyprzedziły Włochy, zajmujące w 2010 roku drugie miejsce. Kolejne pozycje zajmują Francja, Holandia i Rosja. Zwraca uwagę stosunkowo niewielki udział Federacji Rosyjskiej w kazachskim eksporcie, porównywalny z zakupami – odległych geograficznie – Holandii i Austrii. Poza Rosją i Chinami wymiana handlowa z sąsiadującymi krajami Kazachstanu jest na niskim poziomie. Jedyne Uzbekistan notuje z Kazachstanem obroty na porównywalnym poziomie, co odległa geograficznie Polska. Wymiana z Republiką Kirgiską i Turkmenistanem jest niewielka. Należy też odnotować przesunięcie się Polski na liście odbiorców kazachstańskich towarów z 17. pozycji w 2009 roku na 14. miejsce w roku 2010 oraz zwiększenie udziału Polski w eksporcie Kazachstanu do ponad 2%. Jeśli podsumować eksport Kazachstanu do Unii Europejskiej i pozostałych krajów Europy, poza WNP, okaże się, że trafia tam ponad połowa eksportu. Największe eksportowe grupy towarowe Kazachstanu to:

- surowce mineralne, które stanowią w ostatnich latach ponad 70% eksportu ogółem; w grupie tej największy udział ma ropa naftowa, węgiel, kondensat gazowy i produkty energetyczne,
- metale i wyroby z metali, stanowiące ponad 12% eksportu ogółem,
- towary z branży chemicznej oraz branż przemysłowych związanych z nią (kauczuk i plastik), stanowiące około 5% eksportu ogółem.

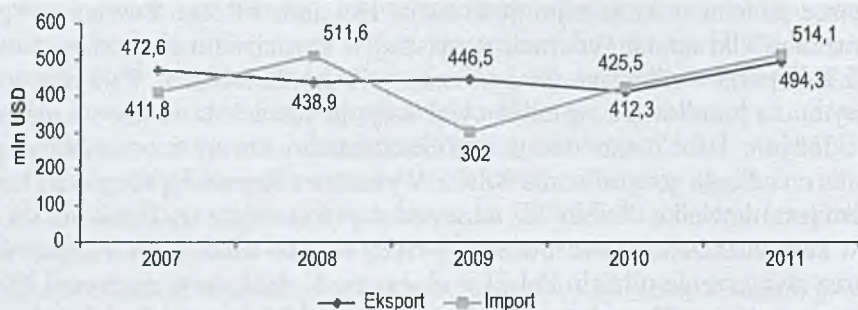
Dla importerów kazachstańskich najważniejszymi dostawcami są: kraje WNP (ponad 30% importu), kraje Euroazjatyckiej Wspólnoty Gospodarczej (około 20% importu), kraje Unii Europejskiej (około 30% importu w 2010 roku) oraz Azja (około 20% importu, w czym dominuje import z Chin). Krajem, który dostarcza do Kazachstanu najwięcej towarów jest Rosja. Rok rocznie jej udział w całkowitym imporcie wynosi od 20 do 30%. Drugim dużym dostawcą są Chiny. W czołówce znajduje się ponadto Ukraina, Niemcy, Włochy. Udział Polski w kazachstańskim imporcie pozostaje w czasie na zbliżonym poziomie (około 1,5% całości importu). Polska plasuje się przy tym, w zależności od okresu na 11.-13. miejscu.

Analizując tendencje handlu Polska-Kazachstan w latach 2007-2011 można zaobserwować duże wahania salda wymiany zagranicznej (tabela 9.2 i wykres 9.2). W latach 2007 i 2009 saldo było dla Polski dodatnie, natomiast w pozostałych latach ujemne.

Tabela 9.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Kazachstanem w latach 2007-2011 [mln USD]

Wyszczególnienie	Rok				
	2007	2008	2009	2010	2011
Eksport	472,6	438,9	446,5	412,3	494,3
Import	411,8	511,6	302,0	425,5	514,1
Saldo	60,8	-72,7	144,5	-13,2	-19,8

Źródło: Ministerstwo Gospodarki.

Wykres. 9.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Kazachstanem w latach 2007-2011

Źródło: Ministerstwo Gospodarki.

W dostawach z Kazachstanu do Polski zdecydowanie przeważają produkty mineralne, których udział w 2010 roku wyniósł 80,5% całego importu z Kazachstanu do Polski (ok. 340 mln USD). Wśród tych towarów największe znaczenie mają paliwa mineralne, oleje mineralne i produkty ich destylacji. W 2011 roku import produktów mineralnych zwiększył się o około 20%, czyli wolniej o 3,2 pkt. procentowego niż łączny import, co spowodowało spadek ich udziału do 78,2% (371,2 mln USD). W danej grupie zwiększyły się dostawy największych pozycji towarowych: gazów ziemnych (propan, butan) i węgla. Drugą pozycję w dostawach do Polski stanowią wyroby chemiczne – w 2010 roku 9,2% (prawie 40 mln USD), a wśród nich chemikalia organiczne, organiczne lub nieorganiczne związki metali szlachetnych (dział 28) – 9% (38 mln USD). W 2011 roku udział wyrobów chemicznych w imporcie zwiększył się do około 12% (około 60 mln USD). Zwiększyły się dostawy największych pozycji towarowych w danej grupie (chemikaliów nieorganicznych). Trzecią pozycję w polskim imporcie stanowią wyroby metalurgiczne – w 2010 roku 23,2 mln USD (2,3-krotny wzrost importu w stosunku do lat poprzednich; 5,5% udział w imporcie z Kazachstanu do Polski ogółem). W 2011 roku import wyrobów metalurgicznych zwiększył się jeszcze o około 40%, do poziomu około 30 mln USD (6,3% udział w imporcie z Kazachstanu do Polski ogółem). Zwiększyły się dostawy największych pozycji towarowych w danej grupie – cynku i żelazostopów.

W eksporcie z Polski do Kazachstanu największą grupę stanowią wyroby chemiczne, których udział wyniósł w 2010 roku 33,6% łącznego eksportu z Polski do Kazachstanu, czyli prawie 140 mln USD. Wśród tych towarów największe znaczenie ma eksport olejków eterycznych, rezinoidów, preparatów perfumeryjnych, kosmetycznych i toaletowych (dział 33) oraz produktów farmaceutycznych (dział 30), których udziały w łącznym eksporcie na ten rynek wyniosły odpowiednio 12,2% oraz 7,6%. W 2011 roku eksport wyrobów chemicznych wzrósł o prawie 22%, do poziomu ponad 150 mln USD. Zwiększyły się dostawy z Polski preparatów farmaceutycznych i chemii budowlanej. Z kolei zmniejszył się eksport kosmetyków (w tym preparatów do upiększania, makijażu i pielęgnacji skóry oraz perfum i wód

toaletowych). Na kolejnym miejscu w 2010 roku w eksporcie do Kazachstanu uplasowały się wyroby elektromaszynowe z udziałem 27,9% (115 mln USD). W tej grupie największą część zajmowały towary działu 84 (reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne), działu 85 (maszyny i urządzenia elektryczne) oraz działu 87 (pojazdy nieszynowe oraz ich części i akcesoria), które stanowiły odpowiednio 10,1% (42 mln USD), 7,6% (31 mln USD) oraz 7,2% (30 mln USD) całego polskiego eksportu na ten rynek. W 2011 roku eksport wyrobów elektromaszynowych zwiększył się o 25,6%, do poziomu około 130 mln USD (około 28% udział w eksporcie). W danej grupie zwiększyły się dostawy z Polski największych pozycji towarowych: pojazdów samochodowych, podgrzewacze wody, w tym kuchenek elektrycznych, ładowarek i spycharek, części taboru kolejowego. W 2010 roku trzecie miejsce w eksporcie na rynek kazachstański zajęły wyroby drzewno-papiernicze, z udziałem 11,8% (prawie 50 mln USD). Najważniejszą pozycją eksportową w tej grupie są papier, tektura, wyroby z masy papierniczej (dział 48) zajmujące wówczas 9,3% eksportu (prawie 40 mln USD). W 2011 roku eksport wyrobów drzewno-papierniczych zwiększył się o około 25% do poziomu ponad 55 mln USD (12% udział w eksporcie). W danej grupie zwiększyły się dostawy: artykułów higieniczno-kosmetycznych, opakowań z papieru i tektury, płyt pilśniowych oraz tapet. Zmniejszył się z kolei eksport płyt wiórowych.

W ostatnich latach współpraca polsko-kazachska charakteryzuje się wzrostem tempa wymiany handlowej – w ciągu ośmiu lat obroty handlowe zwiększyły się dziesięciokrotnie. Eksport do Republiki Kazachstanu odgrywa nieproporcjonalnie dużą rolę w polskiej sprzedaży za granicę. Według polskich danych statystycznych, obecnie Kazachstan jest czwartym pod względem wielkości polskiego eksportu rynkiem na kontynencie azjatyckim, po Chinach, Singapurze oraz Japonii. Jak wiadomo, wartość PKB Chin, Japonii i Singapuru jest – w przypadku każdego z tych państw – większa niż w Kazachstanie, którego PKB klasyfikowany jest w rankingach światowych na 54. miejscu, podczas gdy Chiny i Japonia to odpowiednio 3. i 4. gospodarka świata (po UE, USA). Uwzględniając dodatkowo liczbę ludności Chin i Japonii, przewyższającą wielokrotnie (od 8 do ponad 80 razy) liczbę ludności Kazachstanu oraz wiodącą rolę Singapuru jako jednego z najważniejszych centrów handlowych i finansowych Azji, jest zrozumiałe, iż polska sprzedaż do tych krajów powinna przewyższać eksport do Kazachstanu. Polska sprzedaje natomiast więcej towarów i usług do Kazachstanu niż do wielu innych, ludniejszych i – niejednokrotnie – bogatszych krajów Azji. Natomiast pozycja Polski w wymianie gospodarczej z Kazachstanem jest adekwatna do skali i pozycji polskiej gospodarki w świecie. Tym niemniej, istnieją bardzo dobre perspektywy do rozwoju dalszej wzajemnej współpracy gospodarczej, co pozwoliłoby zająć Polsce jeszcze wyższą pozycję, w rankingach ilustrujących poziom kazachstańskiej wymiany gospodarczej z zagranicą.

Wśród obecnych na rynku kazachskim – w formie własnych przedsiębiorstw lub przedstawicielstw – polskich przedsiębiorstw warto wymienić dostawców leków Polpharmę i Polfę, firmy działające w branży ropy naftowej i gazu: Petrolinvest, Poszukiwania Nafty i Gazu – Kraków w Kazachstanie Sp. z o.o., Drill-Lab Kazach-

stan, przedsiębiorstwa branży budowlanej: Cersanit, Selenę, Centrostal-Domstal, VTS Kazachstan, Ulma Construccion, Śnieżkę, dostawców sprzętu dla górnictwa: Tubes International, ZMG Glinik (obecnie w strukturach Famur S.A.), Bumar S.A. W 2010 roku własną spółkę otworzyła firma budowlana Mirbud S.A., a znana kancelaria prawna Chałas i Wspólnicy otworzyła oddział w Ałmaty.

9.3. Rynek górnictwa węgla i innych surowców w kontekście zastosowania maszyn górniczych

Kazachstan posiada bogate zasoby surowców naturalnych. Znajduje się tu wiele ważnych, wykorzystywanych w przemyśle minerałów. Ze 111 pierwiastków chemicznych, kraj ten posiada złoża 99 pierwiastków, spośród których zbadano złoża 70 pierwiastków, a zasoby 60 są wykorzystywane w przemyśle. Obecnie są eksploatowane 493 złoża, zawierające 1 225 rodzajów surowców mineralnych. Rozmieszczenie poszczególnych surowców mineralnych przedstawiono na rysunku 9.5.

Rysunek 9.4. Platforma wydobywcza gazu w Kazachstanie



Źródło: <http://www.bloomberg.com/>

Kazachstan posiada duże zasoby rud chromu (30% zasobów światowych). Jego wydobycie skoncentrowane jest w obwodzie Aktiubińskim, gdzie zasoby surowca wynoszą ok. 160 mln ton. Ponad połowa wydobywanego chromu jest eksportowana, pozostała część jest wykorzystywana w kraju do produkcji żelazostopów. W Kazachstanie w 11 miejscach wydobywa się rudy manganu; łączne ich zasoby wynoszą ok. 600 mln ton. Wysokiej jakości ruda, o średniej zawartości metalu 40%, znajduje się w złożach Kamys i Uszkatynsz. Złoża uranu są oceniane na 470 tys. ton (25% zasobów światowych), zasoby ołowiu (drugie miejsce w świecie) wynoszą ok. 14,9 mln ton, a cynku (pierwsze miejsce w świecie) 34,7 mln ton. Największe złoża ołowiu i cynku znajdują się w miejscowościach Szalkija i Dżajrem. W Kazachstanie występują również metale szlachetne, między innymi złoto, którego zasoby szacuje się na około 800 ton.

Rysunek 9.5. Rozmieszczenie złóż surowców mineralnych w Kazachstanie



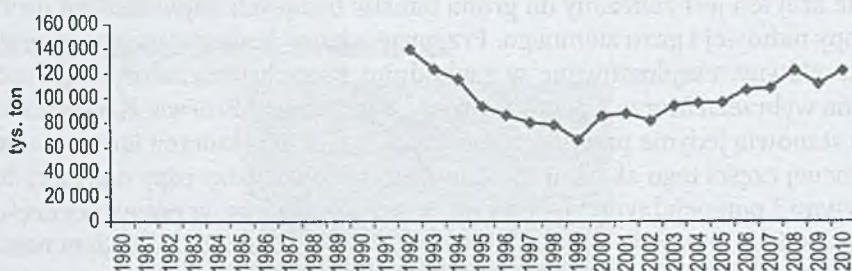
Źródło: http://www.agmp.kz/cn/development_industry/about_mmc_kazakhstan/

Występują także pokłady rud magnezu, miedzi (piąte w świecie), rud żelaza, barytu, wolframu, molibdenu i srebra. Kazachstan dysponuje znacznymi zasobami ropy naftowej i gazu ziemnego, które znajdują się na zachodzie i południu kraju. Obecnie kraj ten jest zaliczany do grona państw będących największymi producentami ropy naftowej i gazu ziemnego. Przeprowadzone badania pozwalają przypuszczać, że główne, eksploatowane w zachodnim Kazachstanie, złoża ropy naftowej leżące na wybrzeżu Morza Kaspijskiego, takie jak Tengiz, Prorwa, Kalamkaz i Karazhanbas stanowią jedynie przedpole potężnych pokładów, których jądro znajduje się w północnej części tego akwenu. Zdaniem ekspertów zapasy ropy naftowej, łącznie z odkrytymi i potencjalnymi złożami na stałym lądzie oraz w północnej części Morza Kaspijskiego stanowią około 6,1 mld ton. Potencjał ten jest powodem rosnącego zainteresowania międzynarodowych koncernów naftowych, które postrzegają Kazachstan jako istotne źródło ropy naftowej dla potrzeb światowej energetyki. Operatorem największego eksploatowanego złoża – w Kaszagan jest Północno-Kaspijska Spółka Operatorska (North Caspian Operating Company), której udziałowcami są: KazMunaiGas (kazachstański państwowy koncern naftowy) oraz międzynarodowe koncerny: Total, Eni, ExxonMobil, Shell, ConocoPhillips oraz Inpex. Wielkość złoża szacuje się na 35 mld baryłek ropy naftowej. Docelowa wielkość wydobycia złoża Kaszagan ma wynieść 1,5 mln baryłek dziennie, co odpowiada 10% dziennego zapotrzebowania Europy na energię. Eksploatację pola Tengiz, którego szacowane zasoby możliwe do wydobycia ropy naftowej wynoszą około 6 mld baryłek, prowadzi Tengizshevroil, którego głównymi udziałowcami są Chevron, ExxonMobil, KazMunaiGas oraz LUKArko. Rząd Kazachstanu przewiduje, iż do 2015 roku krajowa produkcja ropy naftowej wyniesie 120 mln ton rocznie (3 mln baryłek dziennie). Oczekuje się, że większość surowca będzie pochodzić z pól naftowych i gazowych Tengiz, Karaczaganak, Kaszagan i Kurmangazy. Przewiduje się, że produkcja gazu w Kazachstanie wyniesie około 52 mld m³ w 2010 roku oraz około 79 mld m³ w 2015 roku.

Szacunkowa wielkość pokładów gazu, łącznie z odkrytymi, jak i potencjalnymi złożami, wynosi około 6 trylionów m³, z czego 40% znajduje się na północnym zachodzie kraju (złoże Karaczaganak). Pole naftowe Karaczaganak zawiera 50 mln stóp sześciennych gazu, 5,2 mld baryłek kondensatu gazowego i 1,4 mld baryłek ropy szacowanych, nadających się do wydobycia rezerw kondensatu ropy i gazu. Większość złóż gazu położona jest na zachodzie kraju w pobliżu Morza Kaspijskiego. Do najważniejszych pól gazowych zaliczyć należy Amangeldy, położone na południu kraju, oraz Zhanazhol, położone na zachodzie Kazachstanu.

Kazachstan posiada również znaczne ilości innych surowców energetycznych. Duże znaczenie mają **zasoby węgla**. Przemysł węglowy Kazachstanu jest jednym z ważniejszych sektorów gospodarki. Kazachstan znajduje się na 8. miejscu w świecie pod względem wydobycia węgla, posiadając 4% światowych zapasów tego surowca. Węgiel jest wydobywany głównie metodą odkrywkową w ponad 400 miejscach, a jego roczne wydobycie przekracza 100 mln ton (wykres 9.3). Ocenia się, że wykorzystano dotychczas mniej niż 3% jego zasobów.

Wykres 9.3. Produkcja węgla kamiennego w Kazachstanie w latach 1980-2010



Źródło: United States Energy Information Administration.

Największymi producentami węgla w Kazachstanie są przedsiębiorstwa obwodu Pawładarskiego: „Bogatyr Akces Komir” SA (42,8% wydobycia), odkrywka „Wschodni” O.S.A. „Euroazjatycka Kompania Energetyczna” (20,7%), „Majkuben-West” Z.S.A. (3,3%, w tym 96,6% wydobycia węgla brunatnego) oraz obwodu Karagandyńskiego: „Arcelor Mittal Steel Temirtau” SA (wcześniej „Ispat-Karmet” S.A.) (12,3%) oraz zakład „Borły” koncernu „Kazachmys” (8,7%). Wyżej wymienieni producenci wytwarzają 87,7% kazachstańskiego węgla. Branża węglowa zachowała swój potencjał, zapewnia produkcję 80% elektroenergetyki, prawie w 100% zaopatruje w surowce produkcję koksochemiczną, zaspokaja zapotrzebowanie w węgiel sektor komunalny oraz ludność. Większość energii elektrycznej produkowana jest w elektrowniach ciepłych opalanych węglem kamiennym, dostarczonym z Ekibastuzu i Karagandy, natomiast 17% – w elektrowniach zasilanych gazem ziemnym. W elektrowniach wodnych wytwarza się 12% energii. Znaczna część, bo aż 94%

turbin gazowych, 57% parowych oraz 33% bojlerów parowych jest użytkowana co najmniej 20 lat. Straty energii przy przesyłach i dystrybucji szacuje się na około 15% wytworzonej energii. Ministerstwo energetyki szacuje wartość nakładów inwestycyjnych potrzebnych dla zmodernizowania istniejącej obecnie infrastruktury na 11 mld USD. Jednym z głównych inwestorów na rynku energetycznym Kazachstanu jest amerykańska firma AES z Wirginii. Firma zarządza prawie jedną trzecią kazachstańskich zasobów energii elektrycznej.

Władze Kazachstanu, dostrzegając zagrożenia wynikające ze znacznego stopnia uzależnienia gospodarki od eksportu nieprzetworzonych surowców mineralnych, zakładają – w ramach przyjętej polityki gospodarczej – strukturalną przebudowę gospodarki Kazachstanu i rozwój krajowego przemysłu. W szczególności, w ramach realizowanej Strategii rozwoju przemysłowo-innowacyjnego Kazachstanu do 2015 roku, istotną wagę przywiązuje się do rozwoju siedmiu obszarów gospodarki (tzw. klastrów), do których zaliczono: przemysł metalurgiczny, transport i logistykę, przemysł tekstylny, budownictwo i produkcję materiałów budowlanych, przemysł rolno-spożywczy, turystykę oraz przemysł maszynowy sektora wydobywczego.

9.4. Diagnoza nasycenia i potencjalnej chłonności rynku maszyn górniczych

Najważniejszym obszarem działalności polskich firm w Kazachstanie jest branża naftowo-gazowa, w tym poszukiwanie i zagospodarowanie złóż ropy naftowej oraz gazu ziemnego, a także sektor farmaceutyczny. Polskie firmy obecne są także w sektorze elektroenergetycznym, infrastruktury szynowej, materiałów budowlanych, budownictwie, przemyśle maszynowym i urządzeń transportowych, produkcji rur z tworzyw sztucznych, a także w przemyśle wyrobów chemii użytkowej.

Na rynku maszyn i urządzeń górniczych zaznaczyła się obecność polskich firm w sektorze górnictwa podziemnego. Wśród obecnych na rynku kazachstańskim – w formie własnych przedsiębiorstw lub przedstawicielstw – polskich przedsiębiorstw warto wymienić dostawców sprzętu dla górnictwa: Tubes International, ZMG „Glińnik” (obecnie w strukturach FAMUR SA), Bumar SA, Spółka Famur SA, producent maszyn górniczych, podpisała umowę z JSC ArcelorMittal Temirtau z siedzibą w Kazachstanie. Przedmiotem umowy jest dostawa urządzeń kompleksu ścianowego, a jej wartość wynosi 21,36 mln euro.

Głównym producentem węgla kamiennego systemem podziemnym jest „Arcelor Mittal Steel Temirtau” SA. Jest to znaczący odbiorca maszyn górniczych. Należą do niego kopalnie „Bierczowskaja” i „Pierwomajskaja” o małej miąższości oraz: „Kazachstanskaja”, „Abajskaja”, „Tentenskaja”, „Saranskaja” i „Kostenko”.

Poza tym, potencjalnymi partnerami polskich producentów maszyn i urządzeń górniczych w Kazachstanie są inne przedsiębiorstwa górnicze, takie jak:

- „Bogatyń Akces Komir” SA,
- odkrywka „Wschodni” O.S.A. „Euroazjatycka Kompania Energetyczna”,
- „Majkuben-West” Z.S.A.,
- „Borły” koncernu „Kazachmys”.

Duże znaczenie na tym rynku ma także grupa GEFEST, która jest zrzeszeniem przedsiębiorstw przemysłu górniczego. W jej skład wchodzi:

- kopalnia „Bojżanowa”, w której w ramach programu energetycznego, planuje się proces modernizacji w celu uzyskania maksymalnego potencjału wydobywczego (min. 900 tys. ton/rok, pokłady rozpoznane w kategoriach A+B+C1, marka węgla grupy K, KO i OS),
- kopalnia „Batyr”, stworzona w celu wybrania pokładów K12 i K10 w 1998 roku, wydobywa węgiel kamienny,
- kopalnia „Zapadnaja” – utworzona w 2001 na bazie dziewięciu starych kopalń, wydobywa węgiel kamienny,
- kopalnia „Kirowskaja” – eksploatuje węgiel kamienny.

9.5. Bariery i szanse wejścia na rynek dla polskich producentów

Pierwszą grupę barier stanowią bariery taryfowe. W 2010 roku weszła w życie wspólna importowa taryfa celna Unii Celnej Rosji, Białorusi i Kazachstanu (UC), zmieniająca warunki dostępu towarów do tych rynków, w tym do rynku kazachskiego. W ramach wprowadzonej taryfy:

- na dotychczasowym poziomie pozostało ok. 45% pozycji taryfowych Kazachstanu,
- podwyższono stawki na ok. 45% linii taryfowych,
- obniżono stawki celne na ok. 10% pozycji taryfowych.

Kazachstan wynegocjował okresy przejściowe w dochodzeniu do stawek wspólnej taryfy celnej UC na 409 pozycji taryfowych (z których aktualnie 321 zostało już podwyższonych do poziomu wspólnej taryfy UC, a w odniesieniu do pozostałych 88 pozycji taryfowych jest wdrażany mechanizm certyfikacji i rejestracji, aby przeciwdziałać ich reeksportowi). Okresy przejściowe objęły ważne dla gospodarki Kazachstanu obszary, zabezpieczane w znacznej mierze przez import – m.in. jabłka, farmaceutyki, niektóre wyroby z grupy tworzyw sztucznych i wyrobów z nich (w tym poliuretany), ścier drzewny, celulozę, papier i tekturę, wyroby aluminiowe (w tym folię aluminiową i rury aluminiowe), narzędzia ręczne z napędem silnikowym, maszyny i aparaty do produkcji układów elektronicznych, aparaturę do zabezpieczania obwodów elektrycznych, wagony osobowe, towarowe i transportowe, artykuły optyczne, aparaty fotograficzne, przyrządy i urządzenia pomiarowe, przyrządy i urządzenia medyczne, budynki prefabrykowane.

Analiza największych pozycji polskiego eksportu do Kazachstanu wskazuje, że zmiany kazachskiej taryfy celnej wpłyną negatywnie na warunki dla polskiego eks-

portu do tego kraju. Dotyczy to m.in. takich pozycji polskiego eksportu na rynek kazachstański, jak: jednostki pływające, farmaceutyki (od 2015 roku, gdyż do tego czasu będą obowiązywać stawki przejściowe), pieluszki, kosmetyki i mydło, samochody (szczególnie używane), poliuretany (od 2014 r.), jabłka, kable elektryczne, meble drewniane i szereg innych.

Z kolei, w rezultacie wprowadzenia wspólnej taryfy celnej UC, nastąpi poprawa w dostępie do rynku kazachskiego dla maszyn górniczych (m.in. dla obudów górniczych stawka od 2010 roku uległa obniżeniu z 5% do 0%).

W Kazachstanie obowiązują kontyngenty taryfowe (z niższą stawką) na import mięsa, które na 2012 rok wynoszą: 0,02 tys. ton mięsa wołowego świeżego lub schłodzonego, 13,9 tys. ton mięsa wołowego mrożonego, 9,4 tys. ton mięsa wieprzowego oraz 110 tys. ton mięsa drobiowego.

Kazachstan stosuje cła eksportowe, m.in. na niektóre metale, stal i złom metali, ropę naftową i oleje ropy naftowej, skóry, a także praktykuje okresowe wprowadzanie zakazów eksportu (oleje roślinne, gryka, niektóre produkty naftowe).

Wśród pozostałych barier wejścia na rynek kazachski są wymieniane procedury wydawania zezwoleń na pracę polskich specjalistów w Kazachstanie, preferencje dla firm kazachstańskich w ramach zamówień publicznych, problemy z ochroną znaków towarowych, dokonywanie przez kazachstańskie urzędy celne zmian kodów celnych importowanych towarów, zwiększające wymiaru opłat celnych, znaczące różnice kazachstańskich i europejskich przepisów w odniesieniu do dokumentacji przetargowej. Jednym z ważniejszych utrudnień dla polskich przedsiębiorców jest również obowiązujący w Kazachstanie system wizowy, przewidujący długotrwałe i skomplikowane procedury uzyskiwania wiz wjazdowych oraz powodujący trudności w otrzymaniu i wprowadzaniu zmian w wizach.

Bariery związane z zatrudnianiem polskich specjalistów wynikają z wymogu zapewnienia 95% udziału obywateli Kazachstanu w ogólnej liczbie zatrudnionych przez zakład pracy, będący własnością rezydenta Kazachstanu, o ile ubiega się on o status kazachskiego podmiotu gospodarczego. Ponadto, występują trudności w otrzymywaniu pozwoleń na pracę, w tym dla polskich specjalistów w postaci rozciągnięcia w czasie tej procedury. Okres oczekiwania na pozwolenie na pracę trwa bardzo długo (nawet 2-3 miesiące). Wydawanie pozwoleń na pracę regulują „limity na pozyskiwanie obcej siły roboczej”, różne dla różnych regionów kraju. Często powodują one sytuacje korupcjogenne.

Kolejną barierę stanowi **organizacja przetargów**. Niejednoznaczne zasady organizacji i rozstrzygania przetargów, a szczególnie krótkie terminy na złożenie ofert przetargowych są dużym utrudnieniem w wejściu na rynek kazachski. Ponadto istotne bariery związane z organizacją przetargów publicznych wynikają z ustawy o zamówieniach publicznych wraz ze zmianami wprowadzonymi ustawą Nr 233-IV w sprawie wprowadzenia zmian i uzupełnień do niektórych aktów prawnych Republiki Kazachstanu z grudnia 2009 roku. Przepisy te dotyczą preferencji cenowych dla kazachstańskich podmiotów gospodarczych w zamówieniach publicznych:

- 20% w przypadku zakupu towarów,
- 15% w przypadku zakupu usług i zleceń budowlanych.

Ponadto, przedsiębiorstwa, których udziałowcami jest w ponad 50% kapitał zagraniczny są wykluczone z udziału w przetargach o zamówienia publiczne, chyba że spełniają one następujące warunki:

- są rezydentami Kazachstanu,
- wytwarzają w Kazachstanie wyroby gotowe,
- zatrudniają nie mniej niż 85% miejscowej siły roboczej w stosunku do ogółu zatrudnionych.

Oddziały zagranicznych spółek prawa handlowego wykluczone są z udziału w przetargach o zamówienia publiczne.

Kolejnym utrudnieniem jest możliwość wprowadzenia tymczasowych **ograniczeń dewizowych**, jak np. konieczność odsprzedaży dewiz przez osoby fizyczne i prawne na rzecz państwa, dostęp do środków dewizowych tylko za zgodą banku centralnego itp. Reguluje to ustawa o dewizowym regulowaniu i kontroli dewizowej z 4 lipca 2009 roku.

Ochrona znaków towarowych i własności intelektualnych to kolejna kwestia związana z wejściem na rynek kazachstański, którą zajmuje się Komitet ds. Praw Własności Intelektualnej Ministerstwa Sprawiedliwości RK. W ramach komitetu działa także powołany w 2003 roku Narodowy Instytut Własności Intelektualnej Komitetu ds. Praw Własności Intelektualnej. 2 marca 2007 roku Prezydent Kazachstanu podpisał ustawę „O poprawkach do ustawodawstwa kazachstańskiego w kwestiach własności intelektualnej”, mającą na celu rozwój procesów innowacyjnych w kraju. Instytucją wspierającą przedsięwzięcia innowacyjne jest Centrum Inżynierii i Transferu Technologii SA. Według jego specjalistów, w Kazachstanie jest niezbędny dziesięciokrotny wzrost finansowania badań i rozwoju – jedynie około 0,25% PKB przeznacza się na badania naukowe, podczas gdy w krajach najbardziej rozwiniętych wskaźnik ten wynosi 3%. Centrum zajmuje się również zakupem technologii i wprowadzaniem ich do przemysłu zgodnie z priorytetowymi kierunkami rozwoju gospodarki kazachstańskiej. Inwestorzy zagraniczni mają zapewnioną ochronę własności przemysłowej i intelektualnej zgodnie z ustawodawstwem kazachstańskim, na równi z obywatelami Kazachstanu. Dużym problemem związanym z ochroną znaków towarowych jest jednak w Kazachstanie napływ towarów niewiadomego pochodzenia, a sprzedawanych na rynku Kazachstanu jako polskie, co zmniejsza możliwości zbytu towarów polskich producentów (artykuły spożywcze, tekstylia, lekarstwa itd.).

Kolejną barierą są utrudnienia w otrzymywaniu **licencji** na wykonywanie różnego rodzaju licencjonowanej działalności. Sytuacja powinna ulec zmianie po akcesji Kazachstanu do WTO i zmianie zasad dostępu do miejscowego rynku usług.

Kwestie wizowe to kolejna ważna bariera w rozwoju współpracy polsko-kazachstańskiej. Procedura wydawania wiz przez ambasadę Republiki Kazachstanu

w Warszawie jest zbiurokratyzowana i czasochłonna. Problemem jest także uzyskiwanie wiz wielokrotnych przez obywateli polskich, rozpoczynających pracę w Kazachstanie lub przedłużających wizę w celu kontynuacji pracy. W sytuacji, gdy obywatele polscy mogą obecnie podróżować do kilkudziesięciu krajów bez wiz, samo istnienie wymogu wizowego skutecznie zraża część przedsiębiorców do współpracy z atrakcyjnym rynkiem kazachskim.

Szereg utrudnień związanych z wejściem na rynek kazachski wiąże się z **działalnością Urzędów Celnych Republiki Kazachstanu**. Zdarzają się przypadki zmiany dotychczasowych kodów towarów w deklaracjach celnych, co w konsekwencji powoduje zwiększanie opłat taryfowych (np. z 5% do 10% *ad valorem*). Ponadto zdarzają się zmiany stawek celnych – akceptowane przez celne organy kontrolne – sięgające kilku lat wstecz. Nie bez znaczenia dla klimatu współpracy, pozostają sporadyczne, ale zdarzające się, szczegółowe kontrole celne na przejściach granicznych.

Bardzo ważną grupę barier stanowią te wynikające z powołania Unii Celnej Republiki Białorusi, Federacji Rosyjskiej i Republiki Kazachstanu. W związku z powołaniem unii, od 1 stycznia 2010 roku weszła w życie Jednolita Taryfa Celna Unii Celnej. Spowodowało to, że cło na szereg wyrobów importowanych z Polski uległo podwyższeniu. Należy odnotować, iż w przypadku wielu pozostałych towarów podwyżki cła zostały zawieszony na czas obowiązywania tzw. okresów przejściowych. Podwyższenie ceł przez Kazachstan, w związku z wprowadzeniem jednolitej taryfy celnej unii celnej, jest uznawane za naruszenie zasad wolnego handlu, przyjętych przez społeczność międzynarodową, początkowo w ramach GATT, a od 1995 roku głoszonych przez Światową Organizację Handlu (WTO), o członkostwo której ubiega się Republika Kazachstanu. Ponadto, eksporterzy wymieniają częste przypadki **korupcji** urzędów celnych dokonujących odprawy wwożonych towarów (w tym z Polski).

Ostatnią z wymienianych przez polskich eksporterów barier jest **brak bezpośredniego połączenia lotniczego** między obu krajami. Mimo podejmowanych rozmów pomiędzy przedstawicielami Urzędu Lotnictwa Cywilnego z Warszawy oraz Komitetu Lotnictwa Cywilnego z Astany, problem ciągle jest na etapie rozmów wstępnych.

Występujące ograniczenia w dostępie do rynku kazachskiego były analizowane na kolejnych posiedzeniach Polsko-Kazachstańskiej Komisji Mieszanej ds. Współpracy Gospodarczej i Handlu oraz w bieżącej działalności Ambasady RP. Dostęp do rynku kazachstańskiego warunkują także kwestie związane z akcesją RK do WTO i funkcjonowanie RK w ramach Unii Celnej.

Pomimo licznych barier związanych z rynkiem kazachskim, pod względem atrakcyjności inwestycyjnej Kazachstan zajmował w 2011 roku 59. miejsce, a w 2012 roku 47. miejsce (na 183 kraje) na liście opublikowanej przez Bank Światowy i jest wymieniany wśród państw o wysokiej atrakcyjności inwestycyjnej. Według Banku Światowego, Kazachstan dobrze wypada we wszystkich analizo-

wanych wskaźnikach: łatwość zakładania firm (47. miejsce w światowym rankingu opublikowanym przez Bank Światowy – Doing Business 2011), ochrona praw inwestorów (44. miejsce), opodatkowanie przedsiębiorców (39. miejsce), rejestrowanie własności (28. miejsce) czy bezpieczeństwo zawieranych kontraktów (36. miejsce). Ponadto, według raportu EBOR z 2010 roku, średnia z ocen Kazachstanu w czterech kategoriach reform (przedsiębiorstwa, rynki i handel, instytucje finansowe, infrastruktura) wyniosła 3 (w skali od 1 do 4).

Prawo Republiki Kazachstanu dopuszcza prowadzenie działalności przez podmioty zagraniczne na terenie Kazachstanu w następujących formach: przedstawicielstwo, filia przedsiębiorstwa, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółka akcyjna. Przedstawicielstwa i filie zagranicznej firmy nie mają w Republice Kazachstanu osobowości prawnej. Przedstawicielstwo jest oddziałem zagranicznej osoby prawnej, nie mającym prawa do prowadzenia na terytorium Kazachstanu działalności gospodarczej przynoszącej dochody. Filia jest oddziałem zagranicznej osoby prawnej i może prowadzić działalność gospodarczą w takim samym zakresie, jak firma macierzysta, w tym także działalność przynoszącą dochód.

Ukierunkowana surowcowo gospodarka Kazachstanu jest szansą dla producentów maszyn i urządzeń górniczych. Ma to szczególne znaczenie w związku z przewidywaniem zwiększenia rocznej produkcji węgla w Kazachstanie do poziomu około 145,6 mln ton w okresie do roku 2020. Osiągnięcie docelowego poziomu wydobywania będzie wymagać inwestycji rządu 3,9 mld USD, w tym inwestycji zakupowych na rynku maszyn i urządzeń górniczych. Rząd Kazachstanu duży nacisk stawia na wprowadzanie nowoczesnych technologii i koncentruje się na aktywnym wspieraniu długoterminowego i stabilnego rozwoju gospodarczego dzięki dywersyfikacji gospodarki i przestawieniu ukierunkowania surowcowego gospodarki na produkcję towarów z wysoką wartością dodaną, na zwiększeniu konkurencyjności przemysłu kazachstańskiego, przygotowaniu warunków do przejścia w perspektywie do gospodarki usługowo-technologicznej. Za kluczowe dla rozwoju gospodarki uznano następujące dziedziny: produkcja materiałów budowlanych, przemysł tekstylny, metalurgia, przemysł spożywczy, budowa maszyn i urządzeń dla kompleksu naftowo-gazowego oraz biotechnologie, technologie jądrowe i kosmiczne. Są to jednocześnie perspektywiczne kierunki aktywności gospodarczej polskich przedsiębiorców na rynku kazachskim. Polscy producenci maszyn górniczych powinni szukać dalszych szans rozwoju na tym rynku nie tylko w sektorze maszyn górniczych, ale również w sferze energetycznej, sektorze maszyn budowlano-drogowych i rolniczych, a także w budownictwie. Znaczący potencjał współpracy otwiera także sektor ochrony środowiska.

W wielu sektorach następuje już wymiana doświadczeń i najlepszych praktyk pomiędzy Kazachstanem a Polską. Dobre perspektywy rodzą ustalenia II posiedzenia Międzyrządowej Komisji, w wyniku którego zostało podpisane w lipcu 2010 roku Memorandum o wzajemnym zrozumieniu i współpracy między polskim i kazachstańskimi centrami partnerstwa publiczno-prywatnego, co stwarza bazę dla

wymiany doświadczeń i dobrych praktyk dotyczących współdziałania sektora państwowego i prywatnego w realizacji znaczących projektów w obu krajach. Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych podpisała w ramach III posiedzenia Komisji Memorandum o wzajemnym zrozumieniu z kazachstańską Krajową Agencją ds. Eksportu i Inwestycji „KAZNEX INVEST”. Przedmiotem współpracy będzie wymiana doświadczeń w zakresie wdrażania rozwiązań sprzyjających przyciąganiu inwestycji. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości prowadzi współpracę z Kazachstańskim Funduszem Rozwoju Przedsiębiorczości „DAMU” (podpisane Memorandum), która koncentruje się aktualnie w obszarze wsparcia działań na rzecz utworzenia w Kazachstanie funduszu poręczeniowego oraz centrum rozwoju przedsiębiorczości, co sprzyjać będzie aktywizacji biznesu, szczególnie współpracy małych i średnich przedsiębiorstw

9.6. Umowy bilateralne i inne uwarunkowania instytucjonalne internacjonalizacji

Administracja gospodarcza Kazachstanu jest skupiona w ramach odpowiednich departamentów Ministerstwa Przemysłu i Nowych Technologii, Ministerstwa Rozwoju Gospodarczego i Handlu oraz Ministerstwa Finansów (kwestie podatkowe, cenne). Do zadań Ministerstwa Przemysłu i Nowych Technologii należą m.in. zagadnienia elektroenergetyki, przemysłu wydobywczego oraz przemysłu nuklearnego. W kompetencji Ministerstwa Rozwoju Gospodarczego i Handlu znajdują się m.in. zagadnienia dotyczące planowania strategicznego oraz regionalnego rozwoju oraz kwestie Unii Celnej, a także sprawy wstąpienia Kazachstanu do WTO. Po ostatniej reformie instytucji rządowych w latach 2010 i 2011, ważną rolę wyznaczono wyspecjalizowanym agencjom i komitetom. Kwestie współpracy międzynarodowej koordynuje Departament Ekonomiczny Ministerstwa Spraw Zagranicznych. Departamenty ekonomiczne działają również we wszystkich miejskich i obwodowych „*akimatach*” (akimaty rejonowe to starostwa). Na samorząd gospodarczy składa się „*Atameken*” Izba Handlowo-Przemysłowa, której filie są we wszystkich miastach obwodowych oraz w Astanie i Armatach, a także zrzeszenia i związki branżowe. W strukturze Izby Handlowo-Przemysłowej działa Sąd Arbitrażowy. Sprawami gospodarczymi zajmują się również specjalne sądy ekonomiczne.

Certyfikaty i inne wymogi w dostępie do rynku są regulowane przez Państwowy System Regulacji Technicznej Republiki Kazachstanu, Ministerstwo Przemysłu i Handlu, Komitet Regulacji Technicznej i Metrologii „GOSTANDART”.

Od chwili uzyskania niepodległości w 1991 roku, Kazachstan nawiązał stosunki dyplomatyczne ze 120 krajami. Od 8 grudnia 1991 roku jest członkiem Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP). W październiku 2000 roku prezydenci pięciu państw WNP powołali Euroazjatycką Wspólnotę Gospodarczą, której głównym celem jest stworzenie wspólnego rynku przez państwa stowarzyszone, utworzenie jednolitej

przestrzeni gospodarczej, stosowanie wspólnych zasad handlu, unifikacja systemów podatkowych i zapewnienie bezwizowego ruchu ludności.

Kazachstan jest członkiem najważniejszych organizacji międzynarodowych, w tym ONZ, OBWE, MFW, Banku Światowego, Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju, Organizacji Państw Islamskich, Azjatyckiego Banku Rozwoju, Islamskiego Banku Rozwoju, Międzynarodowej Korporacji Finansowej oraz kilku innych organizacji międzynarodowych, a także od czerwca 2001 roku należy do Szanghajskiej Organizacji Współpracy. Kraj ten aktywnie współpracuje z NATO w ramach programu Partnerstwo dla Pokoju.

Republika Kazachstanu nie będąc członkiem Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, bierze udział w jej pracach. Odbywają się spotkania przedstawicieli rządu RK z przedstawicielami sekretarza generalnego OECD i dyrektora Centrum ds. współpracy z krajami niebędącymi członkami OECD. Rozwijająca się współpraca dotyczy głównie energetyki, ekologii, transportu i walki z korupcją. OECD dobrze ocenia procesy gospodarcze i polityczne zachodzące w Kazachstanie oraz funkcjonujące programy i strategie gospodarcze.

Ważną kwestią dla Republiki Kazachstanu jest akcesja do WTO. Do omówienia z przedstawicielami UE pozostał jeszcze problem wjazdu i czasowego pobytu w celach zawodowych na terytorium Kazachstanu osób fizycznych – obywateli Unii Europejskiej. Rząd uważa, że wymagana przez UE zmiana prawa zatrudniania obco-krajowców niekorzystnie wpłynie na sytuację pracowników krajowych. Problem stanowią także zagadnienia związane z komunikacją i sferą energetyczną. Kazachstan obawia się również udostępnienia rynku wewnętrznego zagranicznym operatorom telekomunikacyjnym i bezpośredniego dostępu do kazachstańskich kanałów telewizyjnych dla zagranicznej łączności satelitarnej bez konieczności uzyskania odpowiednich pozwoleń.

Ważniejsze porozumienia integracyjne i preferencyjne zawarte przez Kazachstan to:

- WNP – Wspólnota Niepodległych Państw,
- Unia Celna (Białoruś, Kazachstan, Rosja) – od 1 stycznia 2010 r.,
- Euroazjatycka Wspólnota Gospodarcza (Białoruś, Kazachstan, Kirgizja, Rosja, Tadżykistan),
- Środkowoazjatycka Wspólnota Gospodarcza (Kirgizja, Kazachstan, Tadżykistan, Uzbekistan),
- Szanghajska Organizacja Współpracy (Chiny, Kazachstan, Kirgizja, Rosja, Tadżykistan, Uzbekistan),
- Wspólna Przestrzeń Gospodarcza (Białoruś, Kazachstan, Rosja) – od 1 stycznia 2012 r.,
- Strefa Wolnego Handlu WNP (Rosja, Ukraina, Białoruś, Kazachstan, Armenia, Kirgizja, Mołdawia, Tadżykistan).

Na przestrzeni ostatnich lat współpraca między Polską a Kazachstanem rozwija się aktywnie w wielu dziedzinach gospodarki. Podstawowe kierunki jej rozwoju są

wyznaczane podczas posiedzeń Polsko-Kazachstańskiej Komisji Międzyrządowej ds. Współpracy Gospodarczej.

Stosunki dyplomatyczne pomiędzy Unią Europejską i Republiką Kazachstan zostały ustanowione 2 lutego 1993 roku. W grudniu 1993 roku zostało otwarte przedstawicielstwo Kazachstanu przy UE w Brukseli, a w listopadzie 1994 roku w Ałmaty rozpoczęło działalność przedstawicielstwo Komisji Europejskiej. W styczniu 1995 roku Kazachstan podpisał porozumienie o współpracy i partnerstwie z Unią Europejską. Kwestie współpracy UE – Kazachstan reguluje „Umowa o partnerstwie i współpracy”, do której przyłączyła się również Polska. W jej ramach działają odpowiednie komitety dwustronne. Jednym z nich jest Komitet ds. handlu, inwestycji, energetyki i transportu. Jednocześnie kraje członkowskie UE podpisują z RK umowy dotyczące współpracy gospodarczej.

Unia Europejska zainicjowała programy TRACECA i INOGATE, w których uczestniczy również Kazachstan. Z powodzeniem jest realizowany projekt wspierania współpracy „UE-Kazachstan”, jednym z jego głównych kierunków jest kształcenie pracowników administracji państwowej, związanych z procesami ustawodawczymi. RK dąży do zbliżenia bazy prawnej do standardów unijnych. Współpraca dotyczy przede wszystkim sfery bankowej i celnej, ochrony praw konsumentów oraz ochrony środowiska. Współpraca Unia Europejska – Kazachstan rozwijała się również w ramach programów europejskich, takich jak TACIS, Ford Securite Programme, EIDHR, ECHO. W przygotowaniu jest nowa strategia współpracy: EU Strategy for Central Asia: Priorities for Kazachstan.

W relacjach gospodarczych Polski i Kazachstanu duże znaczenie ma Polsko-Kazachstańska Izba Handlowo-Przemysłowa, powołana do istnienia 17 stycznia 2008 roku na potrzeby polskich i kazachstańskich przedsiębiorców. Głównymi celami Izby jest pomoc firmom członkowskim, zainteresowanym współpracą polsko-kazachstańską, pomoc w nawiązywaniu wzajemnych kontaktów pomiędzy nowymi strukturami i instytucjami, partnerami gospodarczymi, przedsiębiorstwami i przedsiębiorcami w Polsce i Kazachstanie, reprezentowanie interesów gospodarczych członków PKIHP wobec władz Republiki Kazachstanu, a także udzielanie informacji, usługi, doradztwo, organizowanie współpracy między członkami Izby.

Do najważniejszych umów regulujących polsko-kazachstańską współpracę zaliczyć należy:

- Porozumienie o partnerstwie i współpracy ustanawiające partnerstwo pomiędzy Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi, z jednej strony, a Republiką Kazachstanu, z drugiej strony, podpisana w Brukseli, w dniu 23 stycznia 1995 r.,
- Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Kazachstanu o współpracy gospodarczej, podpisana w Astanie, w dniu 6 lipca 2005 r.,
- Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Kazachstanu o popieraniu i wzajemnej ochronie inwestycji, podpisana w Ałmaty, w dniu 21 września 1994 r.,

- Konwencja między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Kazachstanu w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu i majątku, podpisana w Ałmaty, dnia 21 września 1994 r.

Zc względu na znaczenie rynku kazachstańskiego i potrzebę wspierania interesów polskich przedsiębiorców w Kazachstanie, na podstawie umowy między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Kazachstanu o współpracy gospodarczej, została powołana Polsko-Kazachstańska Komisja Międzyrządowa ds. Współpracy Gospodarczej. Komisja zajmuje się m.in. oceną stanu współpracy w poszczególnych obszarach, proponowaniem nowych inicjatyw ukierunkowanych na rozwój dwustronnej współpracy, a także proponowaniem sposobów rozwiązania kwestii problemowych w stosunkach dwustronnych.

Rozdział 10

Ocena potencjału rosyjskiego rynku maszyn i urządzeń górniczych w kontekście internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw⁶⁸

10.1. Uwarunkowania geograficzno-demograficzne

Rosja (Federacja Rosyjska – FR) jest największym państwem świata, zajmującym obszar ponad 17 mln km². Jedna czwarta terytorium kraju znajduje się w części europejskiej, a pozostały obszar w części azjatyckiej, na wschód od Uralu. Od zachodu Rosja graniczy z Norwegią, Finlandią, Estonią, Łotwą, Białorusią i Ukrainą, a poprzez Obwód Kaliningradzki również z Polską i Litwą. Od południa jej sąsiadami są Gruzja, Azerbejdżan, Kazachstan, Chiny, Mongolia i Korea Północna. Kraj ten posiada dostęp do wód Oceanu Atlantyckiego (morza Bałtyckie, Czarne i Azowskie), Oceanu Spokojnego (morza Beringa, Ochockie i Japońskie) oraz Oceanu Arktycznego (morza Barentsa, Białe, Karskie, Łaptiewów, Wschodniosyberyjskie i Czukockie). Terytorium Rosji obejmuje aż 9 stref czasowych.

Federacja Rosyjska liczy około 142 mln mieszkańców, z czego w części europejskiej żyje ponad 122 mln osób, a w części azjatyckiej niecałe 20 mln osób. Około 73% całej ludności stanowi ludność miejska. Rosjanie stanowią najliczniejszą grupę narodowościową – 79,8% ludności (115,87 mln). Ponadto na obszarze Federacji Rosyjskiej zamieszkuje 6 grup narodowościowych o liczebności powyżej 1 mln. Są to: Tatarzy, Ukraińcy, Baszkirowie, Czuwasze, Czeceńcy i Ormianie. Łącznie na terytorium Rosji zamieszkuje ponad 100 różnych narodów i narodowości.

⁶⁸ W rozdziale wykorzystano materiały pochodzące z Raportu pt. „Analiza rynku krajowego oraz potencjału eksportowego na rynki zagraniczne maszyn i urządzeń górniczych”, przygotowanego przez autorki niniejszej monografii w ramach pracy Zespołu Instytutu Ekonomii i Informatyki, Wydziału Organizacji i Zarządzania Politechniki Śląskiej, na zlecenie Polskiej Techniki Górniczej.

Rysunek 10.1. Mapa Rosji



Źródło: <http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/country/asia.html#ch>

Stolicą kraju jest Moskwa licząca ponad 10,5 mln mieszkańców, będąca największym miastem w Europie oraz jednym z największych miast na świecie. Inne wielkie miasta Federacji Rosyjskiej to: Petersburg, Nowosybirsk, Jekaterynburg, Niżny Nowogród, Samara, Omsk, Kazań, Czelabińsk, Rostów nad Donem, Ufa.

Językiem urzędowym na terenie całej Federacji Rosyjskiej jest rosyjski, choć władze poszczególnych republik wchodzących w jej skład mają prawo ustanawiania na ich terytorium innych, oprócz rosyjskiego, języków urzędowych.

Rosja jest państwem federacyjnym, w skład którego wchodzi 83 równoprawne podmioty federalne:

- 21 republik: Republika Adygei, Republika Altaju, Republika Baszkirii, Republika Buriacji, Republika Dagestanu, Republika Inguska, Republika Kabardyjsko-Bałkarska, Republika Kałmucji, Republika Karaczajewsko-Czerkieska, Republika Karelii, Republika Komi, Republika Mari El, Republika Mordwińska, Republika Sacha (Jakucja), Republika Północno-Osetyjska, Republika Tatarstanu, Republika Tuwy, Republika Udmurcka, Republika Chakasji, Republika Czeceńska, Republika Czuwaska.
- 9 krajów: Kraj Altajski, Kraj Krasnodarski, Kraj Krasnojarski, Kraj Nadmorski, Kraj Stawropolski, Kraj Chabarowski, Kraj Kameczacki, Kraj Permski, Kraj Zabajkalski.
- 49 obwodów: Amurski, Archangielski, Astrachański, Biełgorodski, Briański, Władimirski, Wołgogradzki, Wołogodzki, Woroneski, Iwanowski, Irkucki, Kaliningradzki, Kałuski, Kameczacki, Kemerowski, Kirowski, Kostromski, Kurgański, Kurski, Leningradzki, Lipiecki, Magadański, Moskiewski, Murmański, Niżnonowogrodzki, Nowogrodzki, Nowosybirski, Omski, Orenburski, Orłowski, Penzeński, Permski, Pskowski, Rostowski, Riazański, Samarski, Saratowski, Sachaliński, Swierdłowski, Smoleński, Tambowski, Twerski, Tomski, Tułski, Tiumieński, Uljanowski, Czelabiński, Czytyjski, Jarosławski.

- 1 obwód autonomiczny: Żydowski Obwód Autonomiczny.
- 4 okręgi autonomiczne: Nieniecki Okręg Autonomiczny, Chanty-Mansyjski Okręg Autonomiczny, Czukocki Okręg Autonomiczny, Jamalo-Nieniecki Okręg Autonomiczny.
- 2 miasta o znaczeniu federalnym: Moskwa i Sankt Petersburg.

Rysunek 10.2. Podział administracyjny Rosji



Źródło: <http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/country/asia.html#ch>

Podział administracyjny Federacji Rosyjskiej przedstawiono na rysunku 10.2. W ramach tego podziału funkcjonuje 8 okręgów federalnych, w których działalność organów federalnych koordynuje pełnomocny przedstawiciel prezydenta FR.

W Federacji Rosyjskiej wyodrębnia się 12 regionów gospodarczych, które są wykorzystywane przez organy statystyki państwowej w ekonomicznym podziale FR (rysunek 10.3):

1. Centralny,
2. Centralno-Czarnoziemny,
3. Wschodniosyberyjski,
4. Dalekowschodni,
5. Północny,
6. Północno-Kaukaski,
7. Północno-Zachodni,
8. Nadwołżański,
9. Uralski,

10. Wołżańsko-Wiacki,
11. Zachodniosyberyjski,
12. Kaliningradzki.

Rysunek 10.3. Regiony gospodarcze Federacji Rosyjskiej



Źródło: Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Moskwie

Walutą rosyjską jest rubel (skrót RUR, 1 rubel = 100 kopiejek). Średni kurs waluty FR względem dolara w lipcu 2012 roku wynosił około 32 rubli.

Struktury państwowe, zarówno centralne, jak i na poziomie regionów, są skonstruowane na zasadzie typowego trójpodziału władzy: ustawodawczej (Zgromadzenie Federalne), wykonawczej (rząd) i sędziowskiej (*de iure* niezależne sądy). Organem ustawodawczym Federacji Rosyjskiej jest parlament, zwany Zgromadzeniem Federalnym (*Fiederalnoje Sobranije*), który składa się z dwóch izb – Rady Federacji i Dumy Państwowej.

Prezydent FR jest głową państwa i zwierzchnikiem sił zbrojnych. Urzędujący na Kremlu prezydent realnie dysponuje bardzo silną pozycją w państwie. Praktycznie jest centralnym ośrodkiem wyznaczającym kierunki polityki wewnętrznej i zagranicznej państwa.

Ze względu na duże terytorium kraju, dominującym środkiem transportu towarów i ludzi w Rosji jest kolej. Wykonuje ona ponad 92% ogółu przewozów towarowych i prawie 44% wszystkich przewozów pasażerskich. Ogólna długość sieci kolejowych wynosi 85,4 tys. km, w tym linii zelektryfikowanych ok. 43 tys. km (pierwsze miejsce w świecie). Ze względu na gwiazdzisty kształt sieci, której centralnymi punktami są Moskwa i St. Petersburg, istnieją znaczące dysproporcje w rozmieszczeniu linii kolejowych na obszarze kraju. Długość sieci dróg krajowych wynosi ok. 900 tys. km, w tym ok. 540 tys. km utwardzonych. Ruch lotniczy obsługuje ok. 210 przewoźników w 393 portach lotniczych (w tym 70 międzynarodowych) na ok. 800 tys. km tras lotniczych.

10.2. Diagnoza perspektyw rozwojowych gospodarki

Od początku XXI wieku Rosja odnotowuje bardzo wysokie tempo wzrostu gospodarczego. W okresie 2000-2002 podstawowy wpływ na ten proces wywierał „efekt odtworzeniowy”, związany z głęboką zapaścią gospodarki rosyjskiej w efekcie kryzysu z 1998 roku, a w następnych latach głównym czynnikiem napędowym rozwoju gospodarczego stały się bardzo sprzyjające uwarunkowania zewnętrzne, związane z szybkim wzrostem cen paliw i surowców eksportowanych przez Rosję, w tym przede wszystkim ropy naftowej, gazu ziemnego, metali kolorowych i in. (średnioroczne ceny ropy naftowej marki Urals, eksportowanej przez Rosję wzrosły z 23,9 dolarów za baryłkę w 2002 roku do 94,4 dolarów za baryłkę w roku 2008, w podobnej skali wzrosły ceny gazu). W tak korzystnych uwarunkowaniach, w maju 2003 roku prezydent ogłosił plan podwojenia PKB Rosji w ciągu 10 lat, tj. do 2012 roku. Dla osiągnięcia tego celu niezbędne było utrzymanie średniorocznego tempa wzrostu PKB w tym okresie na poziomie 7,2%. Sprzyjające uwarunkowania zewnętrzne, w tym przede wszystkim ciągle wzrastające ceny ropy naftowej i innych paliw i surowców eksportowanych przez Rosję oraz wyniki 2003 roku, kiedy to wzrost PKB osiągnął 7,3% oraz 2004 rok ze wzrostem 7,2% wskazywały, że tak postawione zadanie jest realne do osiągnięcia. Jednak wyniki osiągnięte przez rosyjską gospodarkę w ciągu kolejnych lat, mimo dalszego wzrostu cen ropy naftowej wskazywały, że podwojenie PKB w perspektywie do 2012 roku jest mało realne. Potwierdzały to założenia rozwoju społeczno-gospodarczego Rosji na okres do roku 2020, przygotowane na przełomie lat 2006 i 2007, zgodnie z którymi podwojenie PKB nastąpić mogło w perspektywie do roku 2015 (według założeń średnioroczny wzrost PKB wynieść miał 6,0-6,1% w latach 2008-2012, 5,4-6,7% w okresie 2013-2017 oraz 4,6-6,7% w latach 2018-2020). Skorygowane wyniki oraz dynamiczny wzrost PKB w 2007 roku (8,1%) i w pierwszych miesiącach 2008 roku, wskazywały jednak, że Rosja może zakończyć rok 2012 z poziomem PKB ponad dwukrotnie wyższym niż w 2002 r. Wartość PKB wraz z innymi podstawowymi wskaźnikami charakteryzującymi rosyjską gospodarkę przedstawiono w tabeli 10.1.

Do roku 2008 Rosja przeżywała prawdziwy boom gospodarczy: dynamika wzrostu ekonomicznego była wysoka (8,1% w 2007 roku), wolne dochody ludności zwiększały się, łatwo było wziąć kredyt, a importowane konsumpcyjne towary trwałego użytku stawały się coraz bardziej dostępne. Jednak w latach 2007 i 2008 kryzys na amerykańskim rynku hipotecznym zapoczątkował światowy kryzys finansowy. Wysokie ceny ropy doprowadziły do spadku popytu na określone towary (na przykład na samochody). Spadek popytu konsumenckiego pociągnął za sobą ograniczenie produkcji i wzrost bezrobocia na rynkach wielu krajów całego świata. Rekordowe ceny ropy osiągnęły swoje apogeum, po czym gwałtownie spadły – zmniejszając się trzykrotnie. Latem 2008 roku na rosyjską gospodarkę zaczęło negatywnie oddziaływać jednocześnie kilka zewnętrznych „szokowych” czynników. W czerwcu 2008 roku odnotowano gwałtowny spadek cen ropy – z prawie 150 dolarów za ba-

Tabela 10.1. Podstawowe wskaźniki charakteryzujące rosyjską gospodarkę w latach 2007-2011

Wyszczególnienie	Rok				
	2007	2008	2009	2010	2011
Stopa wzrostu PKB [%]	8,1	5,6	-7,8	4,0	4,3
PKB [mld USD]	1 294,5	1 673,9	1 229,0	1 429,7	1 849,3
PKB per capita [USD]	9 116	11 805	9 121	10 286	12 900
Inflacja CPI – ceny towarów konsumpcyjnych [%]	11,9	13,3	11,7	8,8	6,1
Obroty handlowe [mld USD]	578,0	763,8	495,9	647,2	844,7
Stopa wzrostu obrotów handlu zagranicznego [%]		32,1	-36,0	33,3	30,5
Eksport [mld USD]	354,5	471,8	304	398,44	521,4
Stopa wzrostu eksportu [%]		33,1	-36	31,4	30,1
Import [mld USD]	223,5	292	191,9	248,8	323,3
Stopa wzrostu importu [%]		30,6	-35,0	36,8	29,9
Saldo [mld USD]	131,0	179,8	112,1	149,64	198,1

Źródło: Ministerstwo Gospodarki.

rynkę do około 40 dolarów pod koniec grudnia. Jednocześnie spadały ceny wyrobów hutniczych. Równoległe kanał finansowania z długu zagranicznego mocno zmniejszył się – co od trzeciego kwartału 2008 roku utrudniło refinansowanie, szczególnie dla banków rosyjskich. Pod koniec 2008 roku banki zachodnie, które były zmuszone do urealnienia swoich bilansów, mocno ograniczyły kredyty dla Rosji. Rosyjski rynek akcji i obligacji ucierpiał szczególnie: w ciągu 13 miesięcy (do końca stycznia 2009 roku) wskaźniki rosyjskiego rynku akcji i obligacji plasowały się niżej niż te same wskaźniki we wszystkich pozostałych krajach.

Od końca czerwca 2008 do połowy lutego 2009 roku, w okresie najgłębszego kryzysu rosyjskiego rynku papierów wartościowych, rezerwy międzynarodowe obniżyły się o ponad 1/3 (210 bln USD), ponieważ Bank Centralny Rosji wykorzystał te środki, aby ograniczyć osłabienie rubla spowodowane odpływem inwestycji portfelowych i kapitału oraz płatnościami związanymi z refinansowaniem długu zagranicznego.

W roku 2009 gospodarka rosyjska, której wielkość (PKB) wynosiła w ostatnich latach ok. 1,3-1,6 bln USD, po raz pierwszy od kryzysu z lat 1998-1999 obniżyła tempo wzrostu (PKB spadł do 1,1 bln USD). Jednak kryzys światowy dotknął większość światowych rynków i w sytuacji obecnej recesji zasadniczym pozytywnym czynnikiem w rozwoju gospodarki rosyjskiej okazał się fakt, że jest to gospodarka mało otwarta. Są też inne czynniki, które do pewnego stopnia równoważyły negatywną sytuację ekonomiczną. W wyniku „boomu aktywów” w Rosji wzbogaciła się znacznie mniejsza część ludności, niż w krajach zachodnioeuropejskich, w których ten boom był na podobnym poziomie. Dlatego w miarę zmniejszania się cen mieszkań i papierów wartościowych fakt niewielkiej ilości właścicieli takich aktywów złagodził efekty kryzysu w całej sferze konsumenckiej.

Wzrost PKB w 2010 roku wyniósł 4%. Wzrost popytu konsumpcyjnego był głównym czynnikiem wzrostu gospodarczego. Dodatkowymi czynnikami sprzyjającymi wzrostowi gospodarki w II kwartale 2010 roku były nakłady inwestycyjne, które wpłynęły pozytywnie na wzrost produkcji przemysłowej. Anomalne warunki klimatyczne i klęski żywiołowe zahamowały wzrost gospodarczy w III kwartale 2010 roku. Pod wpływem wzrostu cen ropy naftowej na rynkach światowych, w IV kwartale wzrost PKB wyniósł 2,6% w porównaniu do poprzedniego kwartału. Średnia cena ropy naftowej marki „Urals” w IV kwartale wynosiła 85,1 USD za baryłkę. Rolę stymulatora gospodarki przejął popyt zewnętrzny. Nastąpił wzrost zarówno eksportu, jak i importu. Nastąpił wzrost produkcji przemysłowej ukierunkowanej na rynek wewnętrzny. Wzrost wydatków państwowych w 2010 roku znalazł odzwierciedlenie we wzroście produkcji przemysłu obronnego i w realizacji projektów w infrastrukturze. W 2010 roku największy wkład we wzrost gospodarczy miał sektor przemysłowy, który wzrósł o 8,2% w ujęciu rocznym. Największe tempo wzrostu zanotowano w przemyśle przetwórczym – 11,8%. Pozytywnie na wzrost oddziaływały następujące podsektory przemysłu przetwórczego: produkcja artykułów spożywczych (wzrost o 5,4%), produkcja artykułów przemysłu metalurgicznego (wzrost o 12,4%), produkcja środków transportu i pojazdów (wzrost o 32,2%), produkcja wyrobów przemysłu elektromaszynowego, aparatów i przyrządów optycznych (wzrost o 22,8%), produkcja maszyn i urządzeń (wzrost o 12,2%), produkcja wyrobów przemysłu chemicznego (wzrost o 14,6%). Przemysł wydobywczy w 2010 roku wzrósł o 3,6%, wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę o 4,1%. O wzroście gospodarki w 2010 roku w znacznej mierze zdecydowała skala realizacji inwestycji w sektorze przemysłu przetwórczego (wzrost o 6% w porównaniu do roku 2009). W 2010 roku zahamowaniu uległo tempo wzrostu w budownictwie (spadek o 0,6%) i w rolnictwie (spadek o 11,9%).

Wzrost PKB w 2011 roku wyniósł 4,3%. Był uwarunkowany wzrostem przemysłu przetwórczego, budownictwa, rolnictwa, oraz wzrostem konsumpcji i środków obrotowych (zapasów). W 2011 roku największy wzrost wartości produktu brutto zanotowano w rolnictwie i leśnictwie (o 16,1% w stosunku do roku 2010) oraz rybołówstwie (wzrost o 13,2%). W branżach przetwórczych wzrost wyniósł tylko 6,1% i był gorszy niż w 2010 roku, kiedy wyniósł 8,3%. Jeszcze bardziej spadło tempo rozwoju branży wydobywania surowców, fundamentu rosyjskiej gospodarki, która większość dochodów budżetowych czerpie z eksportu ropy naftowej, gazu, węgla i metali. W 2011 roku w tej dziedzinie Rosja zanotowała wzrost tylko o 1,7%, podczas gdy rok wcześniej było to 7,1%. Pomimo ogłoszonego przez prezydenta FR programu modernizacji gospodarki, wzrost PKB wynika przede wszystkim z wysokich cen na surowce mineralne, głównie – ceny ropy naftowej. Średnia cena ropy naftowej marki „Urals” w 2011 roku wynosiła 109,3 USD za baryłkę.

Warto też zaznaczyć, że w 2011 roku, z powodu wyborów do Dumy Państwowej FR oraz wyborów prezydenta FR, wzrosły nakłady inwestycyjne, w szczególności finansowanie ze środków federalnych. Realizacja projektów „narodowych”, finan-

sowanych przede wszystkim przez budżet FR oraz przedsiębiorstwa państwowe, wzrost płac pracowników sfery budżetowej, istotnie wpłynął na wzrost wskaźników gospodarki. Rolę stymulatora gospodarki przejął popyt wewnętrzny. Wysokie ceny na surowce energetyczne przyczyniły się do wzrostu zarówno eksportu, jak i importu. Odnotowane zostało zmniejszenie się poziomu bezrobocia z 7,5% aktywnej zawodowo ludności do 6,6% w grudniu 2011 roku, co z kolei wpłynęło na wzrost realnych wynagrodzeń gospodarstw domowych o 3,5%. Wzrost popytu konsumencjnego, wpłynął na wzrost wskaźników handlu hurtowego i detalicznego o 7,2%.

Struktura gospodarki FR sprawia, że decydujący wpływ na kształtowanie się PKB w kolejnych latach mają: usługi – 56,2% PKB, przemysł – 39,1% PKB (w tym przemysł przetwórczy – 19% PKB) i rolnictwo – 4,7% PKB.

Struktura PKB według sektorów gospodarki w 2011 roku przedstawiała się następująco:

- rolnictwo – 4,1%,
- łowiectwo, rybactwo – 0,2%,
- górnictwo – 10,7%,
- przetwórstwo przemysłowe – 16,1%,
- wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę – 3,8%,
- budownictwo – 6,6%,
- handel hurtowy i detaliczny, naprawa pojazdów samochodowych, motocykli oraz artykułów użytku osobistego i domowego – 19%,
- hotele i restauracje – 1%,
- transport i łączność – 8,9%,
- pośrednictwo finansowe – 4,1%,
- obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej – 11,6%,
- administracja publiczna i obrona narodowa, obowiązkowe ubezpieczenia społeczne – 5,8%,
- edukacja – 2,9%,
- ochrona zdrowia i pomoc społeczna – 3,7%,
- pozostałe usługi socjalno-komunalne – 1,5%.

W 2007 roku według oficjalnych danych **inflacja** wyniosła 11,9%. Jednocześnie ceny towarów masowego użytku (przede wszystkim żywności) wzrosły o 25-50%. Jednak w roku 2008 stopa inflacji jeszcze bardziej wzrosła i osiągnęła poziom 13,3%. Próby rządowej interwencji poprzez zamrażanie cen nie przyniosły większych efektów. Do tego doszła jeszcze dewaluacja walut światowych. Dopiero w 2010 roku inflacja obniżyła się do wartości jednocyfrowej – w pierwszej połowie roku wyniosła 4,4%. W drugiej połowie 2010 roku, pod wpływem gwałtownego wzrostu cen artykułów spożywczych, spowodowanych klęskami żywiołowymi, zaobserwowano gwałtowny wzrost cen towarów i usług konsumpcyjnych, który ukształtował się pod koniec 2010 roku na poziomie 8,8%. Inflacja była zdeterminowana głównie poprzez wzrost cen surowców energetycznych, żywności – tak na

rynku wewnętrznym tak i na światowym, a także przyrost popytu krajowego oraz rosnącą presją płacową. W 2010 roku ceny żywności zwiększyły się średnio o 12,9%, ceny usług związanych z użytkowaniem mieszkania o 13,4%. Ponadto ścieżka inflacyjna była podtrzymywana przyrostem cen regulowanych nośników energii (energii elektrycznej i ciepłej oraz gazu) o 20,8%. Średnioroczne ceny produkcji sprzedanej przemysłu w 2010 roku wzrosły o 5%. W 2011 roku inflacja zmniejszyła się pierwszy raz w historii współczesnej Rosji do 6,1%. Obniżenie się wskaźnika inflacji gospodarka zawdzięcza stosunkowo niskiej dynamice wzrostu cen na artykuły rolno-spożywcze (wzrost o 3,9%). Na zahamowanie inflacji wpłynęła także „konserwatywna polityka” Centralnego Banku Rosji, ograniczająca wzrost agregatu pieniężnego, umocnienie się rosyjskiej waluty względem koszyka walut. W warunkach zbliżających się wyborów, rząd FR wstrzymał liberalizację cen na energię elektryczną i artykuły rolne. Wynikiem tych działań było niskie tempo wzrostu towarów pierwszej potrzeby (5%) oraz usług komunalnych (11,1%).

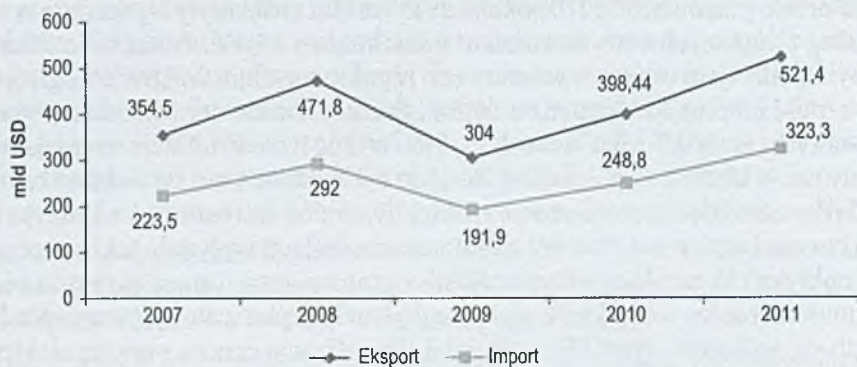
Obroty handlowe Rosji w analizowanym okresie charakteryzują się dodatnim saldem, najwyższą wartość salda odnotowano w 2011 roku, kiedy to wyniosło ono blisko 200 mld USD. Zarówno eksport, jak i import wzrosły w tym roku o około 30%, eksport przekroczył wartość 520 mld USD, a import 320 mld USD. W roku 2010 obroty handlu zagranicznego wyniosły blisko 650 mld USD (wzrost o 33,3% w porównaniu do 2009 roku). Eksport wyniósł 398,4 mld USD (wzrost o 31,4% w porównaniu do 2009 roku). Import wyniósł 248,9 USD (wzrost o 36,8% w porównaniu do 2009 roku). Saldo handlu zagranicznego w danym okresie było dodatnie i wynosiło około 150 mld USD. W roku 2009 skutki kryzysu światowego znalazły odzwierciedlenie w wynikach handlu zagranicznego. Saldo bilansu handlowego tego roku jest najniższe z badanego okresu i wynosi 112 mld USD. Eksport i import zmniejszyły swoją wartość w stosunku do roku poprzedniego o około 35%. Był to jedyny spadek eksportu i importu, jaki zaobserwowano w badanym okresie.

Obroty handlowe Rosji z zagranicą utrzymywały się w latach 2007-2011 na poziomie od 500 do ponad 840 mld USD, przy czym wyraźnie wzrosły w 2008 roku (o ponad 30% w stosunku do roku poprzedniego), następnie w 2009 roku spadły o 36%, by w kolejnych latach sukcesywnie wzrastać w tempie około 30% rocznie. Przy czym, w całym badanym okresie Rosja posiadała dodatnie saldo wymiany handlowej z zagranicą. Wartość eksportu i importu w Rosji przedstawiono na wykresie 10.1.

Największymi importerami z Rosji są: Holandia (54 mld USD), Włochy (27,3 mld USD), Niemcy (25,1 mld USD), Ukraina (23,1 mld USD), Turcja (20,4 mld USD), Chiny (20,3 mld USD), Białoruś (18,1 mld USD), a na ósmym miejscu Polska (14,9 mld USD).

Największymi eksporterami do Rosji są: Chiny (39,1 mld USD), Niemcy (26,7 mld USD), Ukraina (14,0 mld USD), USA (11,1 mld USD), Japonia (10,3 mld USD), Francja (10,2 mld USD), Włochy (10,0 mld USD), Białoruś (9,8 mld USD), Korea Płd. (7,3 mld USD), a na dziesiątym miejscu Polska (5,8 mld USD).

Wykres 10.1. Wartość eksportu i importu w Rosji w latach 2007-2011



Źródło: Ministerstwo Gospodarki.

Największym partnerem handlowym Rosji są kraje Unii Europejskiej, na które przypada około 50% obrotów handlowych. Największymi partnerami handlowymi Rosji spośród krajów UE są: Holandia (udział 9,3%), Niemcy (8,3%), Włochy (6,0%), Francja (3,6%), a na piątym miejscu Polska (3,3%).

Udział krajów WNP w rosyjskiej wymianie handlowej wynosi około 15%. Na kraje Euroazjatyckiej Wspólnoty Gospodarczej przypada około 8% rosyjskiej wymiany handlowej, na kraje APEC ponad 20%.

Głównym partnerem handlowym Rosji, spośród krajów tzw. dalszej zagranicy były Chiny, z którymi obrót handlowy osiąga wartość blisko 60 mld USD. Największym partnerem handlowym Rosji wśród krajów WNP była Ukraina, z którą obrót handlowy osiągnął ponad 37 mld USD, Białoruś – 27,9 mld USD, Kazachstan – 15,3 mld USD.

W strukturze wymiany handlowej Rosji z zagranicą można zaobserwować następujące grupy towarów:

1. Przedmiotem eksportu Rosji są przede wszystkim:
 - surowce energetyczne (64,9% rosyjskiego eksportu), w tym największy udział miała ropa naftowa i produkty naftowe (50,1%) o wartości 198,5 mld USD, gaz ziemny (11,7%) o wartości 46,5 mld USD, węgiel kamienny (2,3%) o wartości 9,2 mld USD,
 - metale i wyroby z metali (10,0%),
 - produkty chemiczne (5,8%),
 - maszyny, urządzenia i środki transportowe (4,9%),
 - drewno i wyroby celulozowo-papiernicze (2,3%),
 - kamienie szlachetne, metale szlachetne i wyroby z nich (2,2%),
2. Przedmiotem importu Rosji były przede wszystkim:
 - maszyny, urządzenia i środki transportu (43,1%),

- produkty chemiczne (15,7%), w tym największy udział miały lekarstwa (26,1%) o wartości 9,3 mld USD,
- produkty rolno-spożywcze (14,7%), w tym największy udział miało mięso świeże i mrożone (15,1%) o wartości 5,0 mld USD, napoje alkoholowe i bezalkoholowe (6,6%) o wartości 2,2 mld USD, ryb świeże i mrożone (5,0%) o wartości 1,7 mld USD) oraz owoce cytrusowe (3,8%) o wartości 1,3 mld USD,
- metale i wyroby z nich (6,8%),
- artykuły tekstylne i obuwie (5,8%), w tym największy udział miała odzież (41,8%) o wartości 5,5 mld USD i obuwie (16,8%) o wartości 2,2 mld USD,
- drewno i wyroby celulozowo-papiernicze (2,4%),
- produkty mineralne (2,2%), w tym największy udział miały paliwa (22,3%).

Ważną pozycję w rosyjskim imporcie miały także meble (0,9% udziału), o wartości 2,1 mld USD.

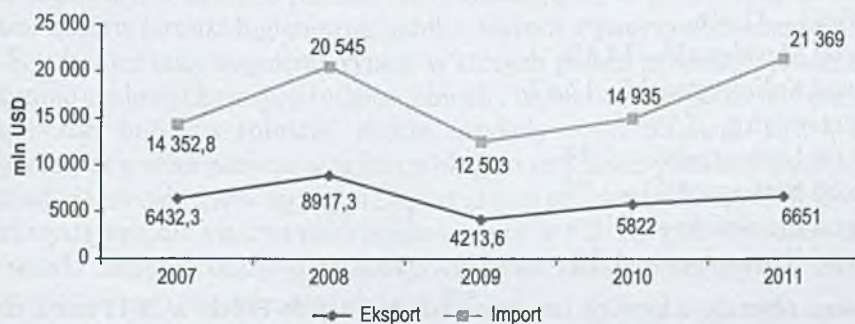
Polska należy do czołówki partnerów handlowych Rosji – polsko-rosyjskie obroty w handlu zagranicznym w ostatnich latach rozwijały się bardzo dynamicznie (wykres 10.2 i tabela 10.3).

Tabela 10.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Rosją w latach 2007-2011 [mln USD]

Wyszczególnienie	Rok				
	2007	2008	2009	2010	2011
Eksport	6 432,3	8 917,3	4 213,6	5 822,0	6 651,0
Import	14 352,8	20 545,0	12 503,0	14 935,0	21 369,0
Saldo	-7 920,6	-11 627,7	-8 289,4	-9 113,0	-14 717,0

Źródło: Ministerstwo Gospodarki.

Wykres 10.2. Wymiana handlowa Polski i Rosji w latach 2007-2011



Źródło: Ministerstwo Gospodarki.

Obroty handlowe między Polską i Rosją w 2011 roku wyniosły ponad 28 mln USD (wzrost o około 35%), w tym eksport z Polski do Rosji – 6 651 mln USD (wzrost o 14% w stosunku do roku poprzedniego), import z Rosji do Polski 21 369 mln USD (wzrost o 43%). Są to największe obroty w analizowanym okresie. W roku 2010 eksport do Polski wyniósł 5 822 mln USD (wzrost o 38,2%), import do Polski z Rosji – 14 935 mln USD (wzrost o ok. 19,5%). W roku 2009 wartości te były zdecydowanie niższe, tak jak w przypadku obrotów Rosji z zagranicą, tak i w stosunkach z Polską wyraźnie zaznaczył się kryzys światowy i jego efekt w postaci załamania się światowego popytu na surowce. Ponadto na tak drastyczne załamanie się obrotów w 2009 roku wpłynęła dewaluacja rubla o ok. 30%, która miała miejsce w okresie od listopada 2008 do stycznia 2009 roku oraz wprowadzone przez rosyjskie władze instrumenty protekcjonistyczne (m.in. podwyższenie ceł). W szczególności dla polskiego eksportu do Rosji podstawowe znaczenie miało obniżenie cen surowców energetycznych, które silnie ograniczyło możliwości nabywcze i płynność finansową wielu rosyjskich przedsiębiorstw. W I półroczu 2009 roku w polsko-rosyjskich obrotach handlowych (wielkość rzędu 6 762 mln USD) można było zauważyć podobną negatywną dynamikę, jak i w całości obrotów handlowych Rosji z krajami UE. Jednak spadek zarówno eksportu do Polski, jak i importu z Polski, był o kilka punktów procentowych głębszy. Spadek eksportu rosyjskiego wyniósł 55,2% (UE – 51,5%) i był skutkiem wyjątkowo surowcowego jego charakteru – ceny na surowce spadły w tym okresie bardziej niż na inne towary. Dynamika spadku importu z Polski była mniejsza i wyniosła 45,7% (UE – 41,9%). Głębszy w porównaniu do innych krajów, spadek polskiego eksportu do Rosji był skutkiem załamania się sprzedaży w kategorii maszyny i urządzenia (z 1 097 mln do 342,25 mln USD). Należy jednocześnie odnotować wzrost eksportu artykułów rolno-spożywczych (z 346,11 mln do 426,75 mln USD), głównie za sprawą kilkukrotnego wzrostu wartości eksportu jabłek. Saldo obrotów handlowych było dla Polski w całym badanym okresie ujemne. Mimo tego Polska należy do ścisłej czołówki krajów eksportujących do Rosji w ramach UE i w świecie.

Główne obwody, do których był kierowany polski eksport w 2011 roku, to:

- Moskwa – 42,8%,
- Obwód Moskiewski – 14,6%,
- Obwód Kaliningradzki – 12,4%,
- St. Petersburg – 7,9%,
- Obwód Leningradzki – 2,4%,
- Obwód Nowogródzki – 1,7%,
- Obwód Smoleński – 1,3%,
- Obwód Kemerowski – 1,3%.

Główne obwody, z których importowano towary do Polski w 2011 roku, to:

- Moskwa – 68,0%,
- Obwód Kaliningradzki – 12,1%,
- Obwód Moskiewski – 7,3%,
- St. Petersburg – 6,5%.

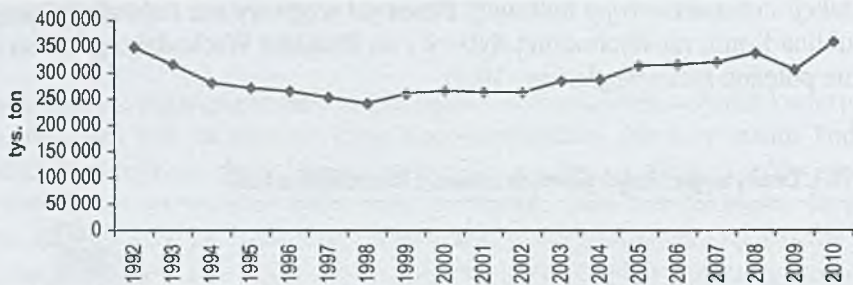
Struktura importu z Rosji nie ulega od wielu lat znaczącym zmianom. Przeważają produkty mineralne, w tym ropa naftowa i gaz ziemny (udział w imporcie 80%). Z rynku rosyjskiego są importowane również wyroby przemysłu chemicznego (6%), drewno i wyroby z drewna (5%) oraz wyroby metalurgiczne (3%).

Analizując strukturę towarową polskiego eksportu do Rosji należy zaznaczyć, że w przeszłości (do listopada 2005 roku) dynamika rozwoju dwustronnych relacji handlowych była nie tylko wysoka, ale i nacechowana pozytywnym klimatem politycznym, co sprzyjało poszerzaniu wzajemnej wymiany. W sensie praktycznym nie występowały sytuacje konfliktowe i nie dochodziło do administracyjnych ograniczeń działalności polskich podmiotów gospodarczych, które wymagałyby interwencji na szczeblu rządowym. Zmieniło się to po wprowadzeniu przez Rosję zakazu wwozu (embarga) polskich towarów pochodzenia zwierzęcego i roślinnego, skutkiem czego było w znacznym stopniu zahamowanie eksportu żywności, a w konsekwencji spowolnienie dynamiki wzrostu eksportu do Rosji, odczuwalne w sektorze artykułów rolno-spożywczych.

Kolejne negatywne zmiany były skutkiem kryzysu gospodarczego. W I połowie 2009 roku nastąpiło znaczące przekształcenie struktury polskiego eksportu do Rosji. Zmniejszył się udział wyrobów przemysłu elektromaszynowego, znacząco wzrósł natomiast eksport artykułów rolno-spożywczych. Podstawową pozycję w strukturze polskiego eksportu do Rosji w tym okresie stanowiły: artykuły rolno-spożywcze – 26,6%, wyroby przemysłu chemicznego – 26,1%, elektromaszynowego – 20,7%, drzewno-papierniczego – 12% i metalurgicznego – 5,2%. Obecnie na czoło eksportowanych produktów wysuwają się: maszyny i urządzenia, produkty przemysłu chemicznego, artykuły rolno-spożywcze, wyroby z tworzyw sztucznych, wyroby z metali nieszlachetnych, środki higieniczne oraz pojazdy i urządzenia transportowe. W strukturze eksportu do Rosji można zaobserwować tendencję spadku udziału artykułów rolno-spożywczych, a wzrostu artykułów przemysłowych.

Pozycja polskich producentów na rosyjskim rynku towarów jest nierównomierna. Żadna z sekcji towarowych nie osiąga 10% w rosyjskim imporcie. Można wydzielić segmenty, w których polskie firmy znajdują się w grupie krajów będących liderami dostaw (środki higieniczne, jabłka, wyroby z tworzyw sztucznych, kosmetyki). Są również takie segmenty rynku, w których polska produkcja jest znana, ale nie zajmuje czołowych pozycji (odzież, obuwie, farmaceutyki, materiały budowlane i ceramiczne, maszyny rolnicze, meble, artykuły oświetleniowe). Rynek maszyn i urządzeń jest ważną pozycją w polskim eksporcie, jednak produkty z Polski stanowią zaledwie niecałe 2% w łącznym imporcie tych towarów. Szczególnie duże możliwości występują dla maszyn nieprodukowanych w FR, dla których obniżono wwozowe stawki celne. W dłuższej perspektywie sukces mogą odnieść firmy, które rozpoczną montaż, a następnie produkcję w FR.

Wykres 10.3. Produkcja węgla kamiennego w Rosji w latach 1992-2010



Źródło: United States Energy Information Administration.

Przez wiele lat węgiel rosyjski był głównym konkurentem dla polskiego węgla w eksporcie na rynki zachodnioeuropejskie. Obecnie węgiel rosyjski kierowany jest coraz większym strumieniem także na rynek polski. Rosja jest trzecim (po Australii i Indonezji) eksporterem węgla kamiennego na rynki światowe. Od 2003 roku widoczny jest sukcesywny wzrost eksportu węgla z Rosji.

W bilansie paliwowym Rosji udział węgla jest mało istotny, wynosi tylko 16,5%. Ponad połowę zapotrzebowania na energię pokrywa gaz. Jednakże, zgodnie ze strategią energetyczną przyjętą przez władze kraju do 2030 roku, Rosja ma zwiększyć wydobycie węgla o 44%. Aktualnie w Rosji jest realizowany program rozwoju tzw. nieenergetycznego wykorzystania węgla poprzez:

- gazyfikację węgla – uzyskiwanie gazu, który jest następnie przerabiany na paliwo – prace takie prowadzi się w Zagłębiu Kansko-Aczyńskim na bazie węgla brunatnego i kamiennego; są one również kontynuowane w Zagłębiu Krasnojarskim oraz w Kubasie; procesem tym zainteresowany jest Juzkuzbasugol,
- uzyskiwanie koksu średnotemperaturowego.

10.4. Diagnoza nasycenia i potencjalnej chłonności rynku maszyn górniczych

W Rosji znajduje się 19% światowych zasobów węgla. Udokumentowane zasoby tego surowca wynoszą ponad 157 mld ton, jednak ze względu na ich lokalizację (zachodnia Syberia, która rozciąga się od Uralu do rejonu Irkucka i Daleki Wschód, który rozciąga się od Irkucka do wschodniego wybrzeża Rosji nad Pacyfikiem), odległość od odbiorców oraz brak infrastruktury transportowej, wiele z tych złóż jest mało eksploatowanych. W Rosji działa 96 kopalń głębinowych i 148 kopalń odkrywkowych, a ich zasoby wynoszą prawie 19 mld ton, w tym około 4 mld ton węgla koksowniczego. Praktycznie wszystkie kopalnie znajdują się w rękach prywatnych. Państwo jest właścicielem tylko jednej kopalni podziemnej (wchodzącej w skład FGUP „Arktkugol”). Do najważniejszych spółek węglowych w Rosji należą:

- OAO Sibirskaja Ugolnaja Energeticzekaja Kompania (SUEK),
- OAO Kuzbassrazrezugol,
- OAO Mieczel,
- Vostisibugol,
- OAO Jużkuzbassugol,
- OAO SDS-Ugol,
- OOO Holding Sibuglemt,
- ZAO Russkij Ugol,
- ZAO Severstal-resurs – OAO Workutaugol I Intaugol,
- OAO Rospadskaja.

Rysunek 10.6. Kopalnia odkrywkowa w Kuzbassie



Źródło: <http://www.miningmagazine.com/panorama/uralmash-ships-giant-jaw-crusher-to-kuzbass>

Węgiel jest wydobywany w 20 zagłębiach węglowych, z których znaczącą rolę odgrywa 7, a 3 z nich leżą w części europejskiej Rosji. Są to zagłębia: Wschodniodonieckie, Moskiewskie i Peczerskie.

W Zagłębiu Moskiewskim eksploatuje się węgiel brunatny, zużywany w lokalnej energetyce. Natomiast Zagłębie Peczerskie jest przede wszystkim dostawcą węgla koksowego. Zagłębie Donieckie (Donbas) w swej zachodniej części leży na terytorium Ukrainy, zaś wschodnia część należy do Rosji. W Donbasie jest wydobywany zarówno węgiel energetyczny, koksowy, jak i antracyt. Jest to najstarsze zagłębie, gdzie eksploatację rozpoczęto jeszcze w czasach carskich. Do początku lat 90. węgiel z Donbasu utrzymywał wiodącą pozycję w produkcji na rynek krajowy i eksport, obecnie produkcja ma charakter malejący.

Duże znaczenie na rynku rosyjskim mają także położone w Azji zagłębia: Kuźnieckie (Kuzbass) i Kańsko-Aczyńskie. Położone w zachodniej Syberii Zagłębie Kuźnieckie (obwód Kamerowo) jest obecnie największym rosyjskim producentem węgla. Węgiel energetyczny oraz koksowy wydobywany jest zarówno metodą od-

krywkową, jak i podziemną. Węgiel charakteryzuje się bardzo dobrą jakością, co czyni go atrakcyjnym w eksporcie na rynki europejskie oraz azjatyckie. Odległość od rejonów wydobycia do portów bałtyckich i dalekowschodnich (nad Pacyfikiem) są porównywalne (rzędu 4500 km), a więc kierunek eksportu zależy od bieżących warunków popytowych i cenowych na międzynarodowych rynkach węglowych. Północno-wschodnia część Kuzbassu sąsiaduje z Zagłębiem Kańsko-Aczyńskim, gdzie występują najważniejsze w południowej Syberii zasoby węgla brunatnego wydobywanego metodą odkrywkową.

Rysunek 10.7. Kopalnia odkrywkowa w Kemerowie



Źródło: <http://city.milwaukee.gov/PortNews17468/2008NewsandEvents.htm>

Górnictwo w Rosji boryka się z licznymi problemami. Wpływ kryzysu ekonomicznego na rosyjską branżę węglową miał własną specyfikę. Wynika ona ze struktury kosztów własnych, w których znaczny udział mają wynagrodzenia i finansowanie pakietu socjalnego górników. W początkowym okresie kryzysu rząd Federacji Rosyjskiej, administracje podmiotów Federacji oraz spółki węglowe opracowały programy antykryzysowe. Jednym z ich elementów było udoskonalenie zabezpieczenia socjalnego pracowników górnictwa. Nie udało się jednak uniknąć wzrostu bezrobocia. Mimo że w samym górnictwie wzrost bezrobocia nie był zbyt wysoki, to wiele kopalń jest jedynymi pracodawcami w swoich miejscowościach (tzw. *monomiasta*). W przypadku zwolnień, charakterystycznych dla okresu kryzysu, w takim mieście praktycznie niemożliwe było znalezienie innej pracy. Komisja rządowa do spraw rozwoju gospodarczego i integracji zatwierdziła w grudniu 2009 roku spis „monomiast”, w których wprowadzono programy wsparcia państwowego. Lista zawiera 27 miast, z czego 3 to miasta „węglowe”: Gukowo (obwód Rostowski), Prokopjewsk i Leninsk-Kuznieczki (obwód Kiemierowski). Głównym celem kompleksowych planów inwestycyjnych rozwoju ww. miast jest dywersyfikacja gospodarki i zmniejszenie udziału dominującego rodzaju działalności poprzez utworzenie nowych kierunków produkcji m.in. za pomocą partnerstwa publiczno-prywatnego. Środki z budżetu federalnego

ukierunkowane są na rozwój infrastruktury socjalnej i inżynieryjnej. Swoich szans mogą tu poszukiwać także polscy eksporterzy.

Ministerstwo Energetyki opracowało i wdraża program antykrzysowy dotyczący stabilizacji sytuacji w górnictwie i umożliwiający efektywny rozwój branży. W ramach tego programu proponuje się zaliczenie do przedsiębiorstw systemotwórczych największych spółek węglowych, takich jak: Meczel, Jewrazholding, Siewierstalresurs, Belon. Podmioty te otrzymały gwarancje rządowe na zaciągane kredyty. Znaczne wsparcie państwowe zostało skierowane na projekty spółki Meczel. W celu wsparcia budowy linii kolejowej do złóż elgińskich proponuje się 10-letnie zwolnienie z podatku od wydobycia od surowców mineralnych.

Planowana jest również ustawowa zmiana sposobu naliczania podatku od wydobycia surowców mineralnych, w celu utworzenia zróżnicowanych stawek podatku. Dzięki temu ułatwione będzie wydobycie ze złóż o skomplikowanych warunkach geologicznych, co jest nieopłacalne przy obecnym systemie podatkowym.

Od ponad 15 lat prowadzona jest restrukturyzacja górnictwa, proces likwidacji obejmuje 203 kopalnie, zamknięto 73 (35,9%). Restrukturyzacja miała zostać zakończona w 2010 roku, nie udało się jednak do tego czasu osiągnąć wszystkich jej celów ani gospodarczych, ani społeczno-ekologicznych. Przedłużono program restrukturyzacji o kolejne 3 lata.

Obecnie 60-70% maszyn i urządzeń górniczych wykorzystywanych w kopalniach jest przestarzałych technologicznie i/lub technicznie i wymaga wymiany. Restrukturyzacja technologiczna tych kopalń jest kolejną szansą dla polskich eksporterów maszyn i urządzeń górniczych. Należy jednak wiedzieć, że przy wyborze dostawcy maszyn i urządzeń, zwłaszcza z importu, pod uwagę oprócz ceny, parametrów technicznych i parametrów bezpieczeństwa bierze się możliwość zapewnienia serwisu na miejscu (tzn. istnienia centrum serwisowego np. w Kuzbassie), a także gotowość dostawy do adaptacji sprzętu do warunków lokalnych.

Na rosyjskim rynku górniczym obecne są największe **światowe spółki produkujące maszyny i urządzenia górnicze**. Do największych liderów globalnych, którzy nadają ton w branży na rynku rosyjskim (zwłaszcza na rynku kombajnów) należą:

- Joy Global – oferuje na rynku rosyjskim dostawy i montaż wyspecjalizowanych maszyn górniczych dla kopalń podziemnych i naziemnych, posiada też duży udział w sprzedaży części zamiennych i serwisie.
- Bucyrus – oferuje na rynku rosyjskim głównie maszyny górnicze dla kopalń odkrywkowych.
- Eickhoff-Sibir – posiadający oddziały w Moskwie i na Workujcie producent górniczych urządzeń ścianowych, oferuje również serwis. W Kuzbassie dostarczył 10 kombajnów. Zatrudnia w Rosji około 25 pracowników, w tym 15 serwisantów.
- Joy P&H Mining Equipment – oferuje na rynku rosyjskim górnicze urządzenia ścianowe. Posiada oddziały w Moskwie, na Workujcie, w Kemerowie, Leninsku Kuźnieckim, Nowokuźniecku. Planuje budowę centrum serwisowego w Lenin-

sku Kuźnieckim w wartości 15 mln USD. Zatrudnia w Rosji około 100 pracowników, w tym 20 serwisantów. W Kuzbassie dostarczył 15 kombajnów.

- Bucyrus (Caterpillar) – oferuje na rynku rosyjskim górnicze urządzenia ścianaowe oraz usługi serwisowe. Posiada oddziały w Nowokuźniecku i Moskwie. Zatrudnia w Rosji około 88 pracowników, w tym 10 serwisantów. W Kuzbassie dostarczył 2 kombajny.
- Emeco Holdings – australijski dostawca sprzętu dla kopalń odkrywkowych. Działa w trzech kanałach: sprzedaż, wypożyczalnia, serwis.

Konkurencja rozwija się również na rynku przenośników zgrzeblowych. Wyraźnie zaznacza się na tym rynku obecność firm rosyjskich (*AnzeroMasz*) wspieranych przez organy administracji. Działają tu także konkurenci zagraniczni, jak np. Bucyrus i Joy, którzy starają się zbudować coraz silniejszą pozycję oferując m.in. odroczenie płatności. Wzrasta również udział firm chińskich, które wspierane są przez wzajemne umowy ekonomiczne pomiędzy obu państwami.

W poszczególnych zagłębiach aktywnie działają:

- w zjednoczeniu SUEK – firmy Joy, Eickhoff oraz rosyjscy producenci,
- w kopalni Rospudskaja – firma Joy oraz rosyjscy producenci,
- w zjednoczeniu Severstal – firma Eickhoff, Joy oraz rosyjscy producenci.

W rejonie górniczym Chakasji i w kraju Chabarowskim szerokie zastosowanie mają obudowy typu „Top caving” na bazie doświadczeń chińskiego górnictwa. Wśród **konkurencji ze strony Chin** coraz bardziej zaznacza się aktywny udział firmy ZMJ – Zhengzhou Mining Machinery Group Ltd. Co., która jest głównym producentem obudów na rynku macierzystym (rocznie produkuje od 7000 do 10 000 sekcji obudów dla górnictwa chińskiego). Aktualnie chińskie obudowy pracują w Rosji w kopalniach:

- „Olżeraskaja” – Kompania Jużnyj Kubas – Mieżdureczensk. W eksploatacji znajduje się pełny kompleks (obudowa, kombajn, dwa przenośniki zgrzeblowe). Kompleks pracuje w technologii „Top caving”.
- „Listwiaznaja” – Kompania BIEŁON-Biegowo. W pracy znajdują się chińskie obudowy z przenośnikiem ścianowym i kombajnem Joy.
- „Kołomogorowskaja” – Kompania Promuglesbyt. W eksploatacji znajduje się obudowa dostosowana do pracy na nachyleniu 25 stopni z kombajnem produkcji rosyjskiej i przenośnikiem Anzeromasz.
- „Czerzińskaja-Koksowaja” – zakup sekcji obudowy chińskiej.

Ogólne oceny sprzętu chińskiego w ww. kopalniach są raczej pozytywne. Chińskie obudowy są oceniane na zadowalającym poziomie. Pozytywnie prezentuje się również w kopalni „Olżeraskaja” chiński kombajn. Są zastrzeżenia do produkcji wysoko przetworzonej (hydraulika siłowa i sterownicza).

Na rynku maszyn i urządzeń górniczych należy jeszcze brać pod uwagę **konkurencję lokalną**. Na rynku rosyjskim kompleksy wysoko wydajne są na ogół wyposa-

zione w obudowy rodzimej produkcji, tj. M144B, M174, KM800, KM1000, KM1400, K700/800, M138/2, MKT produkowane w zakładach:

- UZTM „Kran” – Uzłowaja,
- „Jurmasz” – Jurga,
- „Sewierozadoński Zakład” – Okręg Tulski,
- OAO „OMT”,
- Zakład „MEZ”.

Pozostałe obudowy są importowane głównie z Bucyrus (DBT) i Joy, ale pojawia się również Glinik, Tagor, ZMJ, Fazos, Ostroj-Opava. Istotną zagraniczną transakcją zawarł polski Famur SA, rozszerzając umowę z rosyjskim kontrahentem, spółką Polskie Maszyny z siedzibą w Moskwie na dostawę zmechanizowanych obudów ścianowych wraz z kompletem części zamiennych (jej wartość wzrosła do 11,80 mln EUR, co stanowi równowartość 50,25 mln zł).

10.5. Bariery i szanse wejścia na rynek dla polskich producentów

Problematyka dostępu do rynku rosyjskiego wiąże się z występowaniem barier taryfowych i pozataryfowych, w tym m.in. takich jak:

- kontyngenty ilościowe (mięso wieprzowe, wołowe i drobiowe),
- wysokie cła na wybrane towary (m.in. cukier, tłuszcze i oleje, meble, niektóre wyroby metalurgiczne),
- wynikające z postępowań ochronnych kontyngenty (np. lampy elektryczne),
- długotrwałe biurokratyczne procedury dostępu do rynku usług budowlanych i zatrudnienia specjalistów oraz towarzyszące podejmowaniu i realizacji projektów inwestycyjnych w Federacji Rosyjskiej,
- stosowanie cen orientacyjnych (minimalnych) przy odprawie celnej towarów wwożonych do Rosji, dotyczy to m.in. niektórych artykułów rolno-spożywczych oraz chemii budowlanej,
- problemy w uzyskaniu prawa własności do ziemi, w tym szczególne utrudnienia dla inwestorów zagranicznych,
- brak skutecznej ochrony znaków towarowych.

Jedną z najważniejszych barier taryfowych jest cło. Zgodnie z Kodeksem Celnym Federacji Rosyjskiej terytorium Federacji Rosyjskiej stanowi jednolitą strefę celną Federacji Rosyjskiej. Strefa celna Federacji Rosyjskiej obejmuje także znajdujące się w wyłącznej strefie gospodarczej Federacji Rosyjskiej i na szelfie kontynentalnym Federacji Rosyjskiej sztuczne wyspy, instalacje i budowle, na które rozciąga się jurysdykcja Federacji Rosyjskiej. Granica celna jest tożsama z granicą państwową Federacji Rosyjskiej, za wyjątkiem granic specjalnie wydzielonych stref ekonomicznych. Towary znajdujące się na obszarze wyłącznych stref ekonomicznych są trak-

towane jako znajdujące się poza obszarem celnym Federacji Rosyjskiej pod względem stosowania opłat celnych, podatków, a także zakazów i ograniczeń o charakterze gospodarczym, obowiązujących na mocy prawa Federacji Rosyjskiej o państwowym regulowaniu handlu zagranicznego, za wyjątkiem przypadków, przewidzianych przez dany Kodeks i inne ustawy federalne. Zmiany, które w systemie rosyjskiego ustawodawstwa celnego są wprowadzane z uwzględnieniem międzynarodowych standardów sprawiają, że procedury celne są coraz bardziej przejrzyste i przystępne dla eksporterów i importerów. Mimo to praktyczne zastosowanie zasad celnych może sprawić trudności zarówno początkującym, jak i doświadczonym firmom.

Bardzo ważne znaczenie w tej kwestii ma tzw. „czynnik ludzki”. Firmy w Rosji zmieniają czasem specjalnie adres siedziby spółki, aby mogła ona być obsługiwana przez daną osobę, pracującą w określonym urzędzie celnym. Trudności w procedurach celnych mogą być bezpośrednie (typu na przykład ściągania opłat celnych i podatkowych, włączając kary za zaległe opłaty, kary administracyjne i/lub konfiskaty towaru, z możliwością jego późniejszej sprzedaży przez organy administracyjne) lub pośrednie (na przykład dodatkowe wydatki na transport, złamanie warunków kontraktu, ryzyko osłabienia marki firmy itd., antyreklama). W efekcie firmy, które regularnie prowadzą działalność importowo-eksportową, często szukają sposobów, mających na celu zmniejszenie trudności i wykorzystanie luk prawnych, wynikłych z mało przejrzystych regulacji celnych. Wszystko to łączy się z dodatkowym wysiłkiem (i nie zawsze do końca legalnymi działaniami) oraz wymaga dokładnej znajomości prawa celnego i doświadczenia w jego praktycznym wykorzystywaniu.

Zazwyczaj opłata celna jest naliczana w formie procentu od wartości celnej towaru. Mimo to stosowane są „specyficzne” stawki celne, naliczane w określonej wysokości za jednostkę towaru, na który są nakładane, oraz stawki „mieszane”, będące połączeniem obu poprzednich typów opłat celnych. Obecnie w Rosji stosuje się pięć typów stawek opłat celnych: 5, 10, 15, 20 i 25%. Niektóre rodzaje importowanych towarów są wolne od opłat celnych. Należy podkreślić, że niedawno rząd rosyjski zniósł opłaty celne na import prawie 800 typów urządzeń technicznych. Bazowa stawka opłaty celnej nie jest stała i może się różnicować w zależności od państwa, z którego pochodzi towar. Państwa dzielą się na 5 grup pod względem typu naliczanych opłat celnych:

- państwa, z którymi Rosja zawarła umowę o wzajemnym sprzyjaniu (ułatwianiu i popieraniu) w handlu – jest stosowana stawka podstawowa (Polska, Francja, Japonia, Rumunia, Meksyk),
- kraje rozwijające się – 75% stawki podstawowej (Argentyna, Brazylia, Wietnam, Indie, Iran, Kuba, Libia, Pakistan, Rumunia, Egipt, Chiny, Chile),
- kraje najslabiej rozwinięte – są zwolnione z płacenia cła (Afganistan, Bangladesz, Etiopia, Zair, Gwinea, Zambia, Kambodża, Nepal, Sudan),
- kraje WNP są zwolnione z cła (na mocy dwustronnych porozumień o wolnym handlu, zawartych pomiędzy Federacją Rosyjską, Tadżykistanem, Turkmenistanem, Uzbekistanem, Ukrainą i Gruzją),
- kraje bez preferencji – jest stosowana podwójna stawka bazowa.

Towary, które są importowane jako wkład do kapitału podstawowego rosyjskich firm, mogą być zwolnione z opłat celnych i NDS (VAT) (ma to zastosowanie wyłącznie do niepodlegających akcyzie środków podstawowych).

Dużą trudność polskim eksporterom może sprawiać nomenklatura towarowa. Jest ona zatwierdzana przez rząd Federacji Rosyjskiej w oparciu o systemy klasyfikacji towarów przyjęte w praktyce międzynarodowej. Nomenklatura towarowa wykorzystywana jest przy realizacji regulacji celno-taryfowych i nietaryfowych w handlu zagranicznym i innych dziedzinach gospodarki, prowadzeniu statystyki celnej handlu zagranicznego Federacji Rosyjskiej. Jeśli podany kod towaru nie zgadza się z faktycznym, wtedy uprawniony do tego funkcjonariusz placówki celnej sporządza odpowiedni zapis w deklaracji celnej.

W Rosji obowiązują ograniczenia ilościowe wydanych **pozwoleń na pracę** – zaproszeń na wjazd do FR obywateli innych państw w celu wykonywania pracy (na mocy uchwały rządu nr 782 z dnia 30.10.2002 r. – limit nie dotyczy jedynie obywatele państw WNP, z wyłączeniem Gruzji i Turkmenistanu). Podstawowe zasady wydawania pozwoleń na pracę na terytorium FR dla obywateli innych państw (w tym obywateli RP), obowiązują na podstawie art. 18 ustawy „O prawnym statusie obcokrajowców w Federacji Rosyjskiej” z dnia 25.07.2002 r. Od 13.04.2004 r. obcokrajowiec, wjeżdżający do FR w celu wykonywania pracy, musi posiadać tzw. zwykłą wizę roboczą, wydawaną na okres kontraktu, lecz nie dłużej niż na 1 rok.

Kolejną trudnością w dostępie do rynku rosyjskiego jest **certyfikacja**. Większość towarów sprzedawanych na terenie Federacji Rosyjskiej musi być zgodna z rosyjskimi standardami, nawet jeśli nie jest wymagana obowiązkowa certyfikacja. Towar podlegający certyfikacji dobrowolnej można wwieźć do Rosji, w większości przypadków nie można go jednak sprzedać. W praktyce oznacza to, że w celu sprzedaży towarów na rynku rosyjskim należy przedstawić potencjalnemu kontrahentowi certyfikat zgodności lub „отказное письмо”, które jednak może spotkać się ze strony rosyjskiego partnera z dużą dozą nieufności. W przypadku wymogu certyfikacji obowiązkowej na dany produkt, bez przedstawienia rosyjskim służbom celnym certyfikatu zgodności, towar nie zostanie wpuszczony na obszar celny FR. Podstawą do wydania certyfikatu zgodności jest protokół badania produkcji wydany przez akredytowane laboratorium.

Kolejnym ważnym elementem dla przedsiębiorstw pragnących wejść na rynek rosyjski jest **system zamówień publicznych i municypalnych**. W FR jest on uregulowany ustawą „O rozmieszczeniu zamówień na dostawy towarów, wykonywanie prac, usług dla państwowych i municypalnych potrzeb” z dnia 21.07.2005 r., uzupełnioną zmianami, wniesionymi rządowymi rozporządzeniami nr 807 z dnia 27.12.2006 r., nr 147 z dnia 10.03.2007 r. i nr 53-FZ z dnia 20.04.2007 r. Kontrolą nad właściwą realizacją systemu zamówień publicznych zajmuje się Federalna Służba Antymonopolowa (*Fiedieralnaja Antimonopolnaja Służba – FAS*), w ramach której działają dwie komisje: ds. kontroli w sferze ogłaszania zamówień na drodze otwartych przetargów (konkursów) i ds. kontroli w sferze ogłaszania zamówień na

drodze przeprowadzania zamkniętych przetargów. System zamówień publicznych opiera się na zasadach otwartości i jawności (transparentności) m.in. poprzez otrzymywanie informacji o zamówieniach z oficjalnych stron internetowych i zmniejszenie ilości informacji dot. przetargów zamieszczanych w prasie.

Ogólny klimat inwestycyjny w Rosji nie jest wysoko oceniany. Bank Światowy wspólnie z Międzynarodową Korporacją Finansową przeprowadził badania dotyczące wpływu biurokracji na działalność małych i średnich przedsiębiorstw. W globalnym rankingu na 2012 rok Rosja zajęła 120. miejsce na 183 sklasyfikowane kraje. Wyniki powyższych badań stały się dla władz rosyjskich wyzwaniem dla gruntownych zmiany obecnego stanu rzeczy. W maju br. prezydent podpisał dekret, wyznaczający kierunki zmian, tak aby do 2020 roku Rosja weszła w pierwszą dwudziestkę (dokładnie ma to być 20. miejsce) krajów o pozytywnym nastawieniu dla inwestorów. W 2011 roku został utworzony wewnętrzny ranking, w którym sklasyfikowano 30 miast rosyjskich. Pod uwagę wzięto 4 kryteria, decydujące o klimacie inwestycyjnym, czyli przede wszystkim łatwość:

- w zarejestrowaniu firmy w danym mieście (otwarcie biznesu),
- w uzyskaniu prawa własności na zakupiony budynek/obiekt,
- w uzyskaniu pozwolenia na budowę obiektu,
- w podłączeniu obiektu do mediów infrastruktury technicznej, w szczególności energii elektrycznej.

Moskwa zajęła w niniejszym rankingu ostatnie miejsce. Trudno jest znaleźć miejsce pod zabudowę – nawet jeśli istnieje jakiś wolny obszar, to często budowa w tym miejscu jest niemożliwa ze względu na inne czynniki, np. znajdujące się pod ziemią metro. Aby zdobyć pozwolenie na budowę trzeba przejść przez 47 procedur, co zajmuje 392 dni i kosztuje 171,5% średniego dochodu na osobę. Dla porównania w mieście Surgut (9. miejsce w rankingu) wystarczy przejść jedynie przez 17 procedur, co pozwala zaoszczędzić 150 dni.

Większość barier pozataryfowych, proceduralnych związanych z wejściem na rynek wynika z rozbudowanej struktury administracyjnej. Państwo jest podzielone na kraje, obwody, okręgi i dwa wydzielone miasta, a każde z nich ma własną strukturę administracyjną.

Wśród innych barier wymienia się ponadto:

- wysokie koszty prowadzenia działalności handlowej i inwestycyjno-produkcyjnej (Rosja zaliczana jest do jednego z najdroższych krajów na świecie),
- słabo rozwiniętą infrastrukturę, w tym transportową,
- występowanie dużej zmienności i nieprzejrzystości aktów normatywnych oraz często spotykanego zróżnicowania interpretacji przepisów prawnych w różnych okręgach administracyjnych,
- wpływ władz federalnych i regionalnych na możliwość realizacji inwestycji przez zagranicznych inwestorów, a także w wielu przypadkach na decyzje dotyczące zakupu maszyn i urządzeń, nowych technologii, linii produkcyjnych,

- długotrwałe i biurokratyczne procedury dotyczące podejmowania decyzji i uzyskania niezbędnych pozwoleń (w tym związanych z uruchomieniem inwestycji),
- brak skutecznej ochrony znaków towarowych, nieprzestrzeganie praw własności intelektualnej, masowa skala podróbek towarów, a także powszechne zjawiska korupcyjne (mimo zapowiadanych obostrzeń i kar) i podejmowanie przez wiele przedsiębiorstw działalności w tzw. szarej strefie, która generuje ok. 1/4 Produktu Regionalnego Brutto,
- długotrwałe i kosztowne procedury uzyskiwania obowiązkowych certyfikatów na wprowadzane na rynek rosyjski wyroby pochodzące z zagranicy,
- problemy kadrowe – niedostateczna ilość przygotowanych wysoko kwalifikowanych pracowników (zwłaszcza poza dużymi miastami Rosji) i zły stan zdrowotny społeczeństwa.

Perspektywy branży węglowej w Rosji są oceniane przez ekspertów bardzo dobrze. Przewiduje się wzrost popytu, na co nakłada się program doinwestowania branży do 2030 roku kwotą 120 mld USD. Z tego tylko 10% ma pochodzić z budżetu, reszta od prywatnych inwestorów, których rząd chce zachęcić systemem ulg. Stworzenie dodatkowych zdolności produkcyjnych ma nastąpić poprzez modernizację i rozbudowę istniejących kopalń, a także uruchomienie nowych zasobów węgla.

Szansą dla polskich eksporterów maszyn i urządzeń górniczych są perspektywiczne złoża węgla przeznaczone do eksploatacji do 2030 roku. Są to:

- złoża elgińskie (Sacha) – przeznaczone do eksploatacji systemem odkrywkowym, znajduje się w Jakucji i zajmuje powierzchnię 246 km², obejmują one 24 pokłady o miąższości 0,7-17 m,
- złoża elegetskiye (Republika Tywa) – obejmujące zasoby węgla szacowane na 20 mld ton – 80% złoża znajduje się w pokładzie o miąższości 6,4 m,
- Jakucja – Kolmar – budowa Inaglińskiego Kompleksu Paliwowego.

Licencja na eksploatację powyższych złóż należy do kompanii górniczej SUEK. Równocześnie budowana jest trasa kolejowa Kyzyl-Kuragino, mająca na celu połączenie reszty kraju z nowym rejonem przemysłowym Rosji.

Ponadto, są planowane przedsięwzięcia inwestycyjne w spółkach prowadzących obecnie eksploatację, między innymi:

- OAO SUEK – do roku 2012 jest planowana eksploatacja pokładu Uriańskiego i Marokańskiego (zapasy 445 mln ton) mieszanym sposobem eksploatacji – odkrywka do około 6 m, dalej eksploatacja sposobem podziemnym ścianowym,
- OAO WORKUTAUGOL i INTAUGOL – są planowane przetargi na dostawy kombajnów, przenośników i wyposażenia elektrycznego,
- SIEWERSTAL i EVRAZ – planują rozpocząć wspólną eksploatację w Zagłębiu UŁUG-HEMSKIJE, Tuwa – Rejon pokładów „Wostocznyj” (zasoby 20 mld ton węgla, w tym 13,7 mld ton węgla koksującego),
- UK KUZBASRAZRIEZUGOL – jest planowana do 2015 roku eksploatacja odkrywkowa nowych pokładów w rejonie Ossinikowskim,

- OAO KRASNOJARSKUGOL – jest planowana eksploatacja węgla brunatnego ze złoża Abanskoje i Barandatskoje (zapasy 16,8 mld ton) w Zagłębiu Kansko-Aczyńskim,
- MIECZEL – w kopalni „Krasnaja Gorka” są planowane prace odkrywkowe (zapasy 2,7 mld ton),
- OAO URALUGOL – Zagłębie Burienskie – jest planowana eksploatacja węgla koksujących ze złoża Uralskiego.

Rosyjski rynek górniczy potrzebuje dużych inwestycji, aby zrealizować ambitne plany rozwojowe zakładające wzrost wydobycia do około 430 mln ton w 2030 roku. Aby osiągnąć zakładany poziom wydobycia już dziś trzeba inwestować w nowe kopalnie i złoża. Jest to szansa dla polskich producentów maszyn i urządzeń górniczych. Zwłaszcza, że dodatkowo wiele kopalń na wschodzie boryka się z problemami sprzętowymi.

Szerokie perspektywy współpracy są związane z największymi producentami rosyjskimi, którzy mają już licencje na nowe złoża. Jest to m.in. grupa Evraz, która posiada największą kopalnię w Rosji, czyli zakład Rospadskaja, produkujący 12 mln ton węgla rocznie. Wskazać można też kompanię górniczą SUEK, która ma już udział w Polsce, a także Mieczel i Siewierstal.

Nowe inwestycje na rynku rosyjskim otwierają dla polskich producentów szanse na realizację kompleksowych dostaw. Inwestycje te można podzielić terytorialnie na:

- Kuzbass,
- Rejon Workuty,
- Jakucja,
- Tywa.

Rysunek 10.8. Kuzbass



Źródło: <http://city.milwaukee.gov/PortNews17468/2008NewsandEvents.htm>

W Kuzbassie są planowane następujące przedsięwzięcia, mające znaczenie dla polskich producentów maszyn i urządzeń górniczych:

- UK ZARICZNAJA (DONETSK STEEL) – uruchomienie w 2013 roku kopalni „Karagajlinskaja”, planowane wydobycie 1,5 mln ton rocznie, planowane nakłady 450 mln USD.
- JUZKUZBASSUGOL (EVRAZ HOLDING) – budowa kopalni „Jerunakowskaja-8”, uruchomienie w 2013 roku, planowane wydobycie 2 mln ton rocznie. Dodatkowo spółka zakupiła nowe pole węglowe dla kopalni „Ałardinskaja”, z zapasami około 23 mln ton. Łączne plany inwestycyjne na 2012 rok to 420 mln USD.
- SIBUGLEMET – planuje uruchomienie w 2016 roku kopalni „Mrasskaja z planowanym wydobyciem 3 mln ton rocznie. Plany inwestycyjne w 2012 roku opiewają na 130 mln USD.
- SDS – planuje dwukrotne zwiększenie wydobycia do 2017 roku (do 40 mln ton rocznie). Inwestycje w tym czasie wyniosą 2 mld USD, w tym 520 mln USD w 2012 roku.
- JUŻNYJ KUZBASS (MECHEL) – planuje dwukrotne zwiększenie wydobycia do 2015 roku (do 22,9 mln ton) oraz uruchomienie dwóch nowych kopalni. Pierwsza z nich to kopalnia „Olzerasskaja-Głubokaja” do 2015 roku z planowanym rocznym wydobyciem 4 mln ton. Inwestycja jest warta 585 mln USD. Druga uruchamiana do 2015 roku kopalnia to „Jerunakowskaja-1”, z planowanym wydobyciem 4 mln ton rocznie. Inwestycja warta 500 mln USD.
- NOWOLIPIECKIJ METALURGICZESKIJ KOMBINAT (NLMK) – budowa nowej kopalni „Żernowskaja” do 2016 roku, planowane wydobycie min. 1,5 mln ton rocznie. Inwestycja kosztuje 300 mln USD.

Rysunek 10.9. Taśmociąg w Kuzbassie



Źródło: <http://www.flsmidth.com/en-US/eHighlights/Archive/Minerals/2011/October/Coal+business+back+on+track>

W Rejonie Workuty planowane są następujące przedsięwzięcia:

- WORKUTAUGOL (SEVERSTAL) – w kwietniu 2012 roku właściciel zatwierdził 5-letni plan rozwoju spółki, zgodnie z którym firma planuje zwiększenie wydo-

bycia, dalsze inwestycje w modernizację technologii i rozwój produkcji oraz poprawę bezpieczeństwa pracy. Ponadto planowany jest zakup ok. 10 sztuk nowych kombajnów chodnikowych oraz modernizacja systemu bezpieczeństwa. Firma nabyła również nowe pole węglowe z zapasami 620 mln ton, gdzie planuje budowę nowej kopalni (początek budowy 2015 r., uruchomienie 2018 r.) z planowanym wydobyciem 4 mln ton rocznie. Inwestycja pochłonie 700 mln USD.

- **NOWOLIPIECKIJ METALURGICZESKIJ KOMBINAT (NLMK)** – planuje budowę nowej kopalni do 2016 roku z planowanym wydobyciem 4,5 mln ton rocznie. Wartość inwestycji wynosi 2 mld USD.

W rejonie **Jakucji** planuje się następujące przedsięwzięcia:

- **KOLMAR** – w końcu 2011 roku spółka rozpoczęła budowę nowego Inaglinskogo kompleksu węglowego (kopalnia i fabryka wzbogacająca). Całkowita wartość inwestycji w projekt wynosi 900 mln USD. Uruchomienie planuje się na 2014 rok. Planowane wydobycie wyniesie 3 mln ton rocznie.
- **JAKUTUGOL (MECHEL)** – planuje zainwestowanie około 3,3 mld USD do 2015 roku w dwie odkrywki i jedną kopalnię podziemną.

W rejonie **Tywa** znajdują się zupełnie nowe zagłębia węglowe, które nigdy wcześniej nie były eksploatowane z powodu braku połączenia kolejowego z głównymi trasami przewozowymi. W grudniu 2011 roku została rozpoczęta budowa linii kolejowej, która umożliwi transport węgla. Linia ma być zbudowana do 2016 roku. Łączne wydobycie w tym rejonie może wynieść nawet do 40 mln ton rocznie w 2020 roku. Wartość inwestycji ma wynieść 8 mld USD. Licencje na wydobycie już wykupiły przedsiębiorstwa: **EVRAZ HOLDING, SEVERSTAL, EN+GROUP, RUSSKAJA MIEDNAJA KOMPANIJA.**

Rysunek 10.10. Transport kolejowy węgla w Rosji



Źródło: <http://biznes.interia.pl/kraj/news/polska-zostala-importerem-węgla,1585831,4200>

Polscy producenci zdolni do realizacji kompleksowych dostaw mają na tym rozwijającym się rynku zdecydowaną przewagę nad dostawcami poszczególnych elementów czy pojedynczych urządzeń. Strona rosyjska ma generalnie dobrą opinię o polskiej produkcji maszyn i urządzeń górniczych oraz szybkiej reakcji na zauważone niedociągnięcia. Brak bariery językowej i mentalnych różnic również pozytywnie wpływa na dwustronne kontakty. Strona rosyjska oczekuje kompleksowych i skoordynowanych działań w zakresie obsługi posprzedażnej i serwisowej. Wymagane jest również tworzenie własnych, bardziej rozbudowanych struktur przedstawicielskich na miejscu. Konieczne jest także tworzenie lobbingu w zakresie dalszej promocji polskich maszyn górniczych na wszystkich szczeblach – państwowym, właścicielskim i w grupach roboczych. Zagrożeniem jest rosnący potencjał konkurencji chińskiej i przewaga organizacyjna koncernów światowych, takich jak Joy czy Bucyrus.

W celu zwiększenia konkurencyjności polskich producentów przy istniejących uwarunkowaniach muszą oni zwrócić uwagę na następujące aspekty:

- zwiększanie liczby i jakości kanałów dystrybucji – tworzenie składów konsygnacyjnych dla sprzedaży części zamiennych,
- stworzenie możliwości technicznych dla wykonawstwa remontów i modernizacji maszyn i urządzeń na miejscu,
- uruchomienie alternatywnych narzędzi finansowania,
- tworzenie konsorcjów przy udziale wybranych firm w celu wyeliminowania konkurencji na przetargach.

Aby osiągnąć sukces w Rosji, należy precyzyjnie wybrać partnerów i kanały zbytu. Przy wyborze kanału zbytu firma zagraniczna może skorzystać z czterech podstawowych wariantów. Pierwszym z nich jest prowadzenie działalności przez agenta. Duże firmy zagraniczne rzadko całkowicie polegają na usługach agenta na terenie Rosji. Jednak dostawcy i przedstawicielstwa często zatrudniają rosyjskich agentów w regionach w celu promocji swoich produktów.

Drugi to wykorzystanie lokalnych dystrybutorów. Najczęstsza strategia wejścia na rynek to znalezienie dobrego dystrybutora lub kilku dystrybutorów (w zależności od rodzaju produktu). Dystrybutor zwykle zajmuje się sprzedażą i dostawami produkcji zagranicznego producenta do ostatecznych klientów i/lub na rynek detaliczny, a także zapewnia pomoc logistyczną (odprawa celna, rozładunek, składowanie, zarządzanie zapasami). Zazwyczaj dystrybutorzy nie biorą udziału w bezpośredniej promocji produktów. To raczej należy do zadań firmy zagranicznej. Wielu rosyjskich dystrybutorów posiada rozwiniętą sieć w różnych regionach Rosji, co może partnerowi pomóc zaistnieć na ich rynku.

Trzecia ścieżka, to otwarcie własnego przedstawicielstwa/filii. Niektórzy producenci zagraniczni, oprócz korzystania z usług lokalnych dystrybutorów, zakładają własne przedstawicielstwa na terenie Rosji. Główna zaleta takiego rozwiązania polega na tym, że firma zagraniczna zyskuje możliwość bliższego kontaktu z ostatecznymi nabywcami i kontroli promocji, jak i dystrybucji swoich towarów. Jednakże

przedstawicielstwa nie mogą być bezpośrednio zaangażowane w działalność komercyjną, między innymi dlatego, że prawo rosyjskie zabrania im wykonywania operacji komercyjnych na rachunkach firmowych. Zamiast tego przedstawicielstwa kontrolują sieć dystrybutorów i/lub agentów, którzy te operacje wykonują. Takie podejście daje zagranicznemu producentowi/sprzedawcy możliwość lepszej kontroli procesu dystrybucji i pomaga zmniejszyć potencjalne ryzyko.

Ostatnia, czwarta metoda, to rejestracja firmy zagranicznej w Rosji. Rejestracja firmy-córki w Rosji to najbardziej perspektywiczny wariant działalności na rynku rosyjskim, ponieważ daje możliwość pełnej kontroli nad całym procesem zbytu – od pomocy logistycznej po faktyczną transakcję sprzedaży towaru ostatecznemu konsumentowi. Działalność gospodarcza zakładana na terenie Federacji Rosyjskiej może przybierać następujące formy:

- **ООО** – общество с ограниченной ответственностью – spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
- **ОАО** – открытое акционерное общество – spółka akcyjna typu otwartego; wartość kapitału zakładowego co najmniej 1000 minimalnych pensji,
- **ЗАО** – закрытое акционерное общество – spółka akcyjna typu zamkniętego; wartość kapitału zakładowego, co najmniej 100 minimalnych pensji,
- **ОДО** – общество с дополнительной ответственностью – forma prawna nieznana w polskim prawie handlowym, w ramach której wszyscy współnicy odpowiadają za zobowiązania firmy własnym majątkiem do ustalonej wielokrotności ich udziału,
- **УП** – унитарное предприятие – forma prawna nieznana w Polsce; jest to rodzaj pełnomocnictwa do zarządzania spółką; większość podmiotów związanych z administracją rządową przybiera taką formę;
- **КО** – командитное общество – spółka komandytowa,
- **ПТ** – полное товарищество – spółka cywilna,
- **ПК** – производственный кооператив – spółdzielnia produkcyjna,
- **ЧП** – частное предприятие – w ten sposób określa się osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą.

Wśród form działalności gospodarczej najczęściej wybieranych przez polskich przedsiębiorców jest spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Przy tej formie działalności udziałowcy nie odpowiadają za zobowiązania spółki, a regulacje rejestracyjne, łatwość prowadzenia biznesu powodują, że jest to najpopularniejsza forma prawna działalności gospodarczej na terenie Federacji. Zgodnie z Ustawą 160-ФЗ, spółki z kapitałem zagranicznym są traktowane tak samo, jak przedsiębiorstwa z kapitałem rodzimym: „status prawny działalności gospodarczej inwestorów zagranicznych nie może być gorszy od tego, jaki mają rosyjscy inwestorzy”. Rejestracja spółki odbywa się zgodnie z określonym przez spółkę w rejestrze adresem organu wykonawczego lub w przypadku, gdy ten nie został powołany, zgodnie z siedzibą innego organu spółki lub adresem osoby, która ma prawo działać w imieniu i na rzecz podmiotu bez specjalnego pełnomocnictwa. Ze strony rządu rosyjskiego orga-

nem, który zajmuje się kontrolą i rejestracją osób prawnych jest Ministerstwo Podatków i Opłat (odpowiednik polskiego Ministerstwa Finansów). Ministerstwo prowadzi kontrolę nad podległymi mu urzędami skarbowymi w kwestiach rejestracyjnych osób prawnych. Dotyczy to przede wszystkim terminów realizacji, warunków prowadzenia poszczególnych rejestrów przedsiębiorców, porządku wydawania informacji zawartych w rejestrze. Bezpośrednią rejestracją osób prawnych, wprowadzaniu zmian w rejestrze zajmują się urzędy skarbowe poszczególnych rejonów.

Z zasady spółka z o.o. zostaje zawiązana na czas nieokreślony, chyba że wskazano inny okres w dokumentach założycielskich danego podmiotu. Minimalny kapitał zakładowy w Rosji powinien odpowiadać kwocie 10 tys. rubli. Na terenie Federacji Rosyjskiej, podobnie jak w różnych innych państwach, mamy często do czynienia z propozycją zakupu formalnie istniejącej spółki. Jest to spółka, która już wcześniej została zarejestrowana, w związku z czym posiada numer NIP, REGON i konto bankowe. Większość kancelarii prawnych Rosji oferuje możliwość zakupu już założonej spółki.

Równie popularną formą prowadzenia działalności przez firmy polskie jest przedstawicielstwo. Zgodnie z art. 55 Kodeksu Cywilnego Federacji Rosyjskiej „przedstawicielstwo” nie może prowadzić działalności gospodarczej, reprezentuje wyłącznie interesy osoby prawnej (spółki polskiej) na terenie Federacji Rosyjskiej. W większości przypadków przedstawicielstwo korzysta wyłącznie z funkcji reprezentacyjnych, wykorzystywane jest w celach promocyjnych i szeroko rozumianej reklamy. Przedstawicielstwo nie ma osobowości prawnej. Jest to bardzo wygodna forma działalności. Dla pięciu pracowników (cudzoziemców) przedstawicielstwa w Rosji nie jest wymagane pozwolenie na pracę, co bardzo ułatwia prowadzenie takiej niewielkiej jednostki zagranicznej polskiej spółki.

Z kolei filia spółki zagranicznej jest wydzielonym oddziałem spółki, którego siedziba znajduje się poza granicami państwa, na terenie, którego znajduje się główna siedziba spółki-matki. Oddziały są tworzone przede wszystkim w celu prowadzenia działalności gospodarczej na danym obszarze, identycznej z tą, jaka prowadzona jest przez spółkę-matkę. Filia spółki może wykonywać wszystkie czynności, które określone są w ramach przedmiotu działalności spółki-matki lub część tychże, w zależności od potrzeb w danym czasie, wypełnia również funkcje reprezentacyjne. Oddział nie może prowadzić innej działalności niż ta, która określona została w dokumentach statutowych spółki-matki. Kierownictwo danej filii działa na podstawie specjalnego pełnomocnictwa.

10.6. Umowy bilateralne i inne uwarunkowania instytucjonalne internacjonalizacji

Wśród wewnętrznych instytucji zaangażowanych we współpracę gospodarczą, a zwłaszcza w wymianę handlową na rynku górniczym wymienić można:

- Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego,
- Ministerstwo Przemysłu i Handlu,
- Ministerstwo Energetyki,
- Ministerstwo Rolnictwa,
- Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.

Ponadto, duże znaczenie mają agencje podległe ministerstwu oraz korporacje państwowe, których kierownicy powoływani są bezpośrednio przez prezydenta FR (np. Państwowa Korporacja ds. Energii Atomowej „Rosatom” lub Państwowa Korporacja ds. Wspierania Opracowywania, Produkcji i Eksportu Produktów Przemysłowych Wysokich Technologii „Rostechologii”).

W 1990 roku rozpoczęła się współpraca Rosji z OECD i doprowadziła do podpisania w maju 1994 roku deklaracji o współpracy między OECD i FR. W 1996 roku Rosja złożyła formalny wniosek o pełnoprawne członkostwo w organizacji. W ciągu następnych kilku lat miało miejsce wiele spotkań o charakterze dwu- lub wielostronnym, których celem było przygotowanie Rosji do członkostwa w organizacji. Dodatkowym ograniczeniem przystąpienia Rosji do OECD jest niepisana zasada, że członkiem OECD może zostać tylko państwo-członek WTO. Rosja złożyła więc formalny wniosek o członkostwo w GATT (WTO) w 1993 roku. Od 1995 roku trwały negocjacje akcesyjne Rosji do WTO. Władze rosyjskie uważają członkostwo w tej organizacji za jeden z priorytetowych celów służący integracji Rosji z gospodarką światową. W 2010 roku Rosja zdołała ukończyć negocjacje w sprawie przystąpienia do WTO prawie ze wszystkimi zainteresowanymi stronami, w tym z Unią Europejską i USA. Ostatecznie przy podtrzymaniu dużej woli w tej sprawie po obu stronach procesu (Rosja *versus* USA i UE) do członkostwa Rosji w WTO doszło w 2012 roku.

Rosja jest aktywnym uczestnikiem oraz zwolennikiem prac w formacie G-20, gdyż według jej ocen ma ona tam większe wpływy niż w grupie G-8. Jednym z głównych tematów popieranych przez Rosję na arenie międzynarodowej jest odejście od dominacji dolara amerykańskiego w handlu międzynarodowym oraz większego wpływu na przyjęcie decyzji o przyszłym kształcie gospodarki światowej, sposobów wyjścia z kryzysu gospodarczego i jej przyszłego ładu przez rozwijające się państwa, w tym kraje BRICS (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny, Afryka Południowa).

Do głównych rosyjskich wysiłków integracji gospodarczej na obszarze WNP należą EaWG (Euroazjatycka Wspólnota Gospodarcza) oraz Unia Celna z Kazachstanem i Białorusią. Celem EaWG, powołanej 10 października 2000 r., jest szeroko pojęta integracja gospodarcza w kierunku utworzenia unii celnej oraz wspólnej przestrzeni gospodarczej. Generalnie, państwa członkowskie EaWG

tworzą obecnie strefę wolnego handlu, która obejmuje produkcję wytworzoną na ich terytorium.

27 listopada 2009 roku w Mińsku zostały podpisane dokumenty powołujące unię celną z Białorusią i Kazachstanem oraz ustanawiające wspólną importową taryfę celną z dniem 1 stycznia 2010 roku. Została powołana także Komisja UC – organ ponadnarodowy, z kompetencją formowania taryf celnych Unii. 1 lipca 2010 roku wszedł w życie Wspólny Kodeks Celny na terenie Rosji i Kazachstanu, a 6 lipca 2010 r. także w Białorusi. W ramach formowania UC, od 1 kwietnia 2011 roku na granicy Rosji i Białorusi wycofano kontrolę transportową. Powołanie unii celnej zostało przeprowadzone w niezwykle szybkim tempie: Rosja postrzega ją, jako skuteczny polityczny i ekonomiczny instrument umacniania swoich wpływów, a Białoruś, jako kolejną okazję do otrzymania dostępu do środków bogatszego i większego wschodniego sąsiada.

Rosja jest bardzo ważnym partnerem gospodarczym dla krajów UE. Obroty handlowe między UE i Rosją w 2010 roku wyniosły 306,2 mld USD (wzrost o 29,6%), w tym eksport z UE do Rosji – 95,6 mld USD (wzrost o 26,8%), import UE z Rosji – 210,6 mld USD (wzrost o ok. 30,8%). Saldo obrotów dla UE w 2010 r. pozostało ujemne i wyniosło – 115,0 mld USD. Z kolei udział UE w handlu rosyjskim wyniósł w 2010 roku 49%. Największym partnerem handlowym są Niemcy (8,3%) oraz Holandia (9,3%), na które przypadło ponad 8,0% całości obrotów handlowych z zagranicą. Na Polskę przypadło 3,3% obrotów handlowych FR, co plasuje ją na czwartej pozycji wśród partnerów handlowych Rosji z krajów członkowskich UE oraz na ósmej w obrotach globalnych.

Współpraca gospodarcza pomiędzy Polską a Rosją opiera się na Umowie między Rządem RP a Rządem FR o współpracy gospodarczej z dnia 02 listopada 2004 roku, na mocy której powołano Polsko-Rosyjską Międzyrządową Komisję ds. Współpracy Gospodarczej, stanowiącą główne instytucjonalne forum dla dialogu gospodarczego między Polską i Rosją. W stosunkach z Rosją obowiązuje poza tym szereg umów międzyrządowych odnoszących się do poszczególnych sfer relacji gospodarczych, w tym m.in. Umowa między Rządem RP a Rządem FR w sprawie unikania podwójnego opodatkowania w zakresie podatków od dochodu i majątku z dnia 22.05.1992 r., czy umowy regulujące współpracę w dziedzinie energetyki, transportu, infrastruktury granicznej, turystyki i kontaktów międzyregionalnych.

Z dniem akcesji Polski do Unii Europejskiej, bazowym dokumentem regulującym współpracę handlową i gospodarczą z Rosją jest Porozumienie o partnerstwie i współpracy ustanawiająca partnerstwo między Wspólnotami Europejskimi i ich Państwami Członkowskimi a Federacją Rosyjską z dnia 24.06.1994 r. rozszerzona na nowe kraje członkowskie protokołem podpisanym w dniu 27.04.2004 r. w Luksemburgu.

Poza współpracą na szczeblu centralnym wyraźnie rysuje się współpraca regionalna pomiędzy Polską a Rosją. Rozwój polsko-rosyjskiej współpracy międzyregionalnej następuje w formie różnego rodzaju porozumień, listów intencyjnych, proto-

kołów zamierzeń podpisanych pomiędzy 25 regionami FR oraz 11 województwami i 20 miastami polskimi. Ponad pięćdziesiąt rosyjskich struktur miejskich opiera swoje stosunki z polskimi podmiotami na podstawie różnego rodzaju dwustronnych porozumień o współpracy. Oprócz władz wykonawczych regionów Polski i Rosji, współpracują ze sobą również organy ustawodawcze, tj. sejmiki wojewódzkie RP i dумы obwodowe FR. Współpraca między polskimi i rosyjskimi regionami odbywa się również na forum organizacji wielostronnych, w skład, których wchodzi dodatkowo jednostki administracyjne innych krajów danego regionu. Przedstawiciele województw pomorskiego i warmińsko-mazurskiego działają w komisjach Polsko-Rosyjskiej Rady ds. Współpracy Regionów RP z Obwodem Kaliningradzkim oraz Polsko-Rosyjskiej Radzie ds. Współpracy Regionów RP z Regionem Sankt Petersburga. Do największych partnerów handlowych Polski wśród rosyjskich regionów należą: Moskwa, Sankt Petersburg, Obwód Moskiewski, Obwód Kaliningradzki, Leningradzki, Republika Tatarstan, Baszkiria, Obwód Tiumeński, Obwód Omski oraz Kiemerowski.

Sprawy dwustronnej gospodarczej współpracy międzyregionalnej są także omawiane w ramach Forum Regionów Polski i Rosji, które odbywa się raz w roku pod auspicjami Marszałka Senatu RP i Przewodniczącego Rady Federacji (izby wyższej parlamentu FR).

Dużego znaczenia na gruncie współpracy regionalnej nabiera współpraca pomiędzy polskimi izbami a izbami handlowo-przemysłowymi w Moskwie, Smoleńsku, Niżnym Nowgorodzie, Nowosybirsku, Kiemierowie, Saratowie, Riazaniu, Omsku, Jekaterynburgu, Kazaniu. We współpracy samorządów gospodarczych Polski i Rosji uczestniczy również Krajowa Izba Gospodarcza. Obecnie szczególnego znaczenia nabiera utworzona Rosyjska Rada Biznesu ds. współpracy z Polską. W spotkaniu założycielskim w siedzibie Izby Przemysłowo-Handlowej FR uczestniczyli przedstawiciele struktur rządowych (MSZ i Ministerstwa Rozwoju Gospodarczego) oraz stowarzyszeń przedsiębiorstw i firm zainteresowanych współpracą z Polską. Rada Biznesu widzi zasadność rozwoju kontaktów gospodarczych, w szczególności w zakresie rozwoju wzajemnych i wspólnych inwestycji, działalności małego i średniego biznesu, kooperacji produkcyjnej, wymiany informacji gospodarczej, pogłębienia współpracy pomiędzy regionami obu krajów. Rada widzi również swoje miejsce we wspieraniu organów administracji państwowej w działaniach na rzecz rozwoju dwustronnych stosunków gospodarczych.

Rozdział 11

Stymulatory internacjonalizacji w polskiej branży maszyn i urządzeń górniczych na rynkach odległych psychologicznie na przykładzie Wietnamu⁶⁹

11.1. Uwarunkowania geograficzno-demograficzne

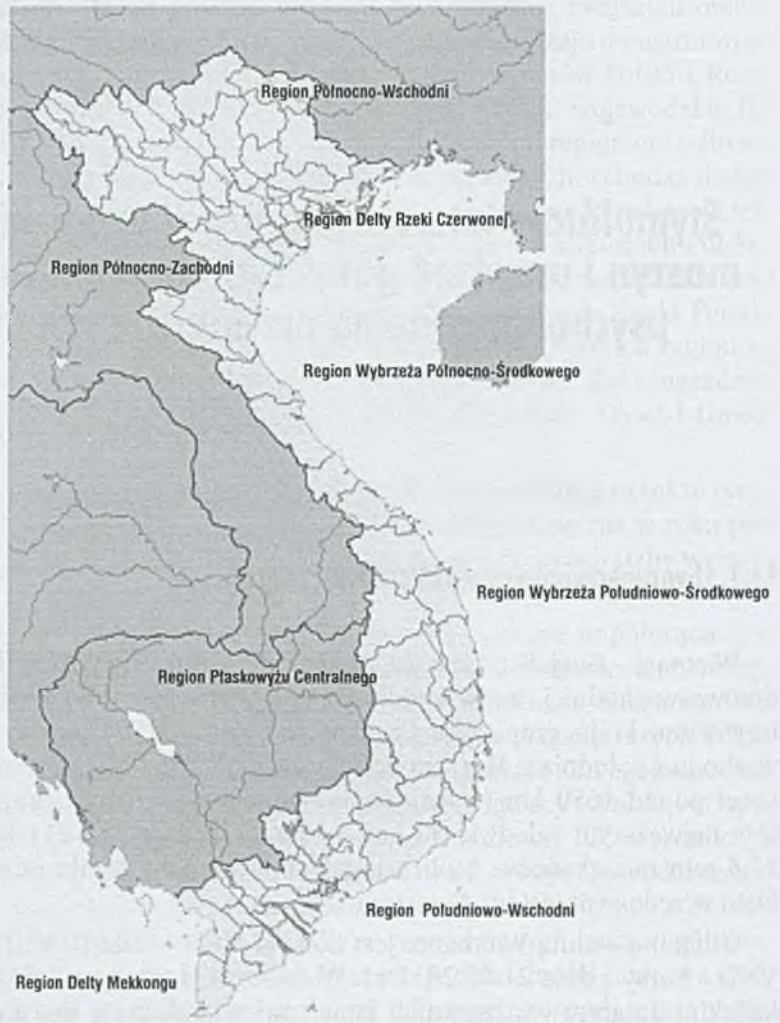
Wietnam – Socjalistyczna Republika Wietnamu (SRW) znajduje się w Azji południowo-wschodniej, we wschodniej części Półwyspu Indochińskiego. Od północy terytorium kraju graniczy z Chinami, od zachodu z Laosem i Kambodżą, a od wschodu i południa z Morzem Południowochińskim. Wietnam rozciąga się na długości ponad 1650 km (w najszerszym miejscu szerokość kraju wynosi 600 km, a w najwęższym zaledwie 50 km) i zajmuje obszar 331 211 km². Wietnam liczy 87,8 mln mieszkańców. Stolicą jest Hanoi (ponad 6,8 mln mieszkańców), a językiem urzędowym jest język wietnamski.

Oficjalną walutą Wietnamu jest dong (1 USD = 20,810 VND; 1 EUR = 27,497 VND – kursy z dnia 21.02.2012 r.). Wietnamski dong jest silnie związany z amerykańskim dolarem i w ostatnich latach był wielokrotnie dewaluowany względem USD. Obecnie są dopuszczalne w bankach komercyjnych SRW dzienne wahania kursu wymiany donga względem amerykańskiego dolara do +/-1% w stosunku do oficjalnego międzybankowego kursu wymiany donga, ustalanego przez Narodowy Bank Wietnamu.

Wietnam jest podzielony na 58 prowincji i 5 miast wydzielonych (rys. 11.1). Prowincje dzielą się na powiaty, a te z kolei na gminy. Administracja publiczna funkcjonuje, odpowiednio, na czterech poziomach: centralnym (zgromadzenie

⁶⁹ W rozdziale wykorzystano materiały pochodzące z Raportu pt. „Analiza rynku krajowego oraz potencjału eksportowego na rynki zagraniczne maszyn i urządzeń górniczych”, przygotowanego przez autorki niniejszej monografii w ramach pracy Zespołu Instytutu Ekonomii i Informatyki, Wydziału Organizacji i Zarządzania Politechniki Śląskiej, na zlecenie Polskiej Techniki Górniczej.

Rysunek 11.1. Wietnam z podziałem administracyjnym



Źródło: Opracowanie własne.

narodowe, prezydent, rząd, sąd najwyższy, prokurator generalny), prowincji/miast wydzielonych, powiatów oraz gmin. Na wszystkich poziomach administracji publicznej, w drodze bezpośrednich wyborów są powoływane do życia na pięcioletnie kadencje, Rady Narodowe, które z kolei powołują swoje organy wykonawcze, tzw. Komitety Ludowe.

Socjalistyczna Republika Wietnamu jest państwem o systemie jednopartyjnym, gdzie kontrolę nad życiem politycznym, gospodarczym i społecznym sprawuje Komu-

nistyczna Partia Wietnamu (KPW). Zjazdy KPW odbywają się co 5 lat i przy tej okazji są przyjmowane rezolucje dotyczące zasadniczych celów rozwoju kraju oraz są wybierani członkowie Komitetu Centralnego KPW. Najwyższym organem władzy państwowej w Wietnamie jest Zgromadzenie Narodowe, które dokonuje wyboru prezydenta kraju oraz powołuje szefa rządu i ministrów. Rządem kieruje premier powoływany na wniosek prezydenta spośród członków Zgromadzenia Narodowego.

11.2. Diagnoza perspektyw rozwojowych gospodarki

Otwarcie wietnamskiej gospodarki na świat nastąpiło stosunkowo niedawno, bo w drugiej połowie lat 80. XX wieku, m.in. w wyniku tzw. reform „*Doi Moi*” („odnowa”). Do chwili obecnej poczyniono też znaczne kroki na rzecz uczynienia jej wolnorynkową. W rezultacie, w ostatnim 20-leciu Wietnam był jednym z najszybciej rozwijających się gospodarczo państw świata – średni roczny wzrost PKB wyniósł w tym okresie ponad 7%. Szybki wzrost gospodarczy uległ pewnemu spowolnieniu na skutek globalnego kryzysu gospodarczego, kiedy dynamika wzrostu PKB w ujęciu rocznym uległa obniżeniu z 8,5% w 2007 roku do 5,3% w roku 2009. Jednak już w 2010 roku, m.in. na skutek przyjętego pakietu stymulującego gospodarkę o wartości ok. 8 mld USD, wzrost PKB wyniósł 6,8% i pomimo zmniejszenia tempa wzrostu PKB w 2011 roku do 5,9%, oficjalne prognozy do roku 2015 przewidują średni roczny wzrost rządu 7,0-7,5%. Podstawowe wskaźniki charakteryzujące wietnamską gospodarkę ujęto w tabeli 11.1.

Tabela 11.1. Podstawowe wskaźniki charakteryzujące wietnamską gospodarkę w latach 2007-2011

Wyszczególnienie	Rok				
	2007	2008	2009	2010	2011
Stopa wzrostu PKB [%]	8,5	6,2	5,3	6,8	5,9
PKB [mld USD]	b.d.	87,5	92,4	103,9	119,0
PKB per capita [USD]	b.d.	1 024	1 025	1 160	1 355
Inflacja CPI – ceny towarów konsumpcyjnych [%]	b.d.	23,0	6,9	11,7	18,1
Obroty handlowe [mld USD]	b.d.	143,3	125,1	139,2	202,0
Stopa wzrostu obrotów handlu zagranicznego [%]	b.d.	b.d.	0,87	1,11	1,45
Eksport [mld USD]	b.d.	62,9	56,4	64,3	96,0
Stopa wzrostu eksportu [%]	b.d.	-	0,90	1,14	1,49
Import [mld USD]	b.d.	80,4	68,7	74,9	106,0
Stopa wzrostu importu [%]	b.d.		0,85	1,09	1,42
Saldo [mld USD]	b.d.	-17,5	-12,3	-10,6	-10,0

b.d. – brak danych

Źródło: Ministerstwo Gospodarki.

Wietnam jest obecnie szóstą największą gospodarką wśród państw ASEAN⁷⁰. Dochód narodowy Wietnamu wyniósł w 2011 roku ok. 119 mld USD, a w przeliczeniu na mieszkańca – ok. 1 355 USD (po przekroczeniu w 2008 roku poziomu 1000 USD na osobę, Wietnam został oficjalnie uznany za gospodarkę średnio rozwiniętą).

Główne sektory gospodarki tworzące PKB (dane uśrednione dla okresu 2008-2011) to:

- wytwórstwo (około 20% PKB),
- rolnictwo (ok. 16% PKB),
- handel (ok. 14% PKB),
- przemysł wydobywczy (ok. 10% PKB),
- budownictwo (ok. 7% PKB),
- pozostałe sektory (udział w PKB poniżej 5%).

W ostatnim okresie w Wietnamie występują pewne niepokojące symptomy przegrzania gospodarczego: np. wysoka stopa inflacji, wysoki poziom deficytu budżetowego i handlowego. Pomimo rozlicznych dewaluacji, wciąż ma miejsce presja deprecjacyjna na związanego z USD wietnamskiego donga. W tej sytuacji, w pierwszym kwartale 2011 roku władze Wietnamu wielokrotnie podkreślały determinację w zakresie prowadzenia polityki stabilizacji makroekonomicznej.

Motorem wzrostu gospodarczego od lat są przemysł i budownictwo oraz sektor usług. Stymulatorem rozwoju jest też sektor prywatny i bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Projekty inwestycyjne o największej wartości zarejestrowały dotychczas w Wietnamie firmy z Tajwanu, Południowej Korei, Singapuru, Japonii i Malesji. Od kilku lat zagraniczni inwestorzy realizują corocznie w Wietnamie inwestycje rzędu ok. 10-11 mld USD.

Dużym wyzwaniem są znaczące niedostatki w zakresie infrastruktury technicznej i kapitału ludzkiego: szczególnie w infrastrukturze transportowej i dostawach elektryczności. Władze SRW nie planują prywatyzacji wielkich państwowych przedsiębiorstw. Proces ich częściowej komercjalizacji uległ w ostatnim czasie spowolnieniu.

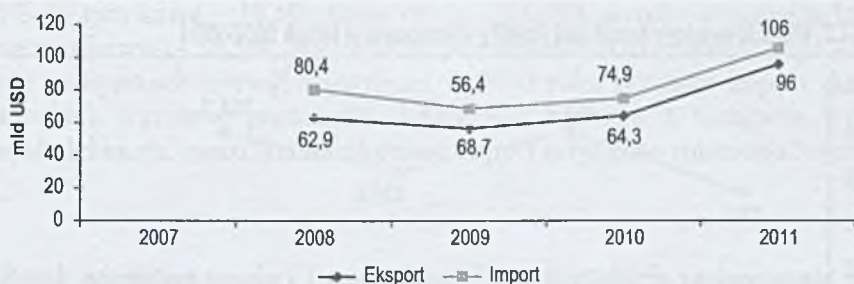
W ramach prowadzonej polityki handlowej, Wietnam wypełnia większość z zobowiązań wobec Światowej Organizacji Handlu, zgodnie z harmonogramem ustalonym podczas przystąpienia do tej organizacji w 2007 roku. W ostatnich latach wietnamski rząd poczynił kroki na rzecz zliberalizowania handlu z państwami ASEAN, którego Wietnam jest członkiem. Nastąpiła też liberalizacja współpracy handlowej ASEAN z krajami trzecimi – poprzez podpisanie porozumień o wolnym handlu m.in. z Chinami, Indiami, Japonią, Australią i Nową Zelandią. Wietnam

⁷⁰ ASEAN (*Association of South-East Asian Nations*) – Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej – organizacja polityczno-gospodarcza, powstała na gruzach Association of South-East Asia utworzonego przez Malesję, Filipiny i Tajlandię w 1961 roku. Założona 8 sierpnia 1967 r. w Bangkoku. Jej siedzibą jest Dżakarta. Członkami są (w kolejności przystępowania): Filipiny, Indonezja, Malesja, Singapur, Tajlandia (państwa założycielskie), Brunei (od 8 stycznia 1984 r.), Wietnam (od 28 lipca 1995 r.), Laos i Mjanma (od 23 lipca 1997 r.), Kambodża (od 30 kwietnia 1999 r.).

negocjuje obecnie porozumienia o wolnym handlu m.in. z Europejskim Stowarzyszeniem Wolnego Handlu oraz swoje uczestnictwo w Trans-Pacific Partnership. Jeśli chodzi o politykę handlową względem UE, Wietnam i UE rozważają możliwość podjęcia negocjacji w sprawie porozumienia o wolnym handlu. Wietnam wprowadził w ostatnim czasie szereg różnego rodzaju barier pozataryfowych na import do Wietnamu – m.in. nowe regulacje fitosanitarne.

Analiza wymiany towarowej Wietnamu z zagranicą wskazuje w pierwszej kolejności na ujemne saldo wymiany handlowej. Wyraźnie widać również zmniejszenie obrotów handlowych w okresie kryzysu światowego (2009 rok). Wartość eksportu i importu Wietnamu przedstawiono na wykresie 11.1.

Wykres. 11.1. Wartość eksportu i importu w Wietnamie w latach 2007-2011



Źródło: Ministerstwo Gospodarki.

Gospodarka Wietnamu jest w bardzo wysokim stopniu zintegrowana ze światem. W 2011 roku wartość eksportu wzrosła o prawie 50% w stosunku do roku 2010, a wartość importu o 42% (do 106 mld USD). Wietnam kierował swój eksport przede wszystkim do:

- USA – 24,4%,
- UE – 19,5%,
- państw ASEAN – 17,8%,
- Japonii – 13,3%,
- Chin – 12,5%,
- Australii – 4,6%.

Głównymi partnerami w imporcie były dla Wietnamu:

- Chiny – 27,1%,
- państwa ASEAN – 22,2%,
- Japonia – 12,2%,
- UE – 8,63%,
- USA – 5,1%,
- Australia – 1,9%.

Analizując tendencje handlu Polska-Wietnam w latach 2007-2010, można zaobserwować duże ujemne saldo wymiany zagranicznej (tabela 11.2 i wykres 11.2).

Tabela 11.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Wietnamem w latach 2007-2011 [mln USD]

Wyszczególnienie	Rok				
	2007	2008	2009	2010	2011
Eksport	68,3	126,7	108,2	106,3	130,3
Import	374,0	507,5	418,3	504,2	779,7
Saldo	-305,7	-380,8	-310,1	-397,9	-649,4

Źródło: Ministerstwo Gospodarki.

Wykres 11.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Wietnamem w latach 2007-2011



Źródło: Ministerstwo Gospodarki.

W dobie światowego kryzysu gospodarczego wartość dwustronnych obrotów handlowych spadła z 656,2 mln USD w 2008 roku do 520,1 mln USD w roku 2009, ale w 2010 roku znów zaczęła wzrastać. W 2010 roku ich wartość wzrosła o 16,0%, w porównaniu z rokiem poprzednim, przy czym wartość eksportu z Polski do Wietnamu spadła o 1,8%, a wartość importu z Wietnamu do Polski wzrosła o 20,5%. W 2010 roku obroty handlowe między Polską a Wietnamem wyniosły 610,5 mln USD, eksport – 106,3 mln USD, import – 504,2 mln USD, a deficyt handlowy – 397,9 mln USD.

W 2010 roku w polskim eksporcie do Wietnamu dominowały artykuły rolno-spożywcze – 56,1% wartości eksportu (zwłaszcza: produkty pochodzenia zwierzęcego) – 37,7%, gotowe artykuły spożywcze – 15,1%, produkty pochodzenia roślinnego – 3,3%, wyroby przemysłu chemicznego (zwłaszcza produkty farmaceutyczne) – 16,4% oraz wyroby przemysłu elektromaszynowego – 16,0%. W ostat-

nich latach wśród znaczących pozycji szybko wzrastał eksport produktów rolno-spożywczych oraz wyrobów chemicznych, natomiast znacznie spadła wartość eksportu wyrobów przemysłu elektromaszynowego.

Polskie firmy są tradycyjnie aktywne na wietnamskim rynku stoczniowym, choć należy w tym kontekście odnotować bieżące problemy finansowe wietnamskiego monopolisty stoczniowego, firmy Vinashin. Szanse dalszej ekspansji na rynek wietnamski zarysowują się przed polskimi firmami sektora wydobywania węgla kamiennego. Pomimo różnorodnych barier, coraz lepiej radzą sobie w Wietnamie polscy eksporterzy produktów rolno-spożywczych i farmaceutycznych. Dynamiczny rozwój wietnamskiego rynku detalicznego stwarza dobre perspektywy dalszego rozwoju współpracy w tym zakresie. Warto odnotować, że pomocna dla polskich eksporterów jest znaczna liczba absolwentów polskich uczelni w Wietnamie.

W 2010 roku w imporcie z Wietnamu dominowały artykuły rolno-spożywcze – 33,1% (w tym kawa – 19,6%; filety rybne – 10,4%), wyroby przemysłu lekkiego (zwłaszcza obuwie) – 32,5%, oraz wyroby przemysłu elektromaszynowego – 18,6%. Spośród powyższych pozycji najszybciej w 2010 roku wzrastał import do Polski wietnamskich wyrobów przemysłu elektromaszynowego, a następnie wyrobów przemysłu lekkiego, nieco spadł natomiast import artykułów rolno-spożywczych.

11.3. Rynek górnictwa węgla i innych surowców w kontekście zastosowania maszyn górniczych

Wietnam jest jednym z najbardziej dynamicznie rozwijających się krajów Azji południowo-wschodniej. Dotyczy to także przemysłu wydobywczego surowców mineralnych, a w szczególności górnictwa węglowego. Wietnam posiada bogate zasoby węgla, którego poziom wydobywania osiąga rocznie ok. 40 mln ton. Jest to zarówno węgiel antracytowy, który jest przedmiotem eksportu, jak i energetyczny. Pozostałe ważne surowce mineralne to rudy miedzi, boksytu, cynku i ołowiu, cyny, niklu, metali ziem rzadkich. Prawie wszystkie wietnamskie zakłady górnicze są aktualnie zgrupowane w firmie o nazwie VINACOMIN.

VINACOMIN – Vietnam National Coal Mineral Industries Holding Corporation Ltd. prowadzi 54 kopalnie węgla kamiennego, o całkowitym wydobywaniu ponad 40 mln ton rocznie, z czego:

- 5 kopalń odkrywkowych z wydobywaniem ponad 5 mln ton węgla rocznie,
- 15 kopalń odkrywkowych z wydobywaniem w każdej z nich sięgającym od 100 tys. do 700 tys. ton węgla rocznie oraz kilka mniejszych o wydobywaniu poniżej 100 tys. ton rocznie,
- 9 kopalń podziemnych o wydobywaniu większym niż 1 mln ton rocznie każda,
- 21 kopalń podziemnych o wydobywaniu mniejszym niż 1 mln ton rocznie,

- zakłady przeróbcze: Hon Gai (2 mln ton rocznie), Cua Ong (10 mln ton rocznie) i Vang Danh (3 mln ton rocznie).

Eksplloatowany węgiel z kopalń odkrywkowych stanowi 55-60% całkowitej produkcji grupy VINACOMIN.

Jak wynika z powyższego zestawienia, węgiel kamienny jest wydobywany zarówno w kopalniach podziemnych, jak i odkrywkowych. W przeszłości dominowało wydobywanie odkrywkowe, jednak obecnie udział wydobywania węgla uzyskiwanego z kopalń podziemnych stale wzrasta. Tendencja polegająca na spadku udziału wydobywania z odkrywek jest związana z wyczerpywaniem się zasobów zalegających na mniejszych głębokościach. Wielkość wydobywania węgla kamiennego w Wietnamie przedstawiono na wykresie 11.3.

Wykres 11.3. Produkcja węgla kamiennego w Wietnamie w latach 1980-2010



Źródło: United States Energy Information Administration.

Wiele krajów posiadających bogate złoża węgla kamiennego zwiększa wydobywanie tego surowca. Wskazuje się zwłaszcza na znaczący wzrost wydobywania węgla kamiennego w Chinach, w kraju o bardzo dużym wroście gospodarczym. W 2000 roku Chiny wydobyły 1 171 mln ton węgla kamiennego, a w 2009 roku 2 910 mln ton. Wydobywanie węgla w Rosji wynosiło natomiast 169 mln ton w 2000 roku, a w 2009 roku 330 mln ton. Natomiast niewiele mówi się o górnictwie węgla kamiennego w Wietnamie, który odnotował również znaczący wzrost wydobywania tego surowca energetycznego. Jest tak prawdopodobnie z uwagi na relatywnie małe wydobywanie w porównaniu z tak dużymi krajami, jak wymienione wyżej. Kraj ten rozbudowuje stale swoje górnictwo węglowe i w szybkim tempie rozwija się gospodarczo. Plany rządowe obejmują budowę nowych kopalń w Zagłębiu Red River Delta, z których ostatnia ma zakończyć wydobywanie w 2194 roku.

Węgiel kamienny występuje głównie w północnej części Wietnamu. Wymienić można następujące zagłębia węglowe: Quang Ninh, Thai Nguyen, Backan, North Path, Da River, Ca River, Red River, Na Dong, Nong Song, Ba River, Mekong River Delta, które przedstawiono na rysunku 11.2.

Rysunek 11.2. Wietnamskie zagłębia węglowe



Źródło: wikipedia.pl

Największe znaczenie posiada Zagłębie Quang Ninh, znajdujące się w północno-wschodniej części kraju. Zagłębie to posiada kształt łuku o długości ok. 300 km, rozciągającego się od Linh Duc w prowincji Ha Tuyen na zachodzie do wyspy Cai Bau w Zatoce Tonkijskiej na wschodzie, przechodząc przez Tai Nguyen i Hon Gai. Eksploatacja węgla w tym zagłębiu rozpoczęła się w 1839 roku w Deng Trieu. Utwory węglonośne pochodzą z triasu i są wykształcone w facji lądowej oraz lagunowej. Miąższości poszczególnych pokładów są bardzo zróżnicowane i wynoszą 0,1 m do 92,2 m. Sumaryczna miąższość pokładów waha się od 5 m do 217 m. Nadkład pokładów węgla stanowią czerwone osady lądowe dolnej jury. Strukturalnie zagłębie dzieli się na dwie struktury węglonośne. Północna to synklina Bao Dai-Yen Tu, a południowa to rów Hon Gai. Zaleganie pokładów jest zmienne. Kąt upadu pokładów wynosi od 25° do 65°. Stopień uwęglenia jest również zmienny. W części wschodniej zagłębia występuje węgiel chudy, a w części zachodniej semiantracyt. Węgiel Zagłębia Quang Ninh zalicza się do niskopopiołowego (A_d 6 – 23%) i niskozasiarczonego (S_d 0,2-1,5%). Jest to węgiel wysokokaloryczny (Q_s dał 29,3-35,8 MJ/kg), o zawartości wityrnytu wynoszącej ok. 90%, fuzynitu z semifuzynitem 9-10% i liptynitu ok. 1%.

Zagłębie Red River Delta posiada kształt trójkąta wyznaczonego przez miasto Viet Tri i linię brzegową Zatoki Tonkijskiej. Zostało ono odkryte w 1960 roku przy

okazji prowadzenia wierceń w poszukiwaniu ropy naftowej i gazu ziemnego. Seria węglonośna pochodzi z miocenu i zawiera utwory fracji kontynentalnej i przejściowej. Posiada miąższość ok. 2 500 m. W dolnej części jest zbudowana z piaskowców krzemionkowych i kwarcowoskaleniowych o spoiwie węglanowym. Pokładom węgla towarzyszą mułowce i iłowce. Część środkowa jest zbudowana z piaskowców krzemionkowych, arkozowych i szarogłazów oraz mułowców i iłowców. Część stropowa warstw składa się z piaskowców krzemionkowych i szarogłazowych, przeławionych żwirowcami, mułowcami i iłowcami. Pokłady posiadają miąższość wynoszącą od 1 do 10 m. W części stropowej pokłady zalegają poziomo na głębokościach od 250 do 350 m. W zagłębiu występuje węgiel o różnym stopniu uwęglenia. W górnym poziomie węglonośnym przyjmuje barwę ciemnobrunatną i połysk tłusty. Posiada dużą twardość. W jego składzie petrograficznym występuje: wityrynie 85-90%, inertynit 1-3% i liptynit 7-8%. Analiza techniczna wykazała zawartość wilgoci ok. 5,5%, popiołu 14,2%, części lotnych 40,5%, siarki 0,95%. Ciepło spalania węgla wynosi 29,9 MJ/kg.

Część zasobów zalega na głębokościach pozwalających na prowadzenie eksploatacji odkrywkowej. W 2011 roku o ok. 6 mln ton węgla kamiennego więcej wydobywało się w kopalniach odkrywkowych niż w podziemnych. Wielkość wydobycia uzyskiwana w kopalniach odkrywkowych i podziemnych zrównała się pod koniec 2012 roku, w kolejnych latach przewiduje się, że wydobycie z kopalń podziemnych będzie większe niż z kopalń odkrywkowych. Od 2005 roku następuje stały wzrost całkowitego wydobycia węgla kamiennego i do 2030 roku przewiduje się, że wydobycie wzrośnie jeszcze dwukrotnie w stosunku do aktualnej wielkości (obecnie ponad 40 mln ton rocznie). Znaczna część prognozowanego przyrostu ma związek z planami uruchomienia nowego Zagłębia Red River Delta oraz z przewidywaniami dotyczącymi uruchamiania nowych kopalń przez prywatnych inwestorów (poza grupą VINACOMIN). Perspektywa rozwoju przemysłu węglowego w Wietnamie zawarta w „Ogólnym Planie Węglowym” przewiduje następujący wzrost wydobycia:

- 2015 roku – 58 mln ton,
- 2020 roku – 70 mln ton,
- 2025 roku – 85 mln ton,
- 2030 roku – 90 mln ton.

Do roku 2030 przewidziano eksploatację 19 kopalń, o łącznym wydobyciu 11 mln ton węgla rocznie, w tym 9 kopalni odkrywkowych o całkowitym wydobyciu 8,2 mln ton rocznie. Są to:

- Niu Beo – 3,5 mln ton rocznie,
- Ha Tu – 1,65 mln ton rocznie,
- South West Da Mai – 1 mln ton rocznie,
- East Da Mai – 0,4 mln ton rocznie,
- Bang Nau – 0,55 mln ton rocznie,
- North West Khe Tam – 0,03 mln ton rocznie,
- Khe Sim – 1,05 mln ton rocznie,

- West Khe Sim – 0,05 mln ton rocznie,
- 10 kopalń odkrywkowych o mniejszym wydobyciu.

Dodatkowo, przewidziano do budowy 19 nowych kopalń o wydobyciu ponad 60 mln ton rocznie, w tym:

- 5 kopalń należących do VINACOMIN w Zagłębiu North East z wydobyciem 13 mln ton rocznie,
- 9 nowych kopalń w Zagłębiu North East o wydobyciu ponad 23 mln ton rocznie,
- 5 kopalń pilotażowych w Hung Yen, Tai Binh w prowincji Zagłębia Red River Delta o całkowitym wydobyciu 25 mln ton rocznie.

W strategii rozwojowej przemysłu wydobywczego zakłada się utrzymanie i zmodernizowanie 25 kopalń o całkowitym wydobyciu 50 mln ton rocznie należących do VINACOMIN oraz 68 lokalnych kopalń węgla torfowego o wydobyciu 10 mln ton rocznie.

Przed rokiem 2015 przewiduje się budowę sześciu zakładów przeróbczych (40 mln ton rocznie): Khe Cham (15 mln t/r), Mong Dong (2 mln t/r), Lep My (6 mln t/r), Ha Lam (10 mln t/r), Vang Danh 2 (3,5 mln t/r), Khe Than 1 (4 mln t/r). Następnie w latach 2016-2025 przewiduje się budowę kolejnych zakładów przeróbki węgla Khe Than 2 lub Bao Dai (12 mln t/r), Dong Trieu-Pha Lai (10 mln t/r) wraz z udo-
stępnieniem czterech kopalń w tym obszarze.

11.4. Diagnoza nasycenia i potencjalnej chłonności rynku maszyn górniczych

W podziemnych kopalniach węgla kamiennego w Wietnamie są eksploatowane maszyny i urządzenia następujących firm:

- Elton Longwall – obudowy zmechanizowane, przenośniki ścianowe i podścianowe,
- China Coal Zhangjiakou Coal Mining Machinery Co., Ltd. (ZMM), spółka zależna China Mining Equipment Group (CME) – przenośniki ścianowe o wydajności do 4500 t/h,
- OMT – rosyjski producent sprzętu dla górnictwa, w tym dla systemów ściano-
wych – zestawy obudów zmechanizowanych do eksploatacji stromych pokładów,
do eksploatacji niskich pokładów oraz obudowy LTCC (Longwall Top Coal Ca-
ving), przenośniki ścianowe Halbach&Braun, zastosowane z sekcjami obudów
OMT dla LTCC w pokładzie o miąższości 6-12 m.

Na wietnamskim rynku maszyn górniczych są też polskie akcenty. Od 2003 roku obecny w Wietnamie jest Remag SA. W Zjednoczeniu Węglowym Mong Duong wdrażał pierwszy w historii wietnamskiego górnictwa kombajn chodnikowy. Firma nawiązała też współpracę z wietnamską fabryką Vinacomin Machinery Company. Na mocy porozumienia dotyczącego koprodukcji kombajnów chodnikowych wyko-

nuje kombajny chodnikowe na potrzeby kopalń wietnamskich. Obecnie w kopalniach wietnamskich z pełnym sukcesem pracują niezawodne kombajny chodnikowe, a w 2008 roku specjaliści Remag SA wdrożyli w Zjednoczeniu Węglowym Khe Cham pierwsze w historii wietnamskiego górnictwa polskie urządzenie odpylające współpracujące z polskim kombajnem. By mocniej zaistnieć na tym rynku, w 2008 roku powołano konsorcjum Pol-Viet, w którego skład weszły przedsiębiorstwa: Remag SA, była Fabryka Maszyn „Glinik” i Jastrzębskie Zakłady Remontowe SA. Chodziło o to, by współpraca nie ograniczała się tylko do dostarczania i montowania maszyn i urządzeń, ale by oferować też myśl techniczną i wiedzę. Powołanie konsorcjum ma na celu, na bazie bogatego doświadczenia polskiego górnictwa, wprowadzenie do Wietnamu nowoczesnej myśli i techniki górniczej, opartej na polskich maszynach i urządzeniach, zwiększających bezpieczeństwo, wydajność i wielkość wydobycia w kopalniach w Wietnamie.

W celu zrównoważonego rozwoju przemysłu węglowego, dominujący na rynku wydobywczym VINACOMIN jest otwarty na współpracę z organizacjami i instytucjami na całym świecie. Rynek maszyn i urządzeń górniczych w Wietnamie staje się tym samym otwarty na eksporterów z innych krajów. Jest to szczególnie atrakcyjny rynek w warunkach wprowadzania przez VINACOMIN bardzo dużych projektów inwestycyjnych w obszarze poszukiwania i eksploatacji złóż oraz infrastruktury.

11.5. Bariery i szanse wejścia na rynek dla polskich producentów

Podstawowe zasady dostępu do wietnamskiego rynku określa Ustawa o Handlu z czerwca 2005 roku (nr 36/2005/QH11) i Ustawa o Inwestycjach z grudnia 2005 roku (nr 59/2005/QH11). Warunki dostępu do tego rynku zostały też w wielu aspektach (np. w zakresie harmonogramu obniżania obowiązujących stawek celnych na poszczególne grupy towarów) określone poprzez zobowiązania wynikające z członkostwa Wietnamu od 2007 roku w Światowej Organizacji Handlu.

Barier inwestycyjnych w Wietnamie jest wiele. Kraj ten zajmuje niskie pozycje w światowych rankingach m.in. w następujących dziedzinach:

- warunki prowadzenia działalności gospodarczej,
- ochrona inwestorów,
- procedura opłat podatkowych,
- czasochłonność rozpoczęcia działalności,
- zatrudnianie pracowników,
- prawa własności intelektualnej,
- regulacje rządowe,
- jakość infrastruktury transportowej,
- bariery handlowe,
- procedury celne,
- zjawisko korupcji, przekupstwa i łapówkarstwa.

Według Światowego Forum Ekonomicznego największymi przeszkodami w 2010 roku w Wietnamie w prowadzeniu działalności gospodarczej były:

- brak ochrony praw własności intelektualnej,
- zły stan infrastruktury technicznej,
- słaby stan sądownictwa i arbitrażu,
- niedostatek wykwalifikowanej siły roboczej,
- niska wydajność administracji publicznej,
- utrudniony dostęp do dewiz,
- dostęp do gruntów.

Inne rankingi z ostatnich lat oraz świadectwa licznych aktywnych na rynku wietnamskim firm zagranicznych wskazują, że poza powyższymi czynnikami, zagraniczni inwestorzy w Wietnamie byli w ostatnim czasie szczególnie narażeni na inflację i korupcję. Zjawisko to wciąż jest w Wietnamie bardzo rozpowszechnione i dotyczy wszystkich sfer działalności gospodarczej.

W zakresie barier związanych z infrastrukturą techniczną zagraniczni inwestorzy najbardziej narzekali w ostatnich latach na zły stan dróg i niedobory elektryczności. Bariery inwestycyjne nie są takie same w całym Wietnamie. Istnieją znaczne różnice w tym zakresie pomiędzy poszczególnymi prowincjami kraju.

Inne bariery o charakterze pozataryfowym to istniejące w Wietnamie tymczasowe zakazy importu niektórych produktów, wymogi dotyczące uzyskiwania zezwoleń na import (Dekret Nr 12/2006) oraz wymogi sanitarne, fitosanitarne i inne. W tym kontekście należy w szczególności wspomnieć o wymogu rejestracji podmiotów, które są zainteresowane eksportem do Wietnamu produktów pochodzenia zwierzęcego, a od połowy 2011 roku również pochodzenia roślinnego. Ponadto, celem zwalczania wysokiego deficytu handlowego, władze Wietnamu określiły w ostatnich latach za pośrednictwem szeregu instrukcji, decyzji i regulacji listę towarów, których import do Wietnamu należy ograniczać.

Kolejne bariery wiążą się z systemem zamówień publicznych. System zamówień publicznych określają m.in. następujące regulacje prawne i administracyjne: Ustawa o Zamówieniach Publicznych (*Law on Procurement*) z 2005 roku, Dekret Nr 58/2008/ND-CP z dnia 05.05.2008 r. (zastępujący Dekret Nr 111/2006/ND-CP z dnia 29.09.2006 r.), okólniki Ministerstwa Finansów Nr 63/TT-BTC z dnia 15.06.2007 r. oraz Nr 131/2007/Tt-BTC z dnia 05.11.2007 r. (uzupełniający okólnik Nr 63/2007/TT_BTC z dnia 15.06.2007 r.), okólnik Ministerstwa Finansów i Ministerstwa Zdrowia Nr 10/2007/TTLB-BYT-BTC. Powyższe ustawodawstwo i regulacje wskazują na postęp, jaki Wietnam poczynił w ostatnim czasie w zakresie ulepszenia systemu zamówień publicznych. Jednak wciąż rozpowszechniona korupcja oraz braki w zakresie wyszkolonych kadr (zwłaszcza na poziomie władz lokalnych) sprawiają, że wietnamski system zamówień publicznych nadal jest postrzegany przez wielu uczestników za wadliwy i pozostawiający wiele do życzenia.

Wśród barier występujących na rynku wietnamskim wymienia się również system ochrony własności przemysłowej i intelektualnej. Od strony ustawodawczej i regulacyjnej Wietnam posiada – według niektórych obserwatorów – rozbudowany i stosunkowo spójny system ochrony praw własności intelektualnej. Kwestie ochrony tych praw m.in. regulują: ustawa o własności intelektualnej z 2005 roku, Kodeks Cywilny z 2005 roku (a zwłaszcza rozdziały 34-36, dotyczące m.in. praw autorskich, własności przemysłowej i transferu technologii) oraz Dekret 89/200/ND-CP dotyczący znaków fabrycznych i systemu znakowania. Wietnam jest sygnatariuszem m.in. Konwencji Paryskiej z 1949 r., Porozumienia Madryckiego, Konwencji Sztokholmskiej z 1967 r., Konwencji Berneńskiej z 2004 roku (*Berne Convention for the Protection of Literary and Artistic Works*), Konwencji Rzymskiej oraz Konwencji Genewskiej z 2005 r. (*Geneva Convention for the Protection of Producers of Phonograms against Unauthorised Duplication of their Phonograms*) oraz Traktatu o Współpracy Patentowej (*Patent Cooperation Treaty*).

Jednak według opinii niektórych ekspertów istnieje wiele niedociągnięć, jeżeli chodzi o skuteczne wprowadzanie w życie powyższych regulacji i zobowiązań, np. w dziedzinie ochrony danych, praw autorskich i patentów. Jednym z problemów jest słabość instytucji odpowiedzialnych za egzekwowanie prawa własności przemysłowej i intelektualnej. Innym problemem pozostają niewielkie kary nakładane na podmioty niestosujące się do obowiązujących w tym zakresie regul.

W rankingu Transparency International Wietnam zajął 116. pozycję wśród 178 państw świata pod względem postrzegalności zjawiska korupcji. Inwestorzy narzekają też na szereg barier natury proceduralno-administracyjnej, np. związanych z egzekucją praw i ochroną inwestorów.

Postępująca w 2010 roku integracja ekonomiczna wewnątrz ASEAN oraz między ASEAN i Wietnamem a innymi państwami (Chinami, Indiami, Koreą Południową, Japonią, Australią i Nową Zelandią, prawdopodobnie państwami EFTA), przy braku zdecydowanych postępów w negocjacjach porozumienia o wolnym handlu z UE, naraża polskich eksporterów na pogorszenie ich konkurencyjności na rynku wietnamskim.

Istnieją olbrzymie różnice między poszczególnymi prowincjami Wietnamu w warunkach prowadzenia działalności biznesowej. Z inicjatywy agencji pomocy rozwojowej Stanów Zjednoczonych USAID oraz Wietnamskiej Izby Przemysłowo-Handlowej, corocznie ukazuje się obszerny ranking prowincji w językach angielskim i wietnamskim (*Vietnam Provincial Competitiveness Index Report*), który zawiera szczegółowe informacje na temat konkurencyjności biznesowej wszystkich prowincji Wietnamu pod względem uwarunkowań prawno-administracyjnych i infrastruktury technicznej.

Jedną z wymienianych w raporcie szans na wejście na rynek wietnamski są różnego rodzaju, liczne strefy ekonomiczne na terenie Wietnamu, które oferują rozmaite udogodnienia – zwłaszcza proceduralne – dla zagranicznych inwestorów. Należy jednak pamiętać, że wietnamskie strefy ekonomiczne i strefy przemysłowe oferują

usługi o bardzo różnej jakości. Wietnamskie władze oferują preferencyjne warunki dla inwestorów zainteresowanych realizacją inwestycji w wybranych sektorach gospodarki oraz w biedniejszych lokalizacjach.

Według danych Ministerstwa Planowania i Inwestycji Wietnamu, polscy inwestorzy zrealizowali do tej pory w Wietnamie przedsięwzięcia warte ok. 20 mln USD. W sumie polski kapitał inwestycyjny zarejestrowany w Wietnamie między 1989 a 2010 rokiem szacuje się na niecałe 100 mln USD. Najnowsze projekty inwestycyjne wiążą się z sektorem IT, wyrobem odzieży, obuwia, ceramiki i wyrobów włókienniczych oraz budową kompleksów biurowych i mieszkalnych. W ostatnich latach daje się zauważyć stały wzrost zainteresowania polskich przedsiębiorstw podejmowaniem inwestycji w Wietnamie. Szczególną uwagę zwraca się obecnie na sektor wydobywczy. Wietnam to kraj o dynamicznym wzroście gospodarczym, który rozwija swój przemysł węglowy, czego wyrazem jest wzrost wydobycia odnotowany w ostatnich latach oraz planowany w kolejnych. Rządowe plany rozwoju górnictwa węgla kamiennego zakładają budowę nowego zagłębia, którego działalność zaplanowano aż do końca XXII wieku. Należy przy tym zaznaczyć, że będzie wrastało wydobycie z kopalń podziemnych, co jest związane z wyczerpywaniem się zasobów zalegających na małych głębokościach. Występuje tu szansa na wprowadzenie technologii związanej z mechanizacją górnictwa podziemnego. Stwarza to możliwości dalszej, dynamicznej współpracy z Wietnamem w zakresie górnictwa dla polskich producentów maszyn górniczych, którzy swoje doświadczenie budowali głównie na górnictwie podziemnym.

Poza górnictwem podziemnym szanse na wejście na rynek wietnamski wzrastają także w innych, często bliskich technologicznie wydobyciu obszarach, takich jak:

- rafinacji węgla i technologii przetwarzania,
- wydobycia boksytów i tlenku glinu wyposażenia zakładu przetwórczego,
- sprzęt i maszyny dla przetwórstwa węgla,
- usługi konsultingowe i techniki inżynierskiej,
- technologia analizy próbki i usługi,
- ogólna technologia przetwarzania minerałów,
- urządzenia i maszyny górnicze: pompy dla górnictwa, usługi wiertnicze, systemy obsługi materiałów, części wymienne, oprogramowanie.

11.6. Umowy bilateralne i inne uwarunkowania instytucjonalne internacjonalizacji

Głównym podmiotem administracji gospodarczej Wietnamu jest rząd centralny wraz z szeregiem ministerstw – przede wszystkim Planowania i Inwestycji; Przemysłu i Handlu, Finansów, Transportu, Budownictwa, Zasobów Naturalnych i Środowiska, Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Nauki i Technologii, Informacji i Komunikacji, Zdrowia – i innych instytucji centralnych, takich jak Narodowy Bank Wietnamu.

Narodowy Bank Wietnamu nie jest instytucją niezależną, a polityka monetarna w praktyce podlega wytycznym rządu. Podmiotami administracji gospodarczej są w Wietnamie również władze na szczeblu lokalnym: Rady Narodowe i Komitety Ludowe. Podmioty te zyskały w ostatnich latach na znaczeniu wraz z decentralizacją władzy w zakresie nadzoru nad inwestycjami.

Wietnam jest m.in. członkiem Światowej Organizacji Handlu i Stowarzyszenia Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN). Jako państwo członkowskie w ASEAN, Wietnam przynależy do strefy wolnego handlu AFTA. Wietnam utrzymuje także relacje ekonomiczne z UE, która jest czwartym co do wielkości – po Chinach, państwach ASEAN i USA – partnerem handlowym Wietnamu.

Unia Europejska i Wietnam nawiązały stosunki dyplomatyczne w 1990 roku, a w 1995 roku podpisały Ramowe Porozumienie o Współpracy (*Framework Cooperation Agreement*). Od 1996 roku działa na terenie Wietnamu Delegatura Komisji Europejskiej i ma miejsce częsta wymiana wizyt. W 2005 roku rząd Wietnamu, jako jedyny w regionie, przyjął „Master Plan” wyznaczający kierunki rozwoju stosunków z UE do 2015 roku. W przyszłości ma wejść w życie Porozumienia o Partnerstwie i Współpracy (*Partnership and Cooperation Agreement, PCA*), które zastąpiłoby porozumienie z 1995 roku. UE i Wietnam przymierzają się też do podjęcia negocjacji porozumienia o wolnym handlu. Znaczącym elementem współpracy jest tradycyjnie pomoc rozwojowa UE dla Wietnamu.

Wietnam jest stroną wielu dwustronnych umów gospodarczych, w tym również z Rzeczpospolitą Polską, wśród których wymienić można:

- umowa między Rządem RP a Rządem SRW o wzajemnej ochronie informacji niejawnych z dnia 09.09.2010 r.,
- list intencyjny o współpracy między Ministerstwem Środowiska RP a Ministerstwem Zasobów Naturalnych i Środowiska SRW z dnia 09.09.2010 r.,
- umowa między Rządem RP a Rządem SRW o udzieleniu kredytu w ramach pomocy wiązanej z dnia 22.01.2008 r.,
- umowa między Ministrem Rolnictwa i Rozwoju Wsi RP a Ministrem Rolnictwa i Rozwoju Wsi SRW o współpracy w dziedzinie rolnictwa, rozwoju wsi i rynków rolnych z dnia 17.01.2005 r.,
- protokół między Rządem RP a Rządem SRW w sprawie obowiązywania dwustronnych umów w stosunkach między RP a SRW z dnia 18.07.2000 r.,
- porozumienia między Rządem RP a Rządem SRW o zmianie umowy między Rządem RP a Rządem SRW w sprawie udzielenia kredytu, podpisanej w Hanoi dnia 06 czerwca 1998 roku, w formie wymiany not w dniach: 19.01.2001 r., 24.07.2002 r., 16.12.2003 r.,
- umowa między Rządem RP a Rządem SRW o współpracy w transporcie morskim z dnia 06.12.1995 r. i porozumienie zawarte w dniu 19.07.2004 r., w formie wymiany not o zmianie art. 15 ust. 1 umowy,
- umowa między Rzeczpospolitą Polską a Socjalistyczną Republiką Wietnamu w sprawie popierania i wzajemnej ochrony inwestycji z dnia 31.08.1994 r.,

- umowa między Rządem RP a Rządem SRW w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu z dnia 31.08.1994 r.,
- umowa między Rządem PRL a Rządem SRW o cywilnej komunikacji lotniczej z dnia 11.09.1976 r.

W zakresie współpracy regionalnej nie odnotowuje się bezpośrednich, zinstytucjonalizowanych, faktycznych form współpracy między polskimi województwami, gminami i miastami a ich odpowiednikami po stronie wietnamskiej (pomimo porozumienia o współpracy między Warszawą a Hanoi). Istnieje znaczący potencjał rozwoju stosunków w tym zakresie.

W zakresie współpracy samorządów w 2007 roku zostało podpisane porozumienie o współpracy między Krajową Izbą Gospodarczą a Wietnamską Izbą Przemysłowo-Handlową. W 2009 roku powstała Polsko-Wietnamska Izba Gospodarcza działająca pod auspicjami Krajowej Izby Gospodarczej.

Na uwagę zasługuje również współpraca Wydziału Górnictwa i Geologii Politechniki Śląskiej z Wietnamską Narodową Korporacją Węglową.

Rozdział 12

Metodyczne aspekty badań rynkowych procesów internacjonalizacji w polskiej branży maszyn i urzędzeń górniczych⁷¹

12.1. Cele i etapy prowadzonych badań

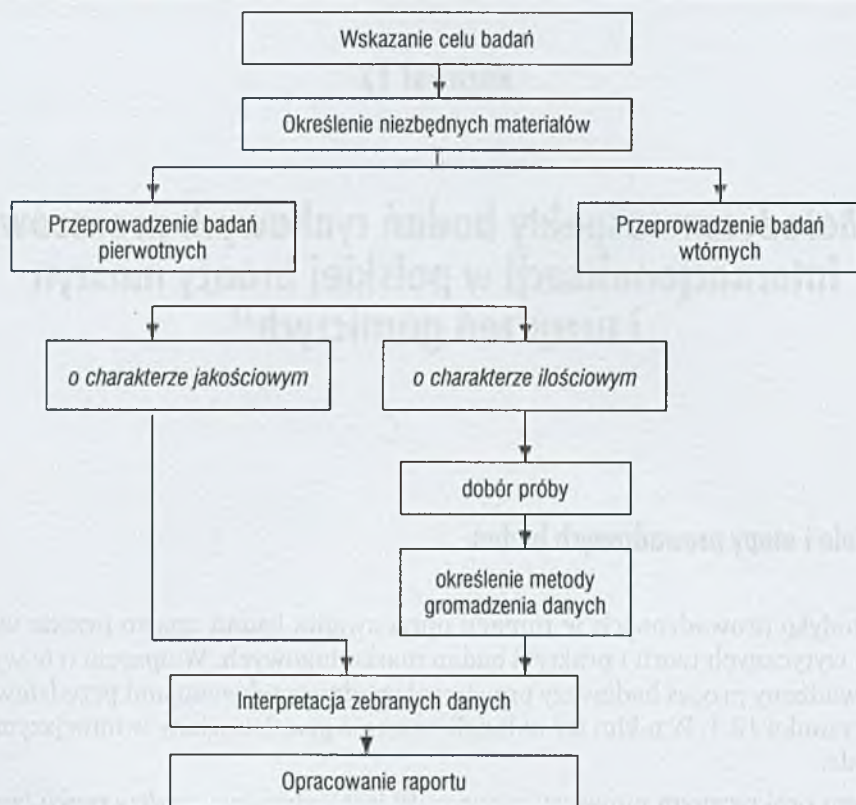
Metodykę prowadzonych w ramach opracowania badań oparto przede wszystkim na wytycznych teorii i praktyki badań marketingowych. W oparciu o te wytyczne prowadzony proces badawczy przebiegał zgodnie z sekwencjami przedstawionymi na rysunku 12.1. W takim też układzie zostanie przedstawiony w niniejszym podrozdziale.

Celem praktycznym niniejszej monografii jest *wykonanie analizy rynku krajowego oraz analizy potencjału eksportowego na rynki zagraniczne, w tym w szczególności zidentyfikowanie rynków o wysokim potencjale eksportowym*. Dla tak sformułowanego celu głównego określono także cele cząstkowe wyznaczone w zakresie przedmiotowym prowadzonej analizy, którymi są:

1. Identyfikacja barier ograniczających eksport produktów i/lub usług polskich przedsiębiorstw z branży maszyn i urzędzeń górniczych.
2. Identyfikacja niewykorzystanego dotychczas potencjału eksportowego polskich przedsiębiorstw z branży maszyn i urzędzeń górniczych.
3. Identyfikacja barier na rynkach zagranicznych ograniczających eksport produktów i/lub technologii polskich przedsiębiorstw z branży maszyn i urzędzeń górniczych.
4. Identyfikacja rynków o wysokim potencjale eksportowym, dającym polskim przedsiębiorstwom z branży maszyn i urzędzeń górniczych możliwości zawarcia kontraktów.

⁷¹ W rozdziale wykorzystano materiały pochodzące z Raportu pt. „Analiza rynku krajowego oraz potencjału eksportowego na rynki zagraniczne maszyn i urzędzeń górniczych”, przygotowanego przez autorki niniejszej monografii w ramach pracy Zespołu Instytutu Ekonomii i Informatyki, Wydziału Organizacji i Zarządzania Politechniki Śląskiej, na zlecenie Polskiej Techniki Górniczej.

Rysunek 12.1. Sekwencje prowadzonego procesu badawczego



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: P. Hague, *Badania marketingowe. Planowanie, metodologia i ocena wyników*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2006, s. 55.

Z uwagi na unikatowy charakter prowadzonych badań konieczne było także sformułowanie celów naukowych, które umożliwiłyby realizację wyżej wymienionych celów praktycznych⁷². Nie istnieją bowiem gotowe sposoby postępowania i instrumenty badawcze przygotowane do natychmiastowego wdrożenia i rozwiązania wymienionych powyżej problemów⁷³. Dlatego też głównym celem naukowym prowadzonych badań jest *stworzenie instrumentarium umożliwiającego wskazanie kierunków i barier międzynarodowej ekspansji przedsiębiorstw branż tradycyjnych na przykładzie sektora maszyn i urządzeń górniczych*⁷⁴. Dla tak określonego celu głównego sformułowano następujące cele cząstkowe:

⁷² Szerzej: D. Smith, A. Dexter, *Quality in market research: hard frameworks for soft problems*, „The Journal of Market Research Society” 1996, No 36, s. 115-133.

⁷³ Patrz: C. Weinman, *It's not „art”, but marketing research can be creative*, „Marketing News” 1991, No. 3, s. 9-24.

⁷⁴ Szerzej: R.G. Chapman, *Problem-definition in marketing research studies*, „Journal of Services Marketing” 1989, No. 3, s. 51-59.

1. Opracowanie branżowej metodyki badań rynkowych w tradycyjnych branżach przemysłu.
2. Identyfikacja barier wewnętrznych i zewnętrznych międzynarodowej ekspansji w tradycyjnych branżach przemysłu.
3. Stworzenie metody oceny potencjału eksportowego w tradycyjnych branżach przemysłu.

Dla tak zdefiniowanych celów naukowych i użytkarnych badania prowadzono w dwóch nurtach, pierwotnym i wtórnym. Dla każdego z nich wykorzystywano zindywidualizowane źródła danych oraz metody badawcze. **Badania wtórne** oparto przede wszystkim na studiach literaturowych z zakresu prowadzonych rozważań, to jest międzynarodowej ekspansji przedsiębiorstw oraz metodologii prowadzenia badań rynkowych⁷⁵. Wykorzystano w nich literaturę krajową i zagraniczną. Dodatkowo badaniami wtórnymi posłużono się w branżowych charakterystykach rynków krajowych i zagranicznych, wykorzystując artykuły prasowe i źródła internetowe. Przy tworzeniu sylwetek poszczególnych przedsiębiorstw część informacji, przede wszystkim o charakterze finansowym, pozyskiwano z Monitora Polskiego B oraz Krajowego Rejestru Sądowego.

Badania pierwotne o charakterze jakościowym zostały przeprowadzone w oparciu o dwie metody analizy SWOT oraz PEST⁷⁶. Pierwsza z nich posłużyła do określenia słabych, jak też mocnych stron oraz szans i zagrożeń dla krajowej, a także zagranicznych branż maszyn i urzędzeń górniczych. Druga została wykorzystana w identyfikacji barier krajowych i zagranicznych utrudniających eksport maszyn i urzędzeń górniczych⁷⁷. Pozwoliło to sklasyfikować wymienione bariery z uwzględnieniem uwarunkowań politycznych, ekonomicznych, społecznych i technologicznych. Poniżej przedstawiono krótki opis działania i zasad wykorzystania analiz SWOT i PEST.

Analiza SWOT (*S – strengths, W – weaknesses, O – opportunities, T – threats*), to narzędzie zarządzania strategicznego, wykorzystywane do charakteryzowania przedsiębiorstwa oraz jego otoczenia. Pozwala ono zidentyfikować słabe i mocne strony tkwiące w danej organizacji oraz szanse i zagrożenia generowane przez jej otoczenie. Stanowi to punkt wyjścia do określenia strategii dalszych działań przedsiębiorstwa. W praktyce analiza SWOT jest przedstawiana w formie macierzy (rysunek 12.2).

Na podstawie analizy SWOT można poszukiwać odpowiedzi na następujące pytania, doskonalące funkcjonowanie przedsiębiorstwa:

- Czy mocna strona umożliwi wykorzystanie danej szansy?
- Czy mocna strona pozwala na niwelowanie danego zagrożenia?
- Czy słaba strona ogranicza możliwości wykorzystania danej szansy?
- Czy słaba strona powoduje wzrost natężenia danego zagrożenia?

⁷⁵ Szerzej: M. Rawski, *Marketingowy system informacji*, [w:] J. Altkorn (red.), *Podstawy marketingu*, Instytut Marketingu, Kraków 2004, s. 341-369.

⁷⁶ Por. M.E. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1994, s. 63-88.

⁷⁷ Patrz: T. Sztucki, *Promocja. Sztuka pozyskania nabywców*, Agencja Wydawnicza Palcet, Warszawa, s. 25-45.

Rysunek 12.2. Macierz analizy SWOT

	POZYTYWNE	NEGATYWNE
Cechy wewnętrzne	S	W
Cechy zewnętrzne	O	T

Źródło: Opracowanie własne.

Analiza SWOT prowadzona od zewnątrz do wewnątrz (wówczas określana jako TOWS) skłania z kolei do refleksji nad następującymi pytaniami:

- Czy szansa wzmacnia silną stronę?
- Czy szansa niweluje słabość?
- Czy zagrożenie zmniejsza silną stronę?
- Czy zagrożenie potęguje słabość?

Lista słabości, sił, zagrożeń oraz szans ma charakter analityczny. Może być jednak rozbudowana o ocenę parametryczną i wówczas stanowi punkt wyjścia do budowy strategii cząstkowych, stając się tym samym narzędziem planistycznym. Wówczas poszczególnym czynnikom przypisuje się punktowy zakres oddziaływania: 0 – brak oddziaływania, 1 – słabe oddziaływanie, 2 – silne oddziaływanie. Macierz SWOT przyjmuje wtedy postać przedstawioną na rysunku 12.3.

Rysunek 12.3. Macierz SWOT jako narzędzie planistyczne

	W1	W2	W3	T1	T2	T3	T4
S1	0	1	1	0	2	0	0
S2	0	2	2	1	0	1	1
O1	1	0	2	2	0	2	0
O2	2	1	0	0	1	1	2
O3	0	0	1	1	2	0	0

Źródło: Opracowanie własne.

Tak przeprowadzona analiza SWOT, w zależności od jej wyników, ukierunkowuje przedsiębiorstwo na wybór jednej z czterech możliwych strategii: agresywnej, konserwatywnej, konkurencyjnej lub defensywnej. Strategia agresywna jest dostępna dla tych przedsiębiorstw (branż), w których istnieje dominacja sił wzmacnianych szansami tkwiącymi w otoczeniu. Podmioty te zyskują niepowtarzalną szansę inten-

sywnego rozwoju. Strategia konserwatywna występuje w przypadku dominacji silnie korelowanych z zagrożeniami tkwiącymi w otoczeniu. Wówczas przedsiębiorstwo (branża) może przetrwać niwelując zagrożenia atutami wewnętrznymi. Nie ma jednak znacznych szans na intensywny rozwój. W strategii konserwatywnej słabości dominują nad siłami, ale otoczenie sprzyja rozwojowi przedsiębiorstwa dzięki generowaniu znacznej ilości szans. Wówczas podmiot powinien skoncentrować się na pokonywaniu słabości, by lepiej wykorzystywać szanse zewnętrzne. W strategii defensywnej dominują słabe strony i zagrożenia. W takiej sytuacji przedsiębiorstwo może liczyć jedynie na przetrwanie⁷⁸.

W badaniach jakościowych w części poświęconej identyfikacji barier krajowych i zagranicznych międzynarodowej ekspansji polskiej branży maszyn i urządzeń górniczych wykorzystano także analizę PEST (*P – Political, E – Economic, S – Social, T – Technological*), pozwalającą dokonać segmentacji otoczenia, a tym samym umożliwiającą sklasyfikowanie wyodrębnionych barier. Badania w ramach tej metody przeprowadzono w oparciu o materiały wtórne dotyczące funkcjonowania wyselekcjonowanych państw oraz materiały pierwotne pozyskane w badaniach ankietowych, opisanych szerzej w kolejnym podrozdziale. Na podstawie przeprowadzonych analiz stworzono listę kontrolną barier politycznych, ekonomicznych, społeczno-kulturowych i technologicznych ograniczających ekspansję polskich przedsiębiorstw. Następnie określono wpływ tych barier na funkcjonowanie branży na rynkach zagranicznych przy wykorzystaniu ich hierarchii i dynamiki zmian.

W ramach **badania pierwotnych** przeprowadzono także **badania ilościowe** w postaci pisemnego wywiadu skategoryzowanego (ankiety)⁷⁹. Cele oraz zasady opracowania kwestionariusza ankietowego, instrumentu najczęściej wykorzystywanego w badaniach rynkowych, przedstawiono szczegółowo w kolejnym podrozdziale. Badaniem objęto 214 przedsiębiorstw dostarczających usługi i wyposażenie na potrzeby przemysłu wydobywczego w Polsce. W celu identyfikacji badanej grupy, wykorzystano bazę danych adresowych Polskiej Techniki Górniczej⁸⁰. Są w niej ujęte przedsiębiorstwa od lat współpracujące z sektorem wydobywczym i aktywnie uczestniczące w ogólnopolskich promocjach branży maszyn i urządzeń górniczych. Taki wybór zagwarantował objęciem badaniami prawie całej branży maszyn i urządzeń górniczych działającej w Polsce. Oszacowano, że zidentyfikowana próba badawcza to 90% polskich producentów maszyn i urządzeń górniczych. Część z nich dostarcza sprzęt jedynie na potrzeby przedsiębiorstw wydobywczych, część z nich to przedsiębiorstwa o charakterze bardziej zuniwersalizowanym, będące dostawcą maszyn i urządzeń dla innych przemysłów (np. dostawcy systemów wentylacji, klimatyzacji, wyposażenia elektrycznego, pomp itp.⁸¹).

⁷⁸ Szerzej: E. Duliniec, *Badania marketingowe w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Wybrane zagadnienia*, PWN, Warszawa 1997, s. 21-74.

⁷⁹ Szerzej: S. Kaczmarczyk, *Badania marketingowe. Metody i techniki*, PWE, Warszawa 2003, s. 75-134.

⁸⁰ Szerzej: G.A. Churchill, *Badania marketingowe. Postawy metodologiczne*, PWN, Warszawa 2002, s. 491-596.

⁸¹ Sylwetki wybranych najważniejszych producentów maszyn i urządzeń górniczych, dostarczających wyposażenie głównie dla przemysłu wydobywczego przedstawiono w rozdziale 2.

Kwestionariusz ankietowy, wraz z listem uwierzytelniającym i zachęcającym do aktywnego uczestnictwa w badaniu rozesłano do firm drogą elektroniczną. W toku badań dwukrotnie przeprowadzono monitoring telefoniczny i mailowy, mający na celu zwiększenie skuteczności badań.

Ostatecznie wyniki badań pierwotnych i wtórnych zostały zawarte w niniejszej monografii. Struktura opracowania jest podporządkowana celom naukowym oraz praktycznym prowadzonych badań i uwzględnia:

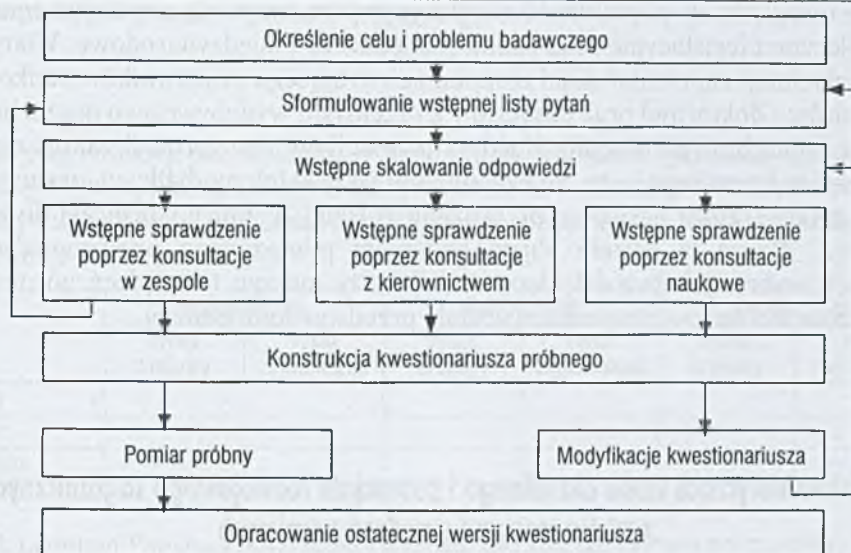
- charakterystykę polskiej branży maszyn i urządzeń górniczych,
- charakterystykę zagranicznych branż maszyn i urządzeń górniczych,
- metodykę identyfikacji krajów o wysokim potencjale eksportowym dla maszyn i urządzeń górniczych,
- charakterystyki rynków o wysokim potencjale eksportowym z uwzględnieniem: informacji ogólnych, diagnozy perspektyw rozwojowych gospodarki, opisu rynku górnictwa węgla i innych surowców w kontekście zastosowania maszyn górniczych, opisu rynku maszyn górniczych, identyfikacji szans i barier wejścia na rynek polskich eksporterów, umów bilateralnych i innych uwarunkowań instytucjonalnych,
- metodykę przeprowadzonych badań rynkowych (badania pierwotne),
- wyniki badań rynkowych uwzględniające:
 - określenie kierunków aktualnego i potencjalnego eksportu oraz jego uwarunkowań konkurencyjnych,
 - analizę i ocenę oferty produktowej oraz stopnia jej dopasowania do wymogów rynków zagranicznych,
 - analizę i ocenę oferty produktowej oraz stopnia jej dopasowania do wymogów rynków zagranicznych,
 - ocenę barier wewnętrznych, tkwiących we wnętrzu polskich przedsiębiorstw oraz w ich krajowym otoczeniu politycznym, ekonomicznym, społecznym i technologicznym,
 - identyfikację i ocenę barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urządzeń górniczych, wynikające z uwarunkowań rynku importera,
 - ocenę wizerunku polskich marek w krajach docelowych.

12.2. Charakterystyka instrumentów badawczych

Instrumentem badawczym w badaniach pierwotnych był kwestionariusz ankietowy przygotowany zgodnie z przedstawionymi na rysunku 12.4 sekwencjami metodycznymi.

Z uwagi na rozległość problematyki prowadzonych badań, ankieta została podzielona na pięć części. W każdej z nich odrębnie zdefiniowano cel badań. Cele te, w porządku chronologicznym, przedstawiają się następująco:

Rysunek 12.4. Etapy budowy kwestionariusza ankietowego



Zródło: Opracowanie własne na podstawie: S. Kaczmarczyk, *Badania marketingowe. Metody i techniki*, PWE, Warszawa 2003, s. 98.

1. Określenie kierunków aktualnego i potencjalnego eksportu oraz jego wielkości wraz uwarunkowaniami o charakterze konkurencyjnym.
2. Analiza i ocena oferty produktowej oraz stopnia jej dopasowania do wymogów rynków zagranicznych.
3. Ocena barier wewnętrznych, tkwiących we wnętrzu polskich przedsiębiorstw oraz w ich krajowym otoczeniu politycznym, ekonomicznym, społecznym i technologicznym.
4. Identyfikacja i ocena bariery zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urządzeń górniczych, wynikające z uwarunkowań rynku importera.
5. Ocena wizerunku polskich marek w krajach docelowych.

Warto jednak dodać, że wszystkie wymienione zamierzenia częściowe podporządkowane były celom naukowym i praktycznym przedstawionym w poprzednim podrozdziale.

Wstępna lista pytań została opracowana przez trzyosobowy zespół roboczy zajmujący się badaniami rynkowymi. Następnie w zależności od rodzaju pytania dokonano skalowania odpowiedzi. Część odpowiedzi na 25 pytań zawartych w kwestionariuszu ma charakter zamknięty, część to odpowiedzi o charakterze otwartym. W kwestionariuszu znalazły się także pytania wymagające oceny natężenia badanych zjawisk.

2. Jakie nowe kierunki eksportu wytyczono w strategii rozwoju Spółki na najbliższe pięć lat? (proszę wymienić kraje)

3. Jakie są Państwa oczekiwania w stosunku do wielkości sprzedaży maszyn górniczych i urządzeń górniczych na rynkach krajowych i zagranicznych we wskazanych perspektywach czasowych? (proszę zaznaczyć „x” w odpowiedniej kolumnie)

	Następny rok		Kolejne 5 lat		Kolejne 10 lat	
	rynek krajowy	rynk zagraniczne	rynek krajowy	rynk zagraniczne	rynek krajowy	rynk zagraniczne
Wzrost						
Spadek						
Stagnacja						

4. Jak oceniają Państwo możliwości wzrostu lub spadku popytu na maszyny i urządzenia górnicze w wymienionych poniżej krajach oraz jaką część ewentualnego wzrostu popytu są Państwo w stanie zaspokoić?

Kraj	Kierunek i wartość zmian w popycie oraz możliwości podażowe	Horyzont czasowy przewidywań	
		do roku 2015	do roku 2020
Argentyna	wzrost	0 %	0 %
	spadek	0 %	0 %
	możliwy udział Spółki w zaspokojeniu wzrostu popytu	%	%
Chile	wzrost	0 %	0 %
	spadek	0 %	0 %
	możliwy udział Spółki w zaspokojeniu wzrostu popytu	%	%
Chiny	wzrost	0 %	0 %
	spadek	0 %	0 %
	możliwy udział Spółki w zaspokojeniu wzrostu popytu	%	%
Indie	wzrost	0 %	0 %
	spadek	0 %	0 %
	możliwy udział Spółki w zaspokojeniu wzrostu popytu	%	%
Kazachstan	wzrost	0 %	0 %
	spadek	0 %	0 %
	możliwy udział Spółki w zaspokojeniu wzrostu popytu	%	%
Rosja	wzrost	0 %	0 %
	spadek	0 %	0 %
	możliwy udział Spółki w zaspokojeniu wzrostu popytu	%	%
Wietnam	wzrost	0 %	0 %
	spadek	0 %	0 %
	możliwy udział Spółki w zaspokojeniu wzrostu popytu	%	%

5. Czy Spółka obecnie korzysta z usług agenta zajmującego się pośrednictwem w zawieraniu i realizacji transakcji handlowych, działającego na terenie kraju, do którego eksportuje maszyny i urządzenia górnicze?

a) Tak, w każdym kraju docelowym,

b) tak, w niektórych krajach docelowych (proszę wymienić, w jakich)

c) nie.

6. Czy spółka korzysta z elektronicznych platform zakupowych na rynkach zagranicznych?

a) Tak, w każdym kraju docelowym,

b) tak, w niektórych krajach docelowych (proszę wymienić, w jakich)

c) nie.

7. Które przedsiębiorstwa krajowe są dla Spółki najgroźniejszą konkurencją na rynkach zagranicznych? (proszę podać **maksymalnie** nazwy trzech przedsiębiorstw)

8. Które przedsiębiorstwa zagraniczne są dla Spółki najgroźniejszą konkurencją na rynkach zagranicznych? (proszę podać **maksymalnie** nazwy trzech przedsiębiorstw)

9. Proszę określić udział konkurentów w rynku maszyn i urządzeń górniczych danego kraju (stan na 2011 rok).

Kraj	Wyszczególnienie	Konkurent 1	Konkurent 2	Konkurent 3
Argentyna	Nazwa konkurenta			
	Udział w rynku	_____ %	_____ %	_____ %
Chiny	Nazwa konkurenta			
	Udział w rynku	_____ %	_____ %	_____ %
Chile	Nazwa konkurenta			
	Udział w rynku	_____ %	_____ %	_____ %
Indie	Nazwa konkurenta			
	Udział w rynku	_____ %	_____ %	_____ %
Kazachstan	Nazwa konkurenta			
	Udział w rynku	_____ %	_____ %	_____ %
Rosja	Nazwa konkurenta			
	Udział w rynku	_____ %	_____ %	_____ %
Wietnam	Nazwa konkurenta			
	Udział w rynku	_____ %	_____ %	_____ %

10. Jak oceniają Państwo siłę konkurencji na rynkach zagranicznych, z rozróżnieniem konkurencji ze strony polskich firm oraz przedsiębiorstw z kraju docelowego i innych przedsiębiorstw zagranicznych? (proszę zaznaczyć „x” w odpowiedniej kolumnie)

Waga				
Zadna	Niska	Srednia	Wysoka	Bardzo wysoka
0	1	2	3	4

Kraj docelowy	Rodzaj konkurencji	Waga				
		0	1	2	3	4
Argentyna	Konkurencja ze strony polskich firm					
	Konkurencja ze strony firm z kraju docelowego					
	Konkurencja ze strony innych firm zagranicznych					
Chile	Konkurencja ze strony polskich firm					
	Konkurencja ze strony firm z kraju docelowego					
	Konkurencja ze strony innych firm zagranicznych					
Chiny	Konkurencja ze strony polskich firm					
	Konkurencja ze strony firm z kraju docelowego					
	Konkurencja ze strony innych firm zagranicznych					
Indie	Konkurencja ze strony polskich firm					
	Konkurencja ze strony firm z kraju docelowego					
	Konkurencja ze strony innych firm zagranicznych					
Kazachstan	Konkurencja ze strony polskich firm					
	Konkurencja ze strony firm z kraju docelowego					
	Konkurencja ze strony innych firm zagranicznych					
Rosja	Konkurencja ze strony polskich firm					
	Konkurencja ze strony firm z kraju docelowego					
	Konkurencja ze strony innych firm zagranicznych					
Wietnam	Konkurencja ze strony polskich firm					
	Konkurencja ze strony firm z kraju docelowego					
	Konkurencja ze strony innych firm zagranicznych					

Część II

Cel: Analiza i ocena oferty produktowej oraz stopnia jej dopasowania do wymogów rynków zagranicznych

11. Jaka ofertę asortymentową Spółka kieruje na rynki zagraniczne?

- kombajny ścianowe,
- kombajny chodnikowe,
- ścianowe obudowy zmechanizowane,
- ścianowe przenośniki zgrzeblowe,
- inne przenośniki zgrzeblowe,
- przenośniki taśmowe,
- kompleksy ścianowe kombajnowe,
- kompleksy ścianowe strugowe,
- systemy transportowe,
- kompleksy komorowo-filarowe,
- napędy hydrauliczne i pneumatyczne,
- systemy wykrywania, pomiaru i kontroli stężenia metanu,
- systemy wentylacyjne,
- systemy klimatyzacyjne,
- sprzęt ratownictwa górniczego,
- kable górnicze,
- łańcuchy napędowe do maszyn i urządzeń,
- maszyny, urządzenia i narzędzia do małej mechanizacji,
- sprzęt elektryczny (wraz z częściami zamiennymi),
- inne maszyny i urządzenia mechaniczne (jakie? _____)

- inne produktu lub usługi (jakie? _____)

12. Które z podanych czynników są najistotniejsze dla trzech największych zagranicznych odbiorców produktów Spółki? (1 – najważniejsze, 7 – najmniej ważne)

Czynnik	Kraj 1	Kraj 2	Kraj 3
	Ranking od 1 do 7	Ranking od 1 do 7	Ranking od 1 do 7
Cena	---	---	---
Jakość	---	---	---
Niezawodność	---	---	---
Technologia	---	---	---
Indywidualne dostosowanie zamówień (elastyczność)	---	---	---
Terminowość dostaw	---	---	---
Dodatkowe usługi (np. serwis, konserwacja)	---	---	---

13. Który z podanych czynników powoduje, że odbiorcy zagraniczni wybierają konkurencję? (proszę zaznaczyć maksymalnie dwa czynniki):

- cena,
- jakość,
- niezawodność,
- technologia,
- indywidualne dostosowywanie zamówień (elastyczność),
- terminowość dostaw,
- dodatkowe usługi (np. serwis, konserwacja),
- inne, jakie: _____

Część III

Cel: Ocena barier wewnętrznych, tkwiących we wnętrzu polskich przedsiębiorstw oraz w ich krajowym otoczeniu politycznym, ekonomicznym, społecznym i technologicznym (analiza PEST)

14. Proszę określić podstawowe parametry charakteryzujące działalność Spółki.

Wyszczególnienie	Stan na koniec 2011 roku
Wielkość zatrudnienia [osoby]	
Wartość bilansowa aktywów [zł]	
Wartość bilansowa kapitału własnego [zł]	
Zysk netto [zł]	

15. Jaki jest średni udział przychodów ze sprzedaży maszyn i urządzeń górniczych oraz eksportu w przychodach ogółem Spółki?

Wyszczególnienie	2009 rok	2010 rok	2011 rok
Udział przychodów ze sprzedaży maszyn i urządzeń górniczych w przychodach ogółem Spółki	_____ %	_____ %	_____ %
Udział eksportu maszyn i urządzeń górniczych w przychodach ogółem Spółki	_____ %	_____ %	_____ %

16. Czy Spółka prowadzi aktualnie prace badawczo-rozwojowe?

- a) tak,
- b) nie (proszę wskazać przyczynę):
- 1) brak środków finansowych,
 - 2) brak wykwalifikowanych pracowników,
 - 3) brak dostępu do nowych technologii,
 - 4) inne (jakie?) _____

17. Jak oceniają Państwo bariery wewnętrzne ograniczające eksport maszyn i urządzeń górniczych? (proszę ocenić znaczenie danej bariery dla rozwoju eksportu maszyn i urządzeń górniczych w Spółce, zaznaczając „x” w odpowiedniej kolumnie)

Waga				
Żadna	Niska	Średnia	Wysoka	Bardzo wysoka
0	1	2	3	4

	Waga				
	0	1	2	3	4
Czynniki polityczne					
Ogólnogospodarcza promocja polskiej branży maszyn górniczych za granicą					
Akceptacja przez polski rząd unijnej polityki dekarbonizacji					
Rządowe wsparcia dla inwestycji w krajowym górnictwie węgla kamiennego					
Postępująca polityczna marginalizacja górnictwa węgla kamiennego w Polsce					
Czynniki ekonomiczne					
Koszty produkcji (wynagrodzenia, materiały itp.)					
Stopień zbiurokratyzowania procedur eksportowych					
Zmiany koniunktury gospodarczej w Polsce					
Zmiany kursów walutowych					
Obciążenia podatkowe					
Koszty sprzedaży (promocja, agenci)					
Koszty transportu					

Czynniki społeczne					
Zaniechanie kształcenia kadr na potrzeby górnictwa węgla kamiennego					
Rozpoznawalność marek producentów polskich na rynkach zagranicznych					
Sformalizowanie współpracy między producentami maszyn i urządzeń górniczych w Polsce					
Brak wiedzy na temat kraju docelowego					
Bariery językowe					
Bariery kulturowe					
Czynniki technologiczne					
Wyposażenie w odpowiednią technologię					
Posiadanie wykwalifikowanej kadry technicznej					
Opóźnienia w transferze wiedzy i technologii do Polski					
Rządowe wsparcie finansowe dla działalności innowacyjnej					

Część IV

Cel: Ocena wizerunku polskich marek w krajach docelowych

18. W jaki sposób w podanych krajach jest prowadzona akcja promocyjna Spółki?
(proszę zaznaczyć, stawiając „x” przy każdym wykorzystywanym sposobie)

Kraj	Sposób prowadzenia akcji promocyjnej		
	samodzielnie przez Spółkę	poprzez zrzeczenia producenckie	na szczeblu państwowym
Argentyna			
Chiny			
Chile			
Kazachstan			
Indie			
Rosja			
Wietnam			

19. W jakiej formie w podanych krajach jest prowadzona akcja promocyjna Spółki? (proszę zaznaczyć, stawiając „x” przy każdej wykorzystywanej formie)

Kraj	Forma akcji promocyjnej								
	reklama branżowa w czasopiśmie	sprzedaż osobista – kontakt Spółki z odbiorcą	udział w targach	pozycjonowanie stron w wyszukiwarce internetowej	powierzenie promocji agentowi	prowadzenie strony w obcym języku	rekomendacje i referencje innych odbiorców	artykuły branżowe sponsorowane	inne, jakie
Argentyna									
Chiny									
Chile									
Kazachstan									
Indie									
Rosja									
Wietnam									

20. Jak Państwo oceniliby rozpoznawalność marki Spółki na podanych rynkach docelowych?

1 – bardzo dobrze znana, 2 dobrze znana, 3 – słabo znana, 4 – nieznaną

Kraj	Stopień rozpoznawalności
Argentyna	
Chiny	
Chile	
Kazachstan	
Indie	
Rosja	
Wietnam	

21. Jak długo utrzymują Państwo kontakty z wymienionymi krajami docelowymi? (proszę zaznaczyć „x” przy wybranym czasie współpracy)

Kraj	Czas współpracy					
	do roku	od roku do 3 lat	od 3 do 5 lat	od 5 do 10 lat	od 10 do 20 lat	powyżej 20 lat
Argentyna						
Chiny						
Chile						
Kazachstan						
Indie						
Rosja						
Wietnam						

22. Jak oceniają Państwo lojalność odbiorców zagranicznych względem Spółki?

1 – bardzo lojalni, 2 – przeciętnie lojalni, 3 – nie lojalni

Nazwa kraju	Stopień lojalności odbiorców
Argentyna	
Chiny	
Chile	
Kazachstan	
Indie	
Rosja	
Wietnam	

23. Jakie dwie cechy odróżniają ofertę Spółki na podanych rynkach docelowych od konkurencji?

Kraj	Dwie cechy wyróżniające ofertę Spółki
Argentyna	
Chiny	
Chile	
Kazachstan	
Indie	
Rosja	
Wietnam	

24. Czy dostrzegają Państwo związek między prowadzonymi działaniami promocyjnymi na rynkach docelowych a wizerunkiem marki?

- a) tak,
- b) nie,
- c) nie mam zdania.

Część V

Cel: Identyfikacja i ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urządzeń górniczych, wynikających z uwarunkowań rynku importera (analiza PEST)

25. Jak oceniają Państwo bariery zewnętrzne ograniczające eksport maszyn górniczych? (proszę ocenić znaczenie danej bariery dla rozwoju eksportu maszyn i urządzeń górniczych)

Waga				
Żadna	Niska	Średnia	Wysoka	Bardzo wysoka
0	1	2	3	4

Kraj: ARGENTYNA, CHINY, CHILE, KAZACHSTAN, INDIE, ROSJA, WIETNAM

	Waga				
	0	1	2	3	4
Czynniki polityczne					
Kontyngenty					
Dobrowolne porozumienia o ograniczeniu eksportu					
Embargo					
Zamówienia rządowe faworyzujące rodzimych dostawców					
Subsydiowanie produkcji kraju docelowego					
Korupcja					
Forma własności odbiorców maszyn i urządzeń górniczych					
Stabilność systemu politycznego					
Stabilność systemu prawnego					
Czynniki ekonomiczne					
Cło					
Skomplikowane procedury celne					
Polityka kredytowania przedsiębiorstw w kraju docelowym					
Ograniczenia kapitału zagranicznego, np. ograniczenie zachowania tylko 30 lub 49% udziału kapitału polskiego w firmie zakładanej w kraju docelowym					
Możliwości założenia jedynie agencji firmy, ale już nie oddziału czy przedstawicielstwa					
Ograniczenia w dostępie do nabywania nieruchomości w kraju docelowym					
Utrzymywanie zaniżonego kursu waluty krajowej					
Polityka fiskalna (skomplikowane przepisy podatkowe)					
Możliwości i warunki kredytowania eksportu					
Czynniki społeczne					
Odmienność językowe					
Odmienność kulturowa					
Odmienność cywilizacyjna					
Odmienność etniczna					
Czynniki technologiczne					
Wymogi techniczne odbiorców					
Warunki ochrony własności intelektualnej					
Obowiązki certyfikacyjne, akredytacyjne, oznaczenia towarów					
Przemysłowe strefy rozwoju nowych i zaawansowanych technologii (<i>High-tech Industrial Development Zones</i>)					
Infrastruktura transportowa					

Rozdział 13

Ocena procesów internacjonalizacji w branży maszyn i urzędzeń górniczych w Polsce w świetle badań ankietowych⁸²

13.1. Określenie kierunków aktualnego i potencjalnego eksportu oraz jego uwarunkowań konkurencyjnych

W badaniu rynkowym ostatecznie wzięło udział 13 przedsiębiorstw z 40 stanowiących rdzeń branży. Z uwagi na nieprawidłowe wypełnienie, jedna z ankiet została odrzucona. Jak przedstawiono w poprzednim rozdziale, celem pierwszej części ankiety zawierającej 10 pytań było określenie *kierunków aktualnego i potencjalnego eksportu oraz jego wielkości wraz uwarunkowaniami o charakterze konkurencyjnym*. Poniżej przedstawiono rozkład odpowiedzi na zadawane pytania wraz z opisem i materiałem ilustracyjnym. Podrozdział zakończono podsumowaniem zawierającym syntezę prezentowanej części badań rynkowych.

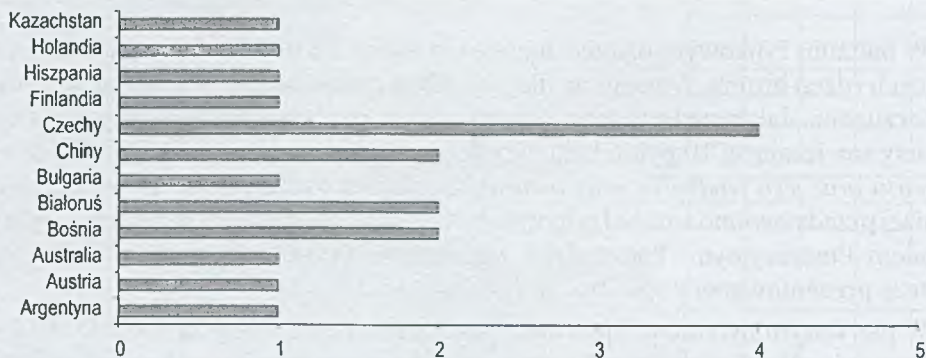
W pierwszym pytaniu ankietowane przedsiębiorstwa miały za zadanie scharakteryzowanie głównych kierunków eksportu (kraje) poprzez ich wskazanie i określenie długości okresu dotychczasowej współpracy oraz ilości i wartości kontraktów zawartych w trzech ostatnich latach. Przedsiębiorstwa wskazały 24 państwa, do których kierowały eksport maszyn i urzędzeń górniczych. Są to: Argentyna, Austria, Australia, Bośnia, Białoruś, Bułgaria, Chiny, Czechy, Finlandia, Hiszpania, Holandia, Kazachstan, Kolumbia, Litwa, Meksyk, Maroko, Niemcy, Republika Południowej Afryki, Rosja, Rumunia, Serbia, Ukraina, Wielka Brytania oraz Wietnam. Na wymienionej liście znajdują się zarówno kraje będące potentatami na rynku wydo-

⁸² W rozdziale wykorzystano materiały pochodzące z Raportu pt. „Analiza rynku krajowego oraz potencjału eksportowego na rynki zagraniczne maszyn i urzędzeń górniczych”, przygotowanego przez autorki niniejszej monografii w ramach pracy Zespołu Instytutu Ekonomii i Informatyki, Wydziału Organizacji i Zarządzania Politechniki Śląskiej, na zlecenie Polskiej Techniki Górniczej.

bycia surowców mineralnych, jak i państwa charakteryzujące się niższym potencjałem wydobywczym, takie jak: Bośnia, Rumunia czy Serbia. Lista obejmuje wszystkie kontynenty, ale najwięcej rynków docelowych jest zlokalizowanych aktualnie w Europie. Spośród siedmiu zidentyfikowanych w niniejszej pracy rynków o wysokim potencjale eksportowym, z pięcioma badane przedsiębiorstwa prowadzą już wymianę handlową. Są nimi: Argentyna, Chiny, Kazachstan, Rosja i Wietnam. Prowadzona dotychczas współpraca może stanowić przyczótek do dalszego rozwoju eksportu i umożliwia zaznajomienie się z danym rynkiem maszyn i urządzeń górniczych, tym przedsiębiorstwom, które go jeszcze nie eksplorowały. Na liście nie znalazły się jednak Chile oraz Indie. Dla badanych przedsiębiorstw byłyby to zatem aktualnie zupełnie nowe rynki zbytu, chłonne i obiecujące, ale obarczone ryzykiem niepełnego rozpoznania uwarunkowań gospodarczych i legislacyjnych.

Część badanych przedsiębiorstw eksportowała wyroby do kilku z wymienionych dwudziestu czterech przedsiębiorstw. Stąd też istotne jest zidentyfikowanie najpopularniejszych kierunków zbytu. Na wykresach 13.1 oraz 13.2 przedstawiono wykaz krajów docelowych, wraz z określeniem ilości przedsiębiorstw, które eksportowały do nich maszyny i urządzenia górnicze.

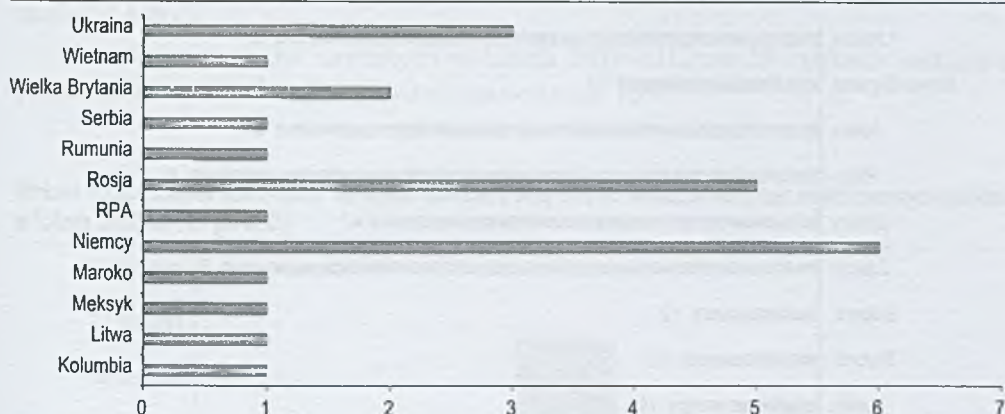
Wykres 13.1. Wykaz rynków docelowych – ilość wskazań badanych przedsiębiorstw (12 pierwszych)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Zgodnie z wynikami badań, najpopularniejsze rynki zbytu to Niemcy, Rosja, Ukraina i Czechy. Z pozostałymi państwami wymianę handlową prowadzi jedno lub dwa przedsiębiorstwa z badanej grupy.

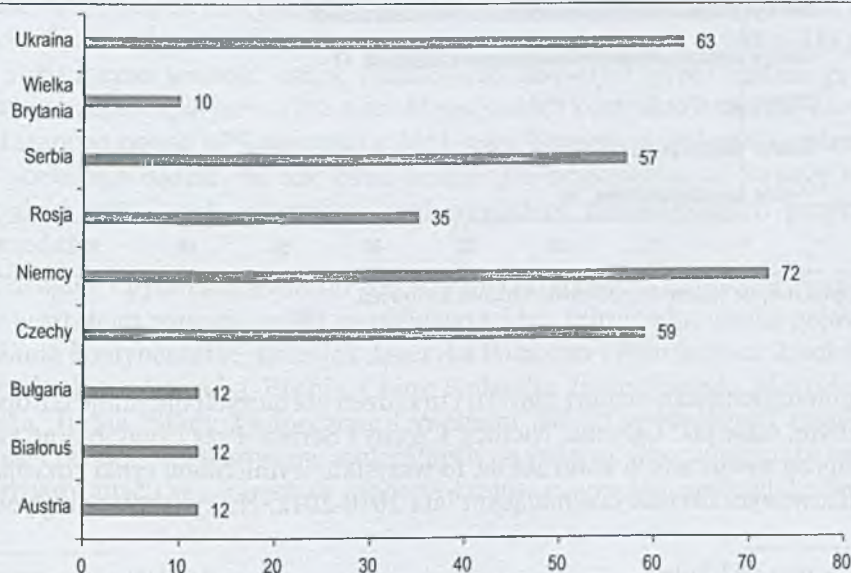
W analizowanym pytaniu przedstawiciele przedsiębiorstw zostali także poproszeni o określenie długości współpracy z danym krajem. I tak, ponad 20-letnią kooperację deklarowano z następującymi państwami: Bośnia, Bułgaria, Chiny, Czechy, Niemcy, Rosja, Serbia, Wielka Brytania i Ukraina. Piętnaście lat jest prowadzona wymiana handlowa z Hiszpanią. Okres współpracy obejmujący od 5 do 10 lat cechuje takie rynki zbytu, jak: Białoruś, Kolumbia i Meksyk. Do pozostałych państw

Wykres 13.2. Wykaz rynków docelowych – ilość wskazań badanych przedsiębiorstw (12 kolejnych)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

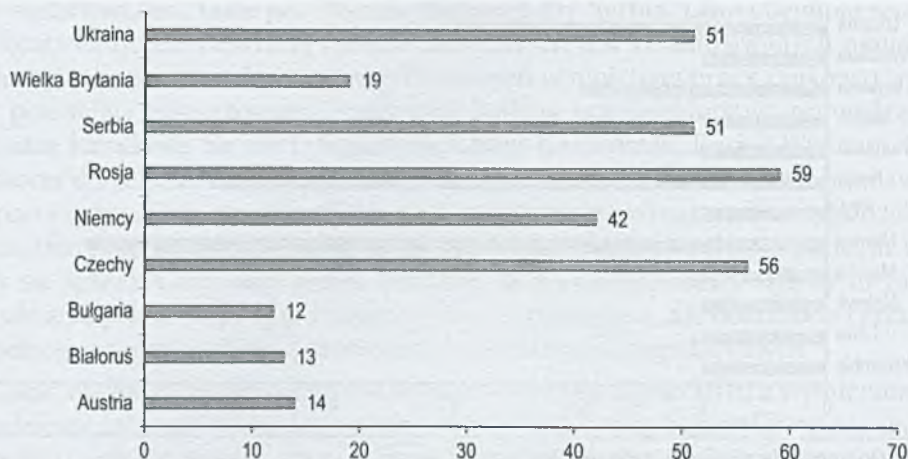
eksport jest kierowany od mniej niż 5 lat. Dla badanych przedsiębiorstw są to zatem rynki nowe, znajdujące się w fazie początkowej penetracji.

Poza kierunkami zbytu, ankietowani w pytaniu pierwszym określali także ilość kontraktów zawartych w latach 2010-2012 z poszczególnymi państwami. Na wykresach 13.3-13.5 przedstawiono rozkład odpowiedzi na tę część pytania, z uwzględnieniem krajów, z którymi zawarto największą liczbę umów handlowych.

Wykres 13.3. Liczba kontraktów zawartych z danymi państwami w 2010 roku

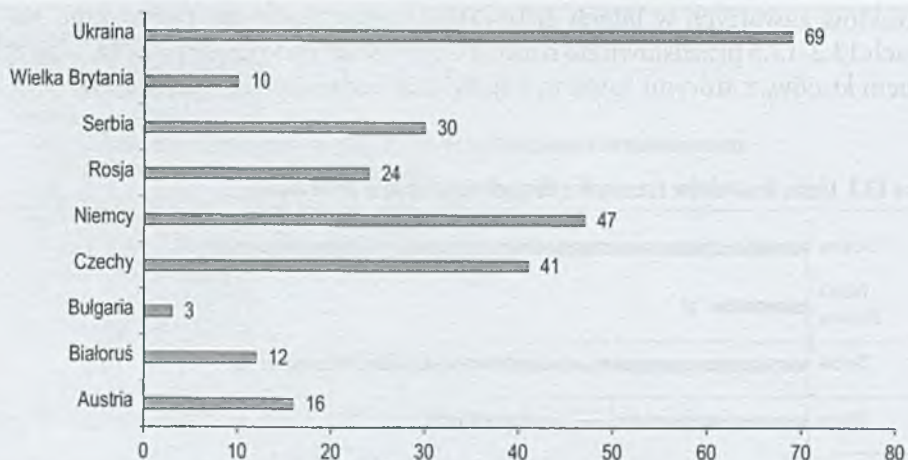
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 13.4. Liczba kontraktów zawartych z danymi państwami w 2011 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 13.5. Liczba kontraktów zawartych z danymi państwami w 2012 roku⁸³



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

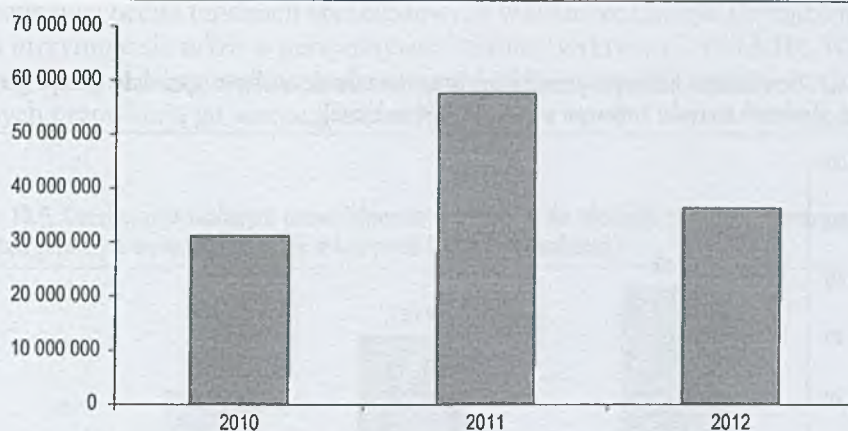
Najintensywniejszy eksport maszyn i urządzeń górniczych obejmuje europejskie rynki zbytu, takie jak: Ukraina, Niemcy, Czechy i Serbia. Przy czym, biorąc za podstawę liczbę zawieranych kontraktów, to wszystkie wymienione rynki rozwijały się w analizowanym okresie obejmującym lata 2010-2012. Na rynkach odległych geo-

⁸³ Ilość w roku 2012 do lipca.

graficznie kontrakty były zawierane przez duże przedsiębiorstwa, a ich liczba wahała się od 1 do 5.

Wartość kontraktów zawartych w latach 2010-2012 na 24 rynkach wskazane przez ankietowanych przedstawiono na wykresie 13.6.

Wykres 13.6. Wartość kontraktów na zakup maszyn i urządzeń na wskazanych przez ankietowanych rynkach w latach 2010-2012⁴⁴ [w USD]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

W porównaniu do roku 2010, badanym przedsiębiorstwom udało się zwiększyć wartość zawieranych na rynkach zagranicznych kontraktów o ponad 80%. Świadczy to o dużej chłonności i tendencji rozwojowej wskazanych rynków. Do połowy 2012 roku łączna wartość umów handlowych zawartych przez badane przedsiębiorstwa przekroczyła już o 17% wartość wszystkich kontraktów zawartych w 2010 roku i stanowi ponad 63% wartości z 2011 roku. Tendencje rynkowe i podane wartości pozwalają sądzić, że rok 2012 będzie dla przedsiębiorstw branży maszyn i urządzeń górniczych rekordowy pod względem zrealizowanych przychodów ze sprzedaży.

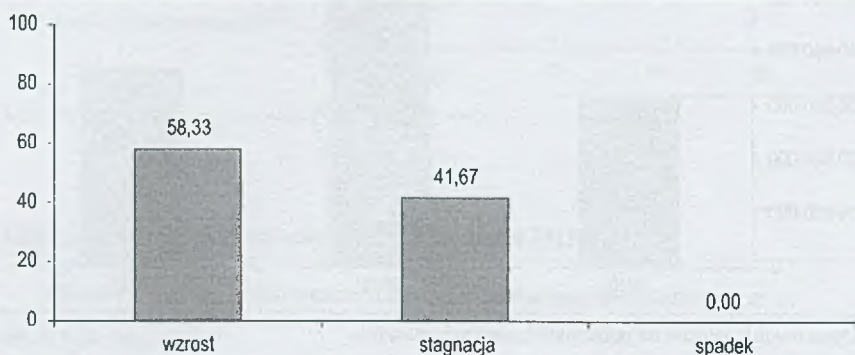
W drugim z pytań ankietowani zostali zapytani o nowe kierunki eksportu wytyczone w strategii rozwoju spółki na najbliższe 5 lat. Wśród odpowiedzi pojawiły się wskazania kontynentalne, takie jak Ameryka Północna i Południowa. Z kolei wskazywane kraje to: Australia, Bośnia, Chiny, Finlandia, Indie, Kanada, Meksyk, Rosja, Szwecja, Turcja, Stany Zjednoczone i Wietnam. Wśród wybieranych znajdują się najwięksi producenci surowców mineralnych na świecie. Obecne są także cztery ze zidentyfikowanych w niniejszym raporcie krajów o wysokim potencjale eksporto-

⁴⁴ Wartość w roku 2012 do lipca.

wym, co oznacza, że badane przedsiębiorstwa mają przynajmniej częściową świadomość atrakcyjności wybranych rynków.

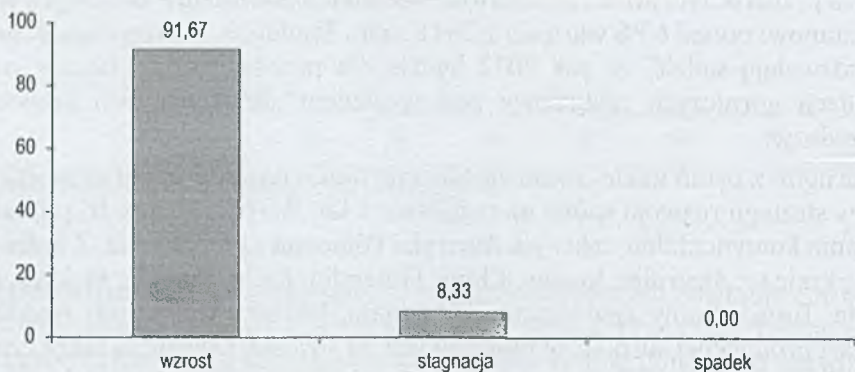
W pytaniu trzecim badane przedsiębiorstwa zostały poproszone o określenie oczekiwań w stosunku do wielkości sprzedaży maszyn górniczych i urządzeń górniczych na rynkach krajowych i zagranicznych we wskazanych perspektywach czasowych. Perspektywy te obejmowały trzy okresy: kolejny rok, następne 5 lat oraz kolejne 10 lat. Oczekiwania przedsiębiorstw w stosunku do roku 2013 przedstawiono na wykresach 13.7 i 13.8.

Wykres 13.7. Oczekiwania badanych przedsiębiorstw w stosunku do wielkości sprzedaży maszyn górniczych i urządzeń górniczych na rynku krajowym w roku 2013 [% wskazań]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 13.8. Oczekiwania badanych przedsiębiorstw w stosunku do wielkości sprzedaży maszyn górniczych i urządzeń górniczych na rynkach zagranicznych w roku 2013 [% wskazań]

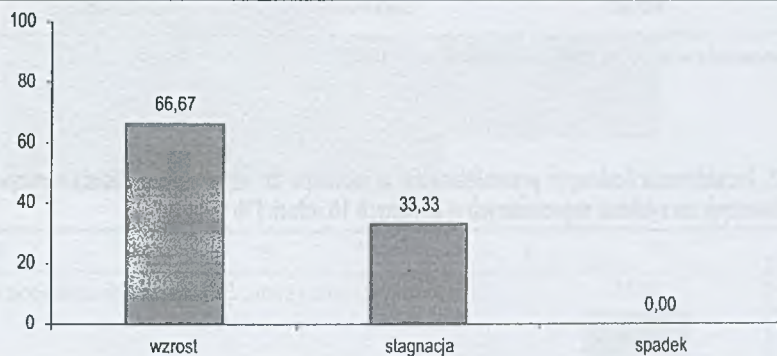


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Z danych przedstawionych na wykresach 13.7 i 13.8 wynika, że zarówno na rynkach krajowych, jak i zagranicznych producenci spodziewają się wzrostu w 2013 roku. Przy czym, oczekiwania w stosunku do rynków zagranicznych są zdecydowanie optymistyczniejsze, ponieważ ponad 91% badanych przewiduje, że rynki te będą nadal rozwijać się. Wzrostu na krajowym rynku spodziewa się ponad 58% ankietowanych. Na uwagę zasługuje też to, że żaden z badanych producentów nie oczekuje spadku wielkości sprzedaży maszyn i urządzeń górniczych, zarówno na rynku krajowym, jak i rynkach zagranicznych.

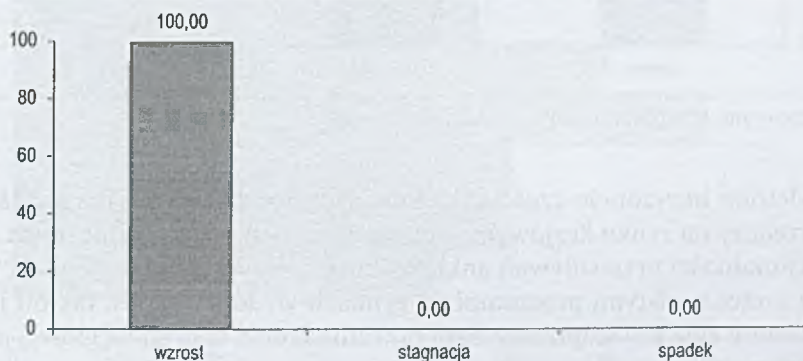
Pozytywna ocena tendencji sprzedażowych w sektorze maszyn i urządzeń górniczych utrzymuje się także w perspektywie 5-letniej (wykresy 13.9 i 13.10). Wówczas wzrostu na rynku krajowym oczekuje ponad 66% badanych, a na rynkach zagranicznych przewidują go wszyscy ankietowani.

Wykres 13.9. Oczekiwania badanych przedsiębiorstw w stosunku do wielkości sprzedaży maszyn górniczych i urządzeń górniczych na rynku krajowym w kolejnych 5 latach [% wskazań]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

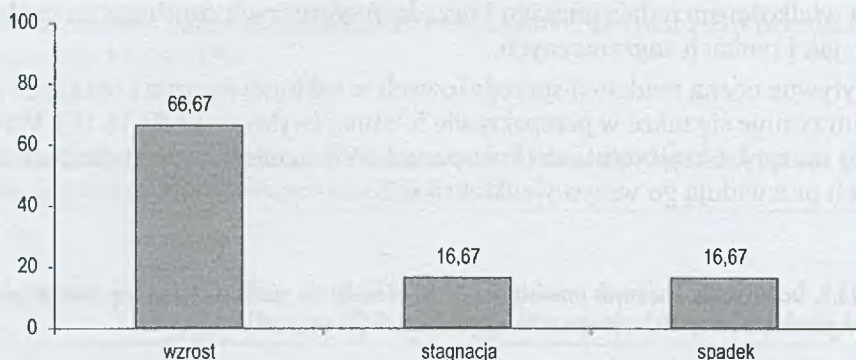
Wykres 13.10. Oczekiwania badanych przedsiębiorstw w stosunku do wielkości sprzedaży maszyn górniczych i urządzeń górniczych na rynkach zagranicznych w kolejnych 5 latach [% wskazań]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

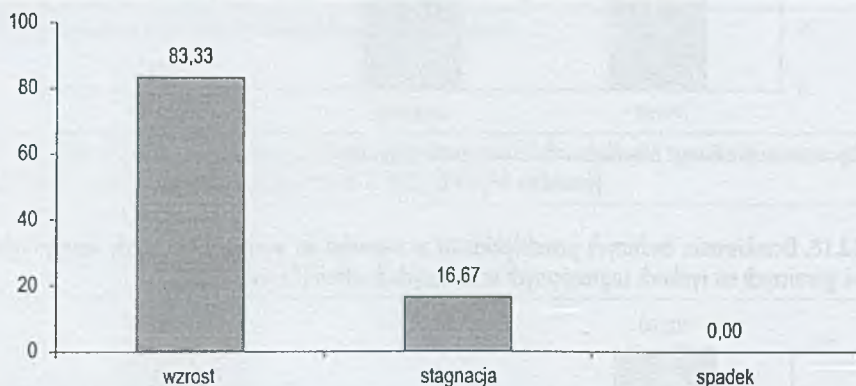
Rokowania nie pozostają jednak tak optymistyczne w perspektywie 10 lat (wykresy 13.11 i 13.12).

Wykres 13.11. Oczekiwania badanych przedsiębiorstw w stosunku do wielkości sprzedaży maszyn górniczych i urządzeń górniczych na rynku krajowym w kolejnych 10 latach [% wskazań]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 13.12. Oczekiwania badanych przedsiębiorstw w stosunku do wielkości sprzedaży maszyn górniczych i urządzeń górniczych na rynkach zagranicznych w kolejnych 10 latach [% wskazań]

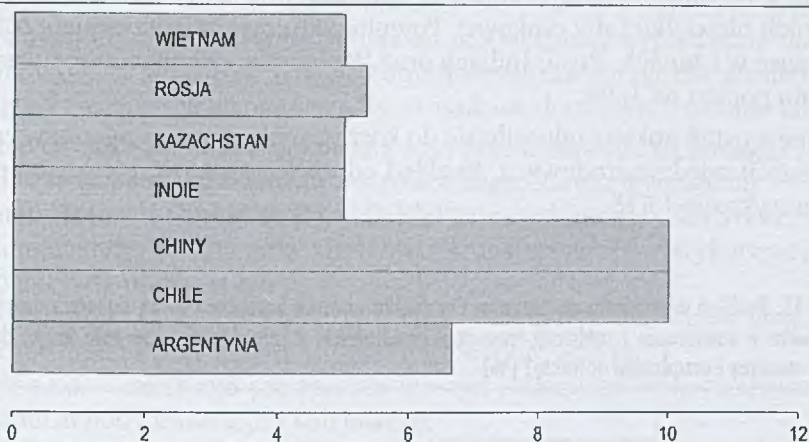


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

W 10-letnim horyzoncie część ankietowanych spodziewa się już spadku wielkości sprzedaży na rynku krajowym i stagnacji na rynkach zagranicznych. Dowodzi to racjonalności przewidywań ankietowanych, ponieważ takie tendencje korespondują z rzeczywistymi procesami na rynkach wydobywczych, takimi jak: wyczerpywalność złóż czy stopniowe zastępowanie źródeł energii węglowej jej alternatywnymi nośnikami.

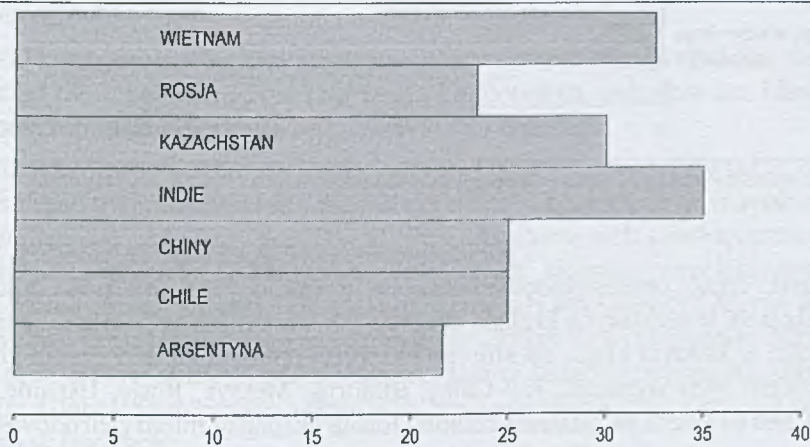
Kolejne pytanie dotyczyło sprecyzowania oczekiwań w stosunku do rozwoju rynków wskazanych w niniejszej analizie, jako rynki o wysokim potencjale eksportowym. Większość ankietowanych (ponad 90%) stwierdziła, że na rynkach tych dominować będą tendencje wzrostowe zarówno w perspektywie do 2015 roku, jak i w horyzoncie zamykanym przez rok 2020. Średnią skalę przewidywanego wzrostu popytu na maszyny i urządzenia górnicze w tych krajach przedstawiono na wykresach 13.13 i 13.14.

Wykres 13.13. Średni przewidywany wzrost popytu na maszyny i urządzenia górnicze na rynkach o wysokim potencjale eksportowym w perspektywie do 2015 roku [%]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 13.14. Średni przewidywany wzrost popytu na maszyny i urządzenia górnicze na rynkach o wysokim potencjale eksportowym w perspektywie do 2020 roku [%]



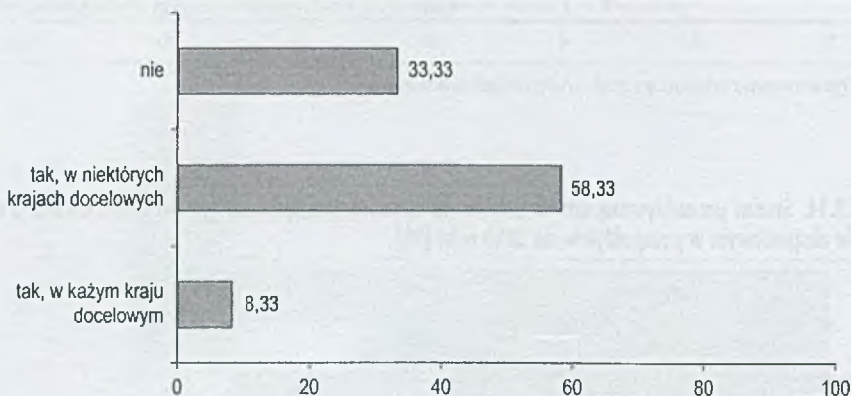
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Zgodnie z danymi przedstawionymi na wykresach 13.13 i 13.14, największy wzrost popytu w perspektywie do 2015 roku jest przewidywany w Chinach i Chile (10%). Do 2020 roku największego wzrostu oczekuje się w Indiach, Wietnamie i Kazachstanie (30 i ponad 30%). Warto także zauważyć, że w trzyletniej perspektywie każdy z tych rynków wzrasta o ponad 5%, a w horyzoncie 8-letnim o ponad 20%. Zdanie ankietowanych potwierdza trafność metodyki wyboru rynków o wysokim potencjale eksportowym dla branży maszyn i urządzeń górniczych.

Niestety, ankietowani aktualnie nie dostrzegają możliwości uczestnictwa w zaspokojeniu rosnącego zapotrzebowania na maszyny i urządzenia górnicze na rynkach międzynarodowych. Identyfikując potencjalny udział w pokryciu rosnącego popytu na wskazanych rynkach badani najczęściej wskazywali 0%, co wynika częściowo z ich niewielkiej siły rynkowej. Potenciści krajowi najkorzystniej postrzegali swoje szanse w Chinach, Rosji, Indiach oraz Wietnamie, szacując swój udział w zaspokojeniu popytu na 1-3%.

Kolejne z pytań ankiety odnosiło się do korzystania z pomocy agenta w zawieraniu transakcji międzynarodowych. Rozkład odpowiedzi na pytanie piąte przedstawiono na wykresie 13.15.

Wykres 13.15. Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy spółka obecnie korzysta z usług agenta zajmującego się pośrednictwem w zawieraniu i realizacji transakcji handlowych, działającego na terenie kraju, do którego eksportuje maszyny i urządzenia górnicze? [%]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Znaczna część przedsiębiorstw korzysta z pomocy agenta pośredniczącego w transakcjach, w niektórych krajach docelowych. Ponad 8% wspomaga się tą formą działalności w każdym kraju, do którego eksportuje maszyny i urządzenia górnicze. Wśród krajów tych wymienia się: Chiny, Białoruś, Meksyk, Rosję, Ukrainę, Turcję i Czechy. Jest to zatem przydatna i ceniona forma ekspansji międzynarodowej.

Cztery kolejne pytania odnosiły się do międzynarodowego otoczenia konkurencyjnego przedsiębiorstw z branży maszyn i urządzeń górniczych. Dwa z nich miały charakter ogólny, dwa były rozbudowanymi pytaniami otwartymi.

I tak, pierwsze z pytań ogólnych dotyczyło wskazania głównych krajowych konkurentów na rynkach eksportowych badanego przedsiębiorstwa. Najwięcej wskazań dotyczyło liderów branżowych. Za najgroźniejsze uznano następujące przedsiębiorstwa: Famur SA, Fasing SA, Kopex SA, Bumech SA, Wolbrom SA oraz Wonam SA. Liderzy wskazywali w badaniu na siebie nawzajem.

Za najgroźniejszych konkurentów międzynarodowych także uznano potentatów branży światowej, czyli takie przedsiębiorstwa, jak Bucyrus (obecnie w strukturze Caterpillar) oraz Joy Global. Wśród wskazań nie pojawił się koncern Emeco, najprawdopodobniej z uwagi na to, że jest on producentem wyposażenia dla kopalń odkrywkowych, a większość ankietowanych dostarcza sprzęt dla górnictwa podziemnego. Za znaczących konkurentów na rynkach docelowych uznano także:

- Bartec Group – niemieckiego producenta przemysłowych technologii z zakresu bezpieczeństwa do zastosowań w strefach zagrożonych wybuchem,
- Breuer-Motoren GmbH & Co. KG Elektromaschinenfabrik (Breuer Motors) – niemieckiego producenta silników i transformatorów wykorzystywanych w górnictwie podziemnym,
- Elin Motoren – niemieckiego producenta silników i generatorów znajdujących zastosowanie między innymi w przemyśle wydobywczym,
- Ferrit s.r.o. – czeskiego producenta maszyn i urządzeń wykorzystywanych do transportu podwieszanego i kolejowego,
- Sandvik Mining and Construction – szwedzkiego producenta urządzeń do urabiania mechanicznego skał, wiercenia, wydobywania, przetwarzania i wyburzania oraz do transportu bliskiego materiałów masowych,
- Semperit AG Holding – austriackiego wytwórcę wyrobów gumowych i plastikowych, w tym taśm przenośnikowych,
- Siemag Tecberg – niemieckiego dostawcę kompletnych systemów transportu szybkiego.

Wśród konkurentów wskazywano również przedsiębiorstwa chińskie dostarczające sprzęt dla lokalnego górnictwa węgla kamiennego, jednakże bez identyfikacji konkretnych przedsiębiorstw.

Słabą znajomość konkurencji lokalnej i światowej potwierdziły także odpowiedzi na kolejne pytanie dotyczące określenia udziału konkurentów w rynkach o wysokim potencjale eksportowym. Ponad 90% ankietowanych producentów nie zna żadnych konkurentów działających na rynkach siedmiu wyselekcjonowanych państw. Przedsiębiorcy nie są też w stanie ocenić siły konkurencji. Jedyne odpowiedzi dotyczyły rynku chińskiego, na którym za głównych konkurentów uznano Joy Global oraz Bucyrus, a ich udział oszacowano w każdym przypadku jako ponad 20%. Joy Global wymieniono także jako konkurenta na rynku rosyjskim z 10% udziałem w tym rynku.

Ostatnie z pytań z zakresu konkurencji dotyczyło punktowej oceny (w skali od 0 do 4) siły konkurencji na rynkach zagranicznych, z rozróżnieniem konkurencji ze strony polskich firm oraz przedsiębiorstw z kraju docelowego i innych przedsiębiorstw zagranicznych. Ogólna ocena bez wskazań konkretnych przedsiębiorstw wypadła znacznie lepiej. W tabeli 6.1 przedstawiono średnią ocenę poszczególnych rodzajów konkurencji w krajach o wysokim potencjale eksportowym. Dane zawarte w tabeli uzupełniono materiałem graficznym w postaci wykresów 13.16-13.25.

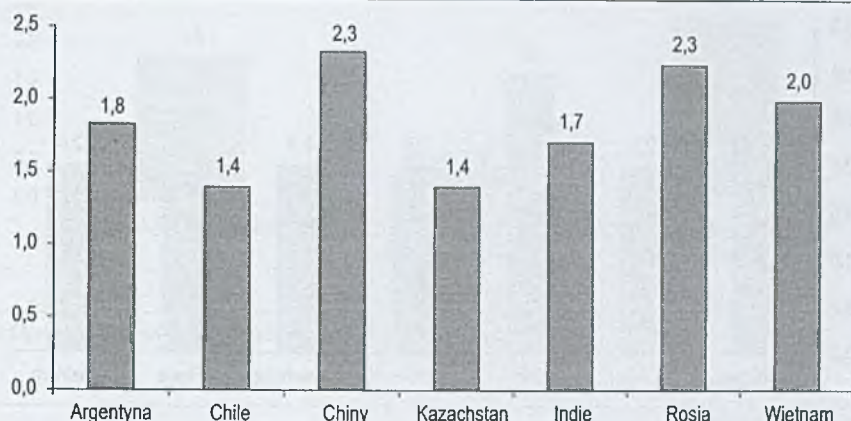
Tabela 13.1. Ocena siły konkurencji na rynkach o wysokim potencjale eksportowym (w skali od 0 do 4)

Państwo	Rodzaj konkurencji	Średnia ocena
Argentyna	Konkurencja ze strony polskich firm	1,8
	Konkurencja ze strony firm z kraju docelowego	0,7
	Konkurencja ze strony innych firm zagranicznych	2,3
Chile	Konkurencja ze strony polskich firm	1,4
	Konkurencja ze strony firm z kraju docelowego	0,8
	Konkurencja ze strony innych firm zagranicznych	2,0
Chiny	Konkurencja ze strony polskich firm	2,3
	Konkurencja ze strony firm z kraju docelowego	2,3
	Konkurencja ze strony innych firm zagranicznych	3,0
Indie	Konkurencja ze strony polskich firm	1,4
	Konkurencja ze strony firm z kraju docelowego	1,6
	Konkurencja ze strony innych firm zagranicznych	2,0
Kazachstan	Konkurencja ze strony polskich firm	1,7
	Konkurencja ze strony firm z kraju docelowego	1,2
	Konkurencja ze strony innych firm zagranicznych	2,0
Rosja	Konkurencja ze strony polskich firm	2,3
	Konkurencja ze strony firm z kraju docelowego	1,7
	Konkurencja ze strony innych firm zagranicznych	2,6
Wietnam	Konkurencja ze strony polskich firm	2,0
	Konkurencja ze strony firm z kraju docelowego	1,0
	Konkurencja ze strony innych firm zagranicznych	2,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Powyżej przeciętnej jest oceniana siła konkurencji ze strony polskich przedsiębiorstw na rynku chińskim i rosyjskim, na których polscy potentaci branżowi działają od wielu lat. Jako średnia jest oceniana polska konkurencja na rynku wietnamskim. Poniżej średniej ocenia się krajowych konkurentów na rynkach argentyńskim i indyjskim. Za najmniej groźną polską konkurencję uznano w Chile i Kazachstanie, co jest spowodowane także słabą aktywnością polskich producentów na tych zagranicznych rynkach.

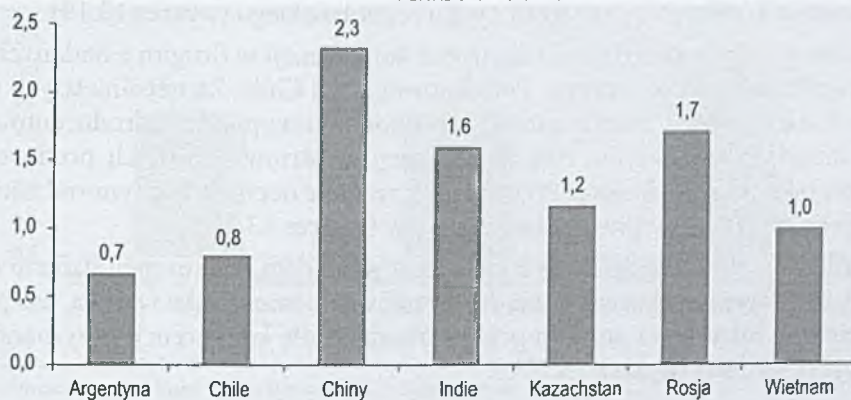
Wykres 13.16. Ocena siły konkurencji ze strony polskich przedsiębiorstw na rynkach o wysokim potencjale eksportowym



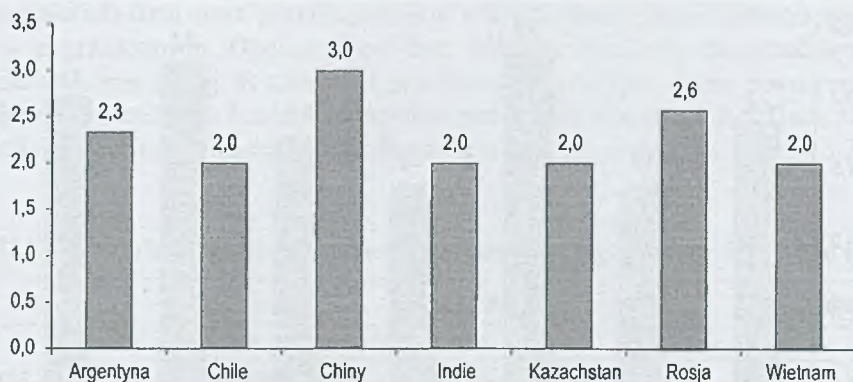
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Lokalni konkurenci w branży maszyn i urządzeń górniczych są najgroźniejsi w Chinach, co wynika z ich dużej liczby i rządowego wsparcia. Przeciętnie jest oceniana konkurencja ze strony firm rosyjskich, indyjskich i kazachstańskich. Nisko ocenia się zagrożenie konkurencyjne ze strony przedsiębiorstw w Wietnamie, Argentynie i Chile. Rynki te, z uwagi na zdecydowanie niższe wydobycie węgla kamiennego niż w pierwszej światowej dekadzie, są traktowane jako rozwojowe, ale jednak niszowe, na których nie było do tej pory siły napędzającej powstanie i rozwój rodzimej produkcji maszyn i urządzeń (wykres 13.17).

Wykres 13.17. Ocena siły konkurencji ze strony przedsiębiorstw z kraju docelowego na rynkach o wysokim potencjale eksportowym



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 13.18. Ocena siły konkurencji ze strony innych przedsiębiorstw zagranicznych na rynkach o wysokim potencjale eksportowym

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

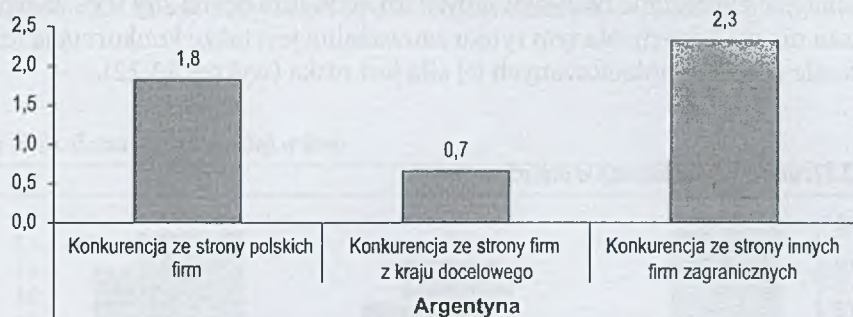
Światowi liderzy branży maszyn i urządzeń górniczych są traktowani jako poważne zagrożenie na rynkach chińskim, rosyjskim i argentyńskim. Na pozostałych rynkach o wysokim potencjale eksportowym konkurencja ze strony międzynarodowych przedsiębiorstw jest oceniana jako przeciętne niebezpieczeństwo dla międzynarodowej ekspansji polskich producentów. Należy jednak podkreślić, że w trzech badanych rodzajach konkurencji, to właśnie konkurencja światowych przedsiębiorstw uzyskała najwyższą ocenę. Jest zatem postrzegana jako większe zagrożenie niż polscy i lokalni wytwórcy na rynkach docelowych.

Poniżej, z uwagi na wagę analizowanego zagadnienia, przedstawiono ocenę konkurencji z uwzględnieniem poszczególnych rynków o wysokim potencjale eksportowym. I tak, na rynku argentyńskim największe zagrożenie dla polskiej ekspansji stanowią międzynarodowe przedsiębiorstwa z branży maszyn i urządzeń górniczych oraz polskie firmy walczące o zbyt między sobą. Ankieterzy uznali z kolei konkurencję ze strony rynku argentyńskiego (wykres 13.19).

Bardzo podobnie przedstawia się ocena konkurencji w drugim z badanych rynków zlokalizowanych w Ameryce Południowej, czyli Chile. Za najsilniejszych uznano tam konkurentów o międzynarodowej renomie oraz polskich producentów maszyn i urządzeń górniczych. Siłę konkurencji ze strony chilijskich producentów oceniono jako mniej niż niską. Przy czym przyznane oceny w każdym rodzaju konkurencji są niższe niż w przypadku Argentyny (wykres 13.20).

Za zdecydowanie bardziej agresywny pod względem konkurencji uznano rynek chiński, na którym konkurencję międzynarodową oceniono jako wysoką, zaś przedsiębiorstwom lokalnym i polskim producentom za siłę konkurencji przyznano ocenę powyżej średniej (wykres 13.21).

Wykres 13.19. Ocena siły konkurencji w Argentynie



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 13.20. Ocena siły konkurencji w Chile



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 13.21. Ocena siły konkurencji w Chinach



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Międzynarodowe przedsiębiorstwa są także postrzegane jako najpoważniejsze konkurencyjne zagrożenie na rynku indyjskim, jednakże ocena siły tego zagrożenia jest niższa niż w Chinach. Na tym rynku zauważalna jest także konkurencja lokalna i polska, ale zdaniem ankietowanych jej siła jest niska (wykres 13.22).

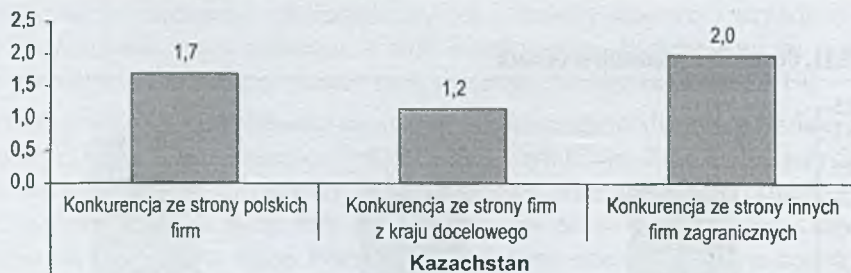
Wykres 13.22. Ocena siły konkurencji w Indiach



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Rynek w Kazachstanie charakteryzuje przeciętna konkurencja ze strony firm międzynarodowych i niska ze strony lokalnych producentów. Tą ostatnią badani oceniają jako mniejsze zagrożenie niż konkurencja polskich przedsiębiorstw na tym rynku (wykres 13.23).

Wykres 13.23. Ocena siły konkurencji w Kazachstanie



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Rynek maszyn i urządzeń w Rosji jest postrzegany przez ankietowanych bardzo podobnie, jak rynek kazachstański, jednakże oceny wystawiane poszczególnym rodzajom konkurencji są wyższe. Za najgroźniejszych rywali uważa się przedsiębior-

stwa międzynarodowe, następnie polskie, zaś najmniejsze zagrożenie niesie ze sobą konkurencja ze strony rosyjskich producentów maszyn i urządzeń górniczych (wykres 13.24).

Wykres 13.24. Ocena siły konkurencji w Rosji



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Rynek wietnamski to jedyny z badanych rynków, na którym konkurencja ze strony polskich producentów maszyn i urządzeń górniczych jest oceniana równie wysoko jak konkurencja ze strony międzynarodowych przedsiębiorstw. Jako słabą ankietowani ocenili wietnamską konkurencję (wykres 13.25).

Wykres 13.25. Ocena siły konkurencji w Wietnamie



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Jak pokreślono na wstępie, pierwsza część ankiety obejmująca 10 pytań miała na celu określenie kierunków aktualnego i potencjalnego eksportu, jego wielkości oraz uwarunkowań konkurencyjnych. Główne wnioski z przeprowadzonych badań przedstawiono poniżej.

1. Aktualnie badane polskie przedsiębiorstwa branży maszyn i urządzeń górniczych kierują eksport do następujących państw: Argentyna, Austria, Australia,

- Bośnia, Białoruś, Bułgaria, Chiny, Czechy, Finlandia, Hiszpania, Holandia, Kazachstan, Kolumbia, Litwa, Meksyk, Maroko, Niemcy, Republika Południowej Afryki, Rosja, Rumunia, Serbia, Ukraina, Wielka Brytania oraz Wietnam.
2. Najintensywniejsza i najdłuższa wymiana handlowa w branży jest utrzymywana z takimi krajami europejskimi, jak: Niemcy, Rosja, Ukraina i Czechy.
 3. Wśród nowych kierunków międzynarodowej ekspansji, planowanej w kolejnych latach działalności, znajdują się: Ameryka Północna i Południowa, Australia, Bośnia, Chiny, Finlandia, Indie, Kanada, Meksyk, Rosja, Szwecja, Turcja, Stany Zjednoczone i Wietnam.
 4. Polskie przedsiębiorstwa w kolejnym roku oraz w najbliższych 5 latach spodziewają się znacznego wzrostu zapotrzebowania na maszyny i urządzenia górnicze, zarówno na rynkach krajowych, jak i zagranicznych.
 5. W horyzoncie 10-letnim badani przewidują utrzymanie tendencji wzrostowych w branży maszyn i urządzeń górniczych w Polsce i na świecie, przy założeniu, że tempo to będzie powoli zmniejszać się.
 6. Za najgroźniejszych konkurentów na rynkach międzynarodowych polscy producenci uważają największe przedsiębiorstwa z polskiej branży maszynowej: Kopeks SA, Fasing SA, Famur SA i Bumech SA oraz ze światowej czołówki producentów maszyn i urządzeń górniczych: Bucyrus (obecnie w Caterpillar) i Joy Global. Przy czym, konkurencja ze strony firm światowych jest przez nich postrzegana jako zdecydowanie groźniejsza.
 7. Na rynkach uznanych za rynki o wysokim potencjale eksportowym w branży maszyn i urządzeń górniczych za najsilniejszą uznaje się konkurencję międzynarodową. Jedynie w Wietnamie konkurencja polska jest oceniana na równi ze światowymi gigantami.
 8. Za rynki najtrudniejsze (z silną konkurencją) ankietowani uznali Chiny i Rosję.
 9. Za rynki o mniejszym natężeniu działań konkurencji uznano: Argentynę, Chile, Kazachstan, Indie i Wietnam.

13.2. Analiza i ocena oferty produktowej oraz stopnia jej dopasowania do wymogów rynków zagranicznych

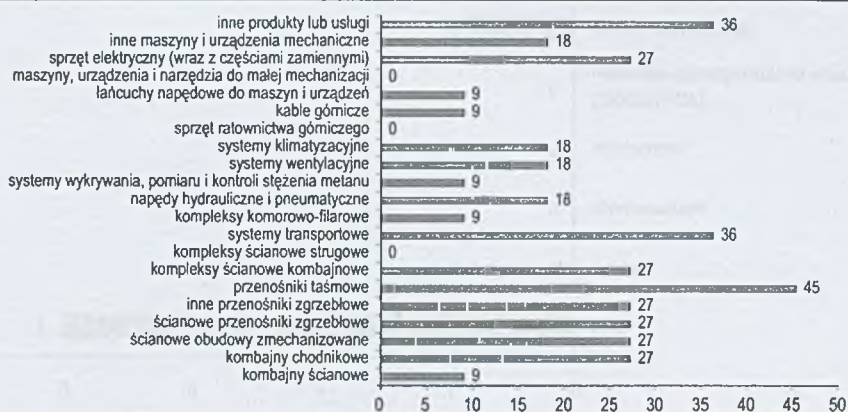
Druga część ankiety dotyczyła analizy i oceny oferty produktowej oraz stopnia jej dopasowania do wymogów rynków zagranicznych i zawierała trzy pytania. Jej celem była identyfikacja wewnętrznych uwarunkowań oraz barier w eksporcie maszyn i urządzeń górniczych.

Pierwsze z pytań odnosiło się do określenia oferty asortymentowej kierowanej przez badane przedsiębiorstwa na rynki zagraniczne. Rozkład odpowiedzi na to pytanie przedstawiono na wykresie 13.26. Najliczniejsza grupa badanych przedsiębiorstw eksportuje przenośniki taśmowe i systemy transportowe. Przedsiębiorstwa

dostarczają także na rynki zagraniczne kompleksy ścianowe kombajnowe, ścianowe i inne przenośniki zgrzeblowe, ścianowe obudowy zmechanizowane oraz kombajny chodnikowe. Z wymienionego asortymentu nie wskazano jedynie: kompleksów ścianowych strugowych, sprzętu ratownictwa górniczego oraz maszyn i urządzeń do małej mechanizacji.

W grupie inne znalazły się dodatkowo: lokomotywy kopalniane dołowe i powierzchniowe, liny, kruszarki UPK, lutnie wentylacyjne, kontenerowe przewoźne stacje paliw, części i podzespoły do lokomotyw, taśmy GTP dla górnictwa podziemnego. Wskazano także następujące usługi: remonty lokomotyw, serwis oraz konserwacja maszyn i urządzeń, projektowanie i budowa kopalń, wykonawstwo robót drążeniowych.

Wykres 13.26. Oferta asortymentowa badanych przedsiębiorstw kierowana na rynki zagraniczne [% wskazań]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

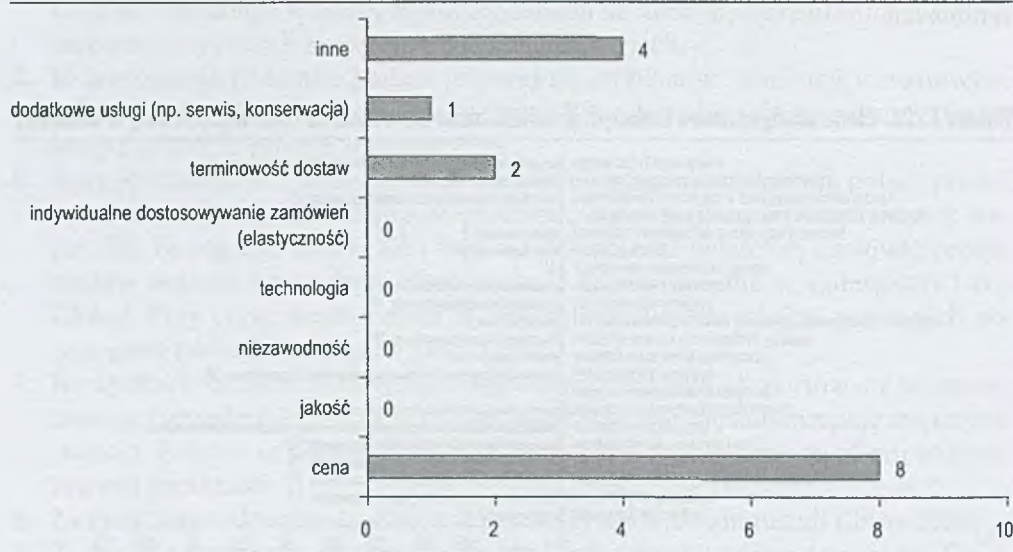
Kolejne dwa pytania w niniejszej części dotyczyły czynników decydujących o przewadze konkurencyjnej polskich i zagranicznych przedsiębiorstw. Pierwsze z nich, odnoszące się do źródeł własnej przewagi konkurencyjnej na trzech największych zagranicznych rynkach zbytu, sprawiło badanym wiele problemów. Byli oni w stanie, co prawda, wskazać kilka istotnych czynników konkurencyjnych, natomiast nie potrafili dokonać ich hierarchizacji. Świadczy to o braku rozpoznania własnych sił i słabości, co może w sposób istotny utrudniać walkę konkurencyjną na rynkach zagranicznych.

Generalnie, jako źródło przewagi konkurencyjnej na rynku rosyjskim wskazywano: cenę, jakość i niezawodność. Na rynku niemieckim terminowość dostaw uznano za istotne źródło przewagi konkurencyjnej. W Chinach polscy producenci są cenieni za jakość i cenę. Te dwa czynniki są doceniane także na rynku ukraińskim wraz z technologią wytwarzania. Cena i jakość to parametry, które pozwalają z kolei zdobywać

rynek czeski. W Maroku polscy wytwórcy zdobywają przewagę dzięki elastycznemu dostosowywaniu się do indywidualnych zamówień. Argentyna docenia cenę, jakość oraz niezawodność polskich maszyn i urządzeń górniczych. Zgodnie z powyższym, mniej istotne w walce konkurencyjnej na rynkach zagranicznych są takie czynniki, jak: terminowość dostaw i dodatkowe usługi.

Polscy producenci potrafią jednak zidentyfikować źródła przewagi konkurencji na rynkach zagranicznych. Przedstawiono je na wykresie 13.27.

Wykres 13.27. Czynniki decydujące o przewadze konkurentów na rynkach zagranicznych [ilość wskazań]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Zgodnie z danymi przedstawionymi na wykresie 13.27, podstawowym źródłem przewagi konkurentów na rynkach zagranicznych jest cena. Liczą się także inne czynniki, wśród których wskazano referencje oraz certyfikację u odbiorcy. Konkurenci zdobywają także przewagę dzięki czynnikom uznanym przez polskich producentów za mniej istotne, takim jak: terminowość dostaw i usługi dodatkowe.

Reasumując niniejszą część badania ankietowego, można sformułować wnioski przedstawione poniżej:

1. Polscy producenci dostarczają na rynki zagraniczne szeroki asortyment produktów i usług z branży maszyn i urządzeń górniczych.
2. Ankietowani za główne źródło przewagi konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych uznali cenę, jakość i niezawodność. Za mniej istotne uważają: terminowość dostaw i usługi dodatkowe.

Rozdział 14

Identyfikacja barier zewnętrznych i wewnętrznych w internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw branży maszyn i urządzeń górniczych

14.1. Ocena barier wewnętrznych, tkwiących we wnętrzu polskich przedsiębiorstw oraz w ich krajowym otoczeniu politycznym, ekonomicznym, społecznym i technologicznym (analiza PEST)

Kolejna część badania ankietowego miała na celu identyfikację i ocenę dwóch grup barier utrudniających eksport maszyn i urządzeń górniczych na rynki zagraniczne. Pierwsza z tych grup odnosiła się do wnętrza badanych przedsiębiorstw i stworzenia ich krótkich charakterystyk opisowo-liczbowych. Druga dotyczyła krajowego otoczenia z uwzględnieniem uwarunkowań politycznych, ekonomicznych, społecznych i technologicznych, które uniemożliwiają międzynarodową ekspansję w branży maszyn i urządzeń górniczych. Ta część badania obejmowała cztery pytania ankietowe.

Pierwsze z pytań niniejszej części odnosiło się do podstawowych danych statystycznych i finansowych charakteryzujących badane spółki. Metryczka dotyczyła wielkości zatrudnienia, wartości bilansowej aktywów i kapitału własnego oraz zysku netto w roku 2011. Przekrojową charakterystykę badanych przedsiębiorstw zawarto w tabeli 14.1.

Tabela 14.1. Finansowa zbiorcza charakterystyka badanych przedsiębiorstw

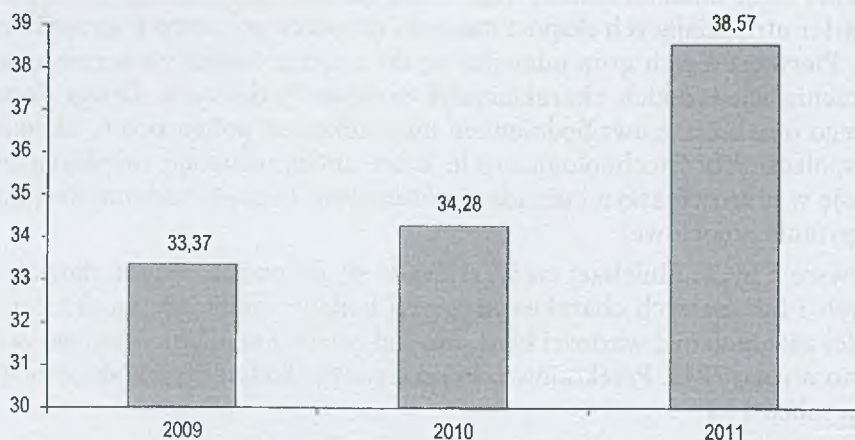
Wyszczególnienie	Średnia arytmetyczna	Wartość maksymalna	Wartość minimalna	Rozstęp
Wielkość zatrudnienia [osoby]	716	5 606	13	5 593
Wartość bilansowa aktywów [zł]	78 205 822	214 753 134	3 801 692	210 951 442
Wartość bilansowa kapitału własnego [zł]	41 326 238	140 106 206	2 492 244	137 613 962
Zysk netto [zł]	5 647 920	22 150 741	153 511	21 997 230

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Charakterystyka zbiorcza badanych przedsiębiorstw przedstawiona w tabeli 14.1 oddaje zróżnicowanie polskiej branży maszyn i urządzeń górniczych. Wiodące firmy to potentaci rynkowi o bardzo wysokich zyskach, majątku i kapitale, zatrudniający wiele osób. Poza nimi w branży działa wiele małych i średnich przedsiębiorstw, które nie mogą, co prawda, pochwalić się silną pozycją rynkową, ale także stanowią grupę dobrze funkcjonujących podmiotów, znanych i cenionych na krajowym rynku i w niektórych przypadkach także na rynkach zagranicznych.

Na uwagę zasługuje również to, że dla badanych przedsiębiorstw sprzedaż maszyn i urządzeń górniczych nie jest jedynym źródłem przychodów. Badane spółki dostarczają także produkty i usługi dla innych sektorów, co pozwala im zdywersyfikować źródła utrzymania i ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej. Średni udział przychodów ze sprzedaży maszyn i urządzeń górniczych w przychodach ogółem badanych przedsiębiorstw w latach 2009-2011 przedstawiono na wykresie 14.1. Udział ten w badanym okresie systematycznie się zwiększa, co dowodzi wzrostowej tendencji na rynku maszyn i urządzeń górniczych oraz rosnącej roli przemysłu wydobywczego w generowaniu przychodów dla branży elektromaszynowej w Polsce.

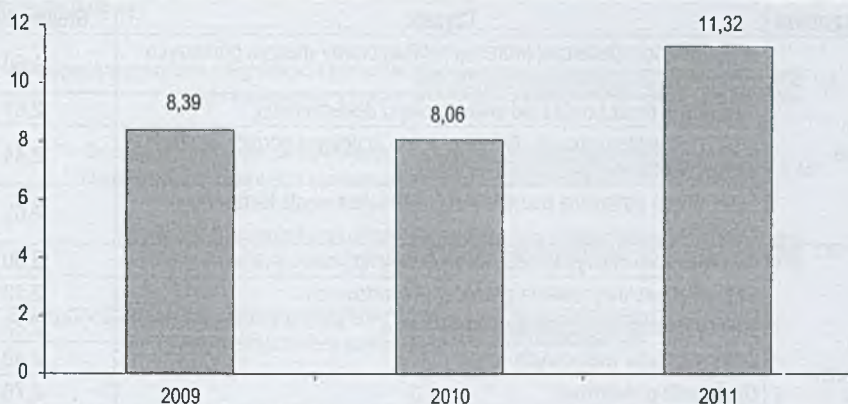
Wykres 14.1. Średni udział przychodów ze sprzedaży maszyn i urządzeń górniczych w przychodach ogółem w latach 2009-2011 [%]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Zgodnie z danymi prezentowanymi na wykresach 14.1 i 14.2, w odniesieniu do roku 2010, wyraźnie wzrasta także rola przychodów z eksportu w przychodach ogółem ankietowanych przedsiębiorstw. Polscy producenci wykorzystują zatem ożywienie w przemyśle wydobywczym i starają się konsumować pożytki tego wzrostu.

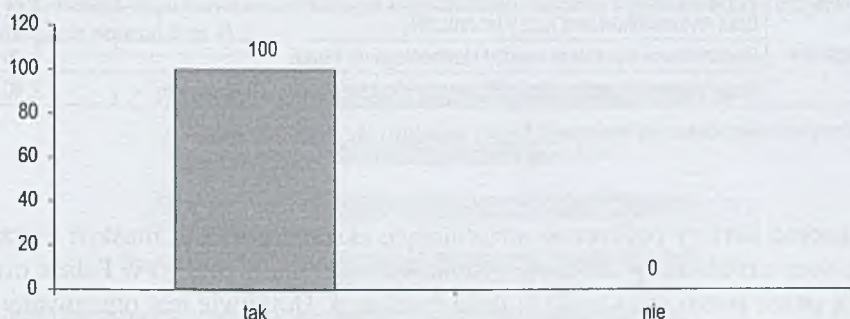
Wykres 14.2. Średni udział eksportu maszyn i urządzeń górniczych w przychodach ogółem w latach 2009-2011 [%]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wszystkie ankietowane przedsiębiorstwa prowadzą aktualnie prace badawczo-rozwojowe. Mają zatem świadomość niestannego doskonalenia technologii wytwarzania i podejmują działania w tym zakresie (wykres 14.3).

Wykres 14.3. Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy spółka prowadzi aktualnie prace badawczo-rozwojowe? [%]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Ostatnie z pytań zawarte w trzeciej części ankiety odnosiło się do oceny barier wewnętrznych, tkwiących w krajowym otoczeniu ogólnogospodarczym, utrudniających ekspansję producentów maszyn i urządzeń górniczych na rynki międzynarodowe. Wykaz średnich ocen dla poszczególnych grup czynników z uwzględnieniem otoczenia politycznego, ekonomicznego, społecznego i technologicznego zawarto w tabeli 14.2.

Tabela 14.2. Średnia ocena barier wewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urządzeń górniczych

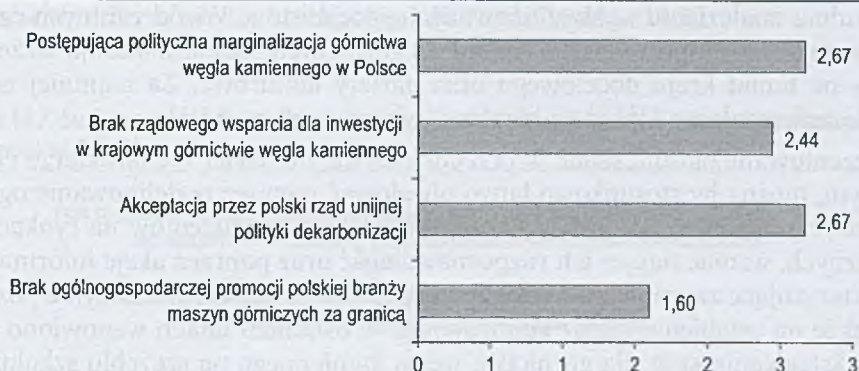
Rodzaj czynnika	Czynnik	Średnia ocena
Czynniki polityczne	Brak ogólnogospodarczej promocji polskiej branży maszyn górniczych za granicą	1,60
	Akceptacja przez polski rząd unijnej polityki dekarbonizacji	2,67
	Brak rządowego wsparcia dla inwestycji w krajowym górnictwie węgla kamiennego	2,44
	Postępująca polityczna marginalizacja górnictwa węgla kamiennego w Polsce	2,67
Czynniki ekonomiczne	Koszty produkcji (wynagrodzenia, materiały itp.)	3,00
	Stopień zbiurokratyzowania procedur eksportowych	2,33
	Zmiany koniunktury gospodarczej w Polsce	2,38
	Zmiany kursów walutowych	2,80
	Obciążenia podatkowe	2,78
	Koszty sprzedaży (promocja, agenci)	1,75
	Koszty transportu	2,70
Czynniki społeczne	Zaniechanie kształcenia kadr na potrzeby górnictwa węgla kamiennego	2,56
	Rozpoznawalność marek producentów polskich na rynkach zagranicznych	3,33
	Sformalizowanie współpracy między producentami maszyn i urządzeń górniczych w Polsce	2,00
	Brak wiedzy na temat kraju docelowego	2,40
	Bariery językowe	1,90
	Bariery kulturowe	2,30
Czynniki technologiczne	Brak wyposażenia w odpowiednią technologię	2,11
	Brak wykwalifikowanej kadry technicznej	1,89
	Opóźnienia w transferze wiedzy i technologii do Polski	1,70
	Brak rządowego wsparcia finansowego dla działalności innowacyjnej	2,40

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Za istotne bariery polityczne utrudniające eksport polskich maszyn i urządzeń ankietowani uznali marginalizację górnictwa węgla kamiennego w Polsce oraz akceptację przez polski rząd polityki dekarbonizacji. Dotkliwie jest odczuwany także brak rządowego wsparcia dla inwestycji w górnictwie węgla kamiennego, który mógłby stanowić dodatkowy bodziec dla branży maszyn i urządzeń górniczych. Brak ogólnogospodarczej promocji maszyn i urządzeń górniczych uznano za barierę o niskim znaczeniu (wykres 14.4).

Bariery ekonomiczne oceniono znacznie wyżej niż bariery polityczne – są one zatem dotkliwiej odczuwane przez producentów maszyn i urządzeń górniczych. Największą przeszkodą w tym zakresie są rosnące koszty produkcji, które powodują wzrost cen polskich wyrobów i w rezultacie utrudniają konkurencję cenową na rynkach zagranicznych. Istotnymi barierami są także wahania kursów walutowych, obciążenia podatkowe oraz koszty transportu. Zdaniem ankietowanych zmiany ko-

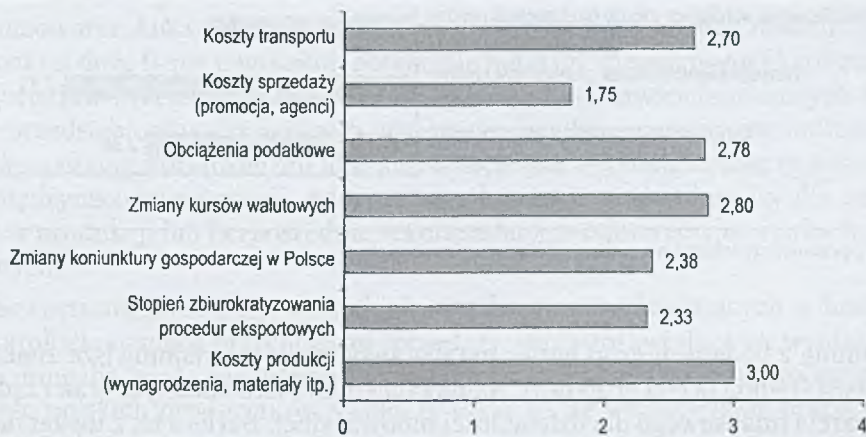
Wykres 14.4. Średnia waga barier politycznych w ograniczaniu eksportu polskich maszyn i urządzeń górniczych (skala ocen od 0 do 4)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

niunktury to bariera o przeciętnym znaczeniu, podobnie jak zbiurokratyzowanie procedur eksportowych. Za najmniej istotną barierę ekonomiczną uznano koszty sprzedaży obejmujące reklamę i promocję wyrobów branżowych na rynkach zagranicznych (wykres 14.5).

Wykres 14.5. Średnia waga barier ekonomicznych w ograniczaniu eksportu polskich maszyn i urządzeń górniczych (skala ocen od 0 do 4)



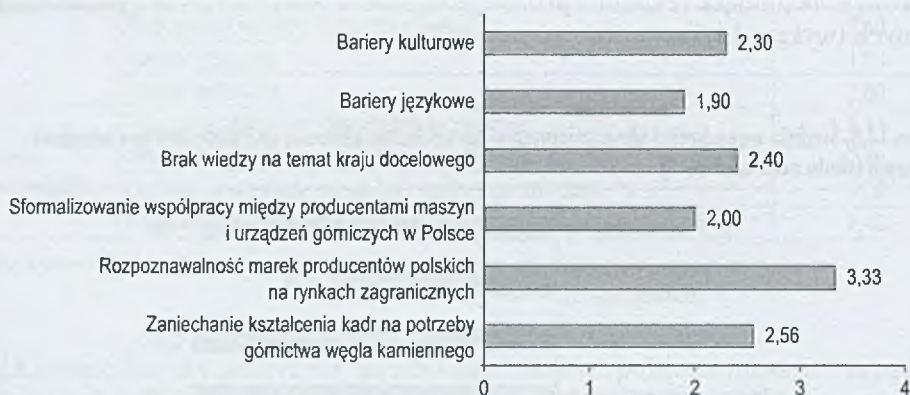
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Mimo, że ankietowani nie traktują kosztów sprzedaży jako istotnej bariery ekonomicznej, to wśród czynników społecznych jako największe utrudnienie wskazują

brak rozpoznawalności marek polskich na rynkach zagranicznych. Odczuwają także skutki zaniechania kształcenia kadr na potrzeby górnictwa węgla kamiennego, co utrudnia znalezienie wykwalifikowanych specjalistów. Wśród istotnych czynników hamujących eksport maszyn i urządzeń górniczych badani wskazują także brak wiedzy na temat kraju docelowego oraz bariery kulturowe. Za najmniej istotne ograniczenie społeczne uważają bariery językowe (wykres 14.6).

Prezentowane ograniczenia, w przeciwieństwie do barier o charakterze ekonomicznym, można by stosunkowo łatwo niwelować poprzez podejmowanie ogólnogospodarczych działań promujących marki polskich producentów na rynkach zagranicznych, wzmacniające ich rozpoznawalność oraz poprzez akcje informacyjne charakteryzujące zagraniczne rynki zbytu. Wspólne działania promocyjne pozwoliłyby także na osłabienie barier kulturowych. W ostatnich latach wznowiono także proces kształcenia kadr dla górnictwa węgla kamiennego na szczeblu szkolnictwa średniego, co powinno zaowocować osłabieniem bariery w postaci braku wykwalifikowanych kadr.

Wykres 14.6. Średnia waga barier społecznych w ograniczaniu eksportu polskich maszyn i urządzeń górniczych (skala ocen od 0 do 4)

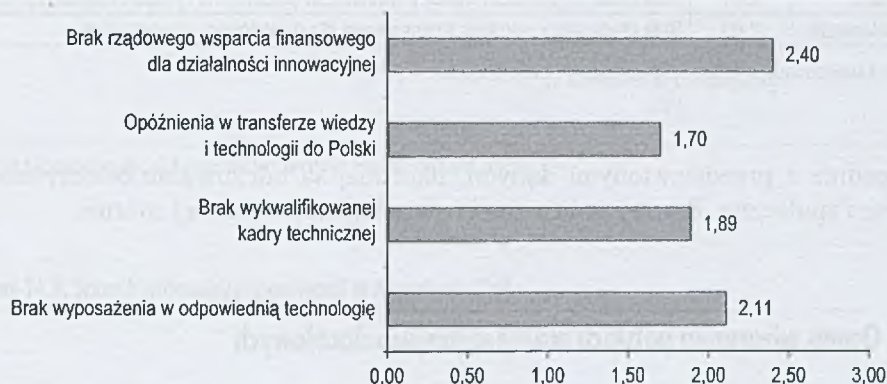


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Ostatnia z badanych grup barier ma dla ankietowanych najmniejsze znaczenie (najniższa średnia ocena grupowa). Najmocniej doskwiera badanym brak rządowego wsparcia finansowego dla działalności innowacyjnej. Bariera ta, z uwagi na częściowo ekonomiczny charakter, koresponduje z dotkliwie odczuwanymi przez przedsiębiorstwa ograniczeniami ekonomicznymi, wzmacniając dodatkowo ich rangę. Producenci maszyn i urządzeń górniczych powyżej średniej oceniają również brak wyposażenia w odpowiednią technologię. Mają więc świadomość ewentualnych luk technologicznych, jednakże nie stanowią one dla nich bardzo poważnego

mankamentu ograniczającego międzynarodową ekspansję. Zdecydowanie słabiej odczuwalne są natomiast takie bariery, jak brak wykwalifikowanej kadry oraz opóźnienia w transferze wiedzy i technologii do Polski (wykres 14.7).

Wykres 14.7. Średnia waga barier społecznych w ograniczaniu eksportu polskich maszyn i urządzeń górniczych (skala ocen od 0 do 4)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Reasumując trzecią część badania ankietowego, należy stwierdzić, że wewnętrzną przeszkodą w międzynarodowej ekspansji przedsiębiorstw branży maszyn i urządzeń górniczych może być ich wyraźne rozdrobnienie i bardzo duże zróżnicowanie, które sprawia, że na zagranicznych rynkach mogą zaistnieć przede wszystkim duże firmy o wysokim potencjale ludzkim, majątkowym i kapitałowym. Z wywiadów przeprowadzonych dodatkowo z przedstawicielami małych i średnich przedsiębiorstw działających w sektorze wynika, że starają się oni nawiązywać kooperację z branżowymi liderami i dzięki temu zyskują szansę na zaistnienie na międzynarodowej arenie, poprzez współuczestniczenie (dostawy dla potentatów) w produkcji lub bezpośrednie rekomendacje u odbiorców na rynkach zagranicznych.

Wewnętrzną szansą dla wszystkich przedsiębiorstw działających w branży są niewątpliwie rosnące przychody ze sprzedaży oraz poprawiające się wyniki finansowe, umożliwiające inwestycje i prowadzenie prac badawczo-rozwojowych. Na korzyść polskich producentów świadczy także to, że wszyscy takie prace aktualnie prowadzą.

Analiza PEST pozwoliła ocenić intensywność barier generowanych w otoczeniu politycznym, ekonomicznym i społecznym. Średnią ocenę dla poszczególnych grup zawarto w tabeli 14.3.

Tabela 14.3. Średnia ocena barier tkwiących w krajowym otoczeniu politycznym, ekonomicznym, społecznym i technologicznym

Grupa barier	Średnia ocena	Najistotniejsza bariera w grupie
Polityczne	2,34	Postępująca polityczna marginalizacja górnictwa węgla kamiennego w Polsce. Akceptacja przez polski rząd unijnej polityki dekarbonizacji.
Ekonomiczne	2,53	Koszty produkcji (wynagrodzenia, materiały itp.).
Spoleczne	2,41	Brak rozpoznawalności marek producentów polskich na rynkach zagranicznych.
Technologiczne	2,03	Brak rządowego wsparcia finansowego dla działalności innowacyjnej.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Zgodnie z przedstawionymi danymi, najsilniej są odczuwalne bariery ekonomiczne i społeczne. Bariery polityczne i technologiczne są mniej istotne.

14.2. Ocena wizerunku polskich marek w krajach docelowych

W kolejnej części ankiety, na podstawie siedmiu pytań, dokonano oceny wizerunku polskich marek w krajach docelowych. Pierwsze z nich odnosiło się do sposobu prowadzenia promocji na rynkach zagranicznych. Anketowani mieli w tym przypadku do wyboru akcję prowadzoną: samodzielnie, poprzez agenta lub na szczeblu państwowym. Przy czym, pytanie to odnosiło się do wszystkich 7 państw zidentyfikowanych jako rynki o wysokim potencjale eksportowym w branży maszyn i urządzeń górniczych. Agregacja wyników dla wszystkich krajów pozwoliła stwierdzić, że najczęściej promocja prowadzona jest samodzielnie. Jedyne 12% badanych korzysta z pomocy zrzeszeń producenckich, a 9% z promocji prowadzonej na szczeblu państwowym (wykres 14.7).

W dalszej części, na wykresach 14.8-14.13, przedstawiono metody prowadzenia akcji promocyjnej na poszczególnych rynkach o wysokim potencjale eksportowym.

Zgodnie z danymi przedstawionymi na wykresach, na wszystkich rynkach docelowych dominuje samodzielne prowadzenie akcji promocyjnej. Promocja na szczeblu państwowym jest wykorzystywana w Chinach, Chile i Rosji. Zrzeszenia producenckie wspomagają akcje promocyjne w Argentynie, Chile, Indiach i Kazachstanie. Najuboższy sposób promocji dotyczy Wietnamu, w którym badane przedsiębiorstwa działają wyłącznie samodzielnie.

Kolejne pytanie ankietowe dotyczyło sprecyzowania formy prowadzenia akcji promocyjnej. Rozkład odpowiedzi na to pytanie dla wszystkich badanych rynków przedstawiono na wykresie 14.16.

Wykres 14.8. Sposób prowadzenia promocji na rynkach zagranicznych ogółem dla badanych przedsiębiorstw [%]



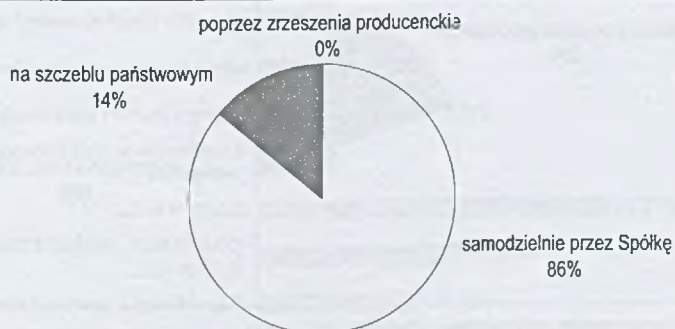
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 14.9. Sposób prowadzenia promocji w Argentynie [%]



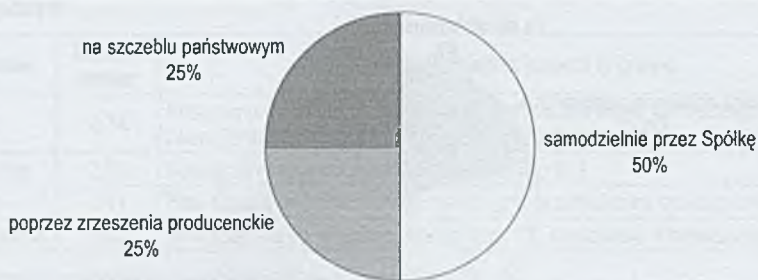
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 14.10. Sposób prowadzenia promocji w Chinach [%]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 14.11. Sposób prowadzenia promocji w Chile [%]



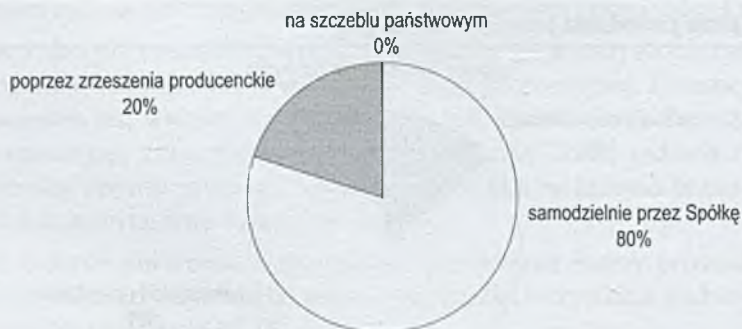
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 14.12. Sposób prowadzenia promocji w Indiach [%]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 14.13. Sposób prowadzenia promocji w Kazachstanie [%]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 14.14. Sposób prowadzenia promocji w Rosji [%]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 14.15. Sposób prowadzenia promocji w Wietnamie [%]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 14.16. Formy prowadzenia akcji promocyjnej w krajach o wysokim potencjale eksportowym ogółem [%]

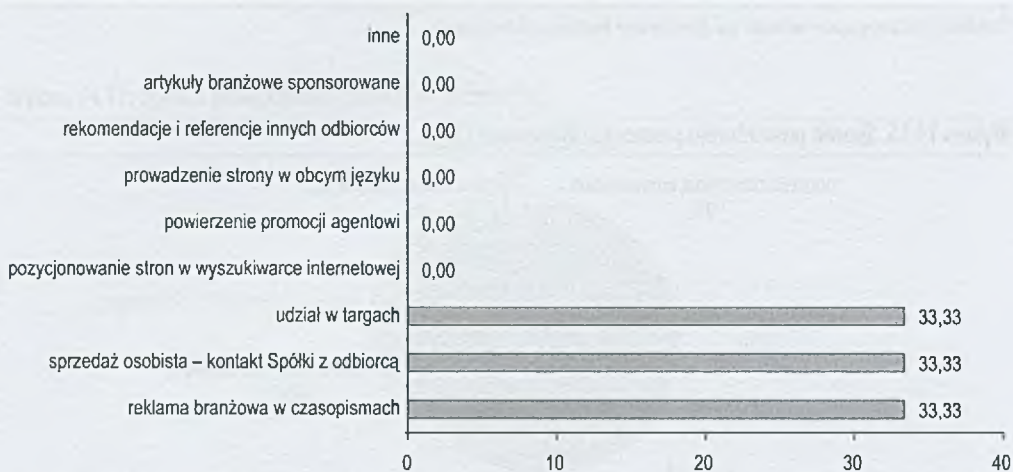


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Dominującą formą promocji producentów maszyn i urządzeń górniczych na rynkach o wysokim potencjale eksportowym jest aktualnie udział w targach. Popularnością cieszą się także: sprzedaż osobista, powierzenie promocji agentowi i reklama w branżowych czasopismach. Przedsiębiorstwa nie korzystają jednak z łatwo dostępnych i stosunkowo tanich form promocji, takich jak prowadzenie strony internetowej w obcym języku czy rekomendacje i referencje odbiorców.

Na wykresach 14.17-14.23 przedstawiono rozkład odpowiedzi na powyższe pytanie w odniesieniu do poszczególnych państw.

Wykres 14.17. Formy prowadzenia akcji promocyjnej w Argentynie [%]



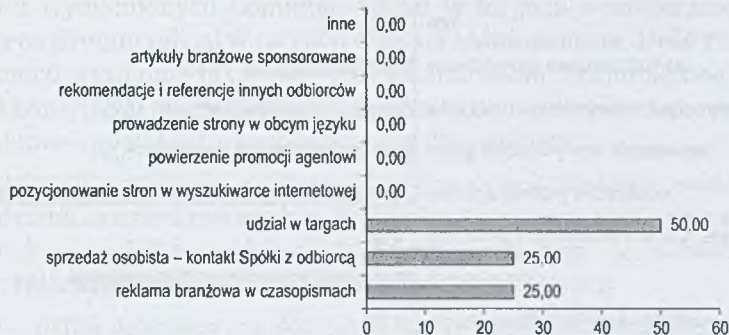
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 14.18. Formy prowadzenia akcji promocyjnej w Chinach [%]



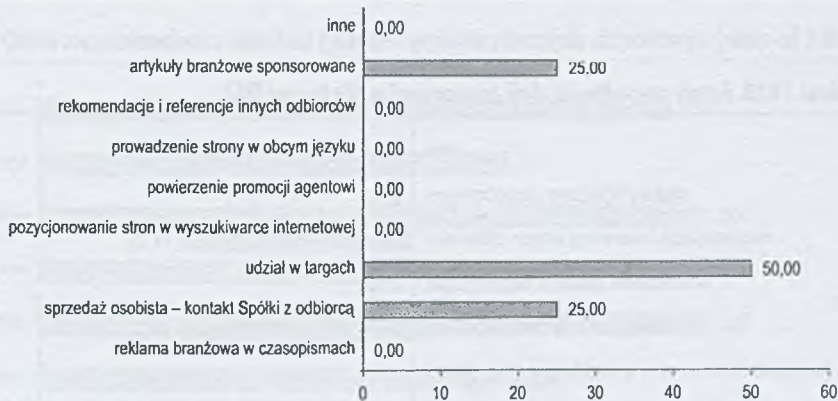
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 14.19. Formy prowadzenia akcji promocyjnej w Chile [%]



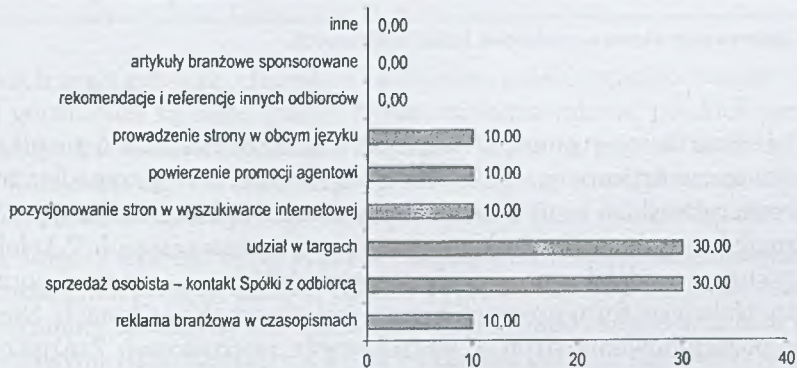
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 14.20. Formy prowadzenia akcji promocyjnej w Indiach [%]



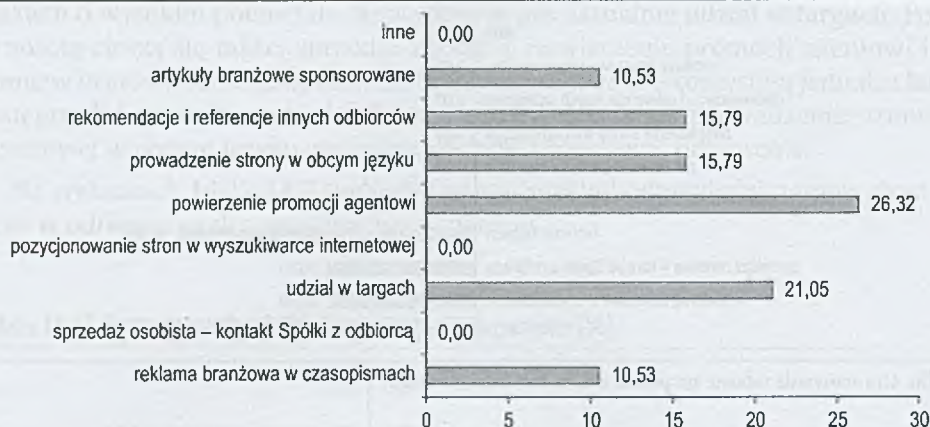
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 14.21. Formy prowadzenia akcji promocyjnej w Kazachstanie [%]



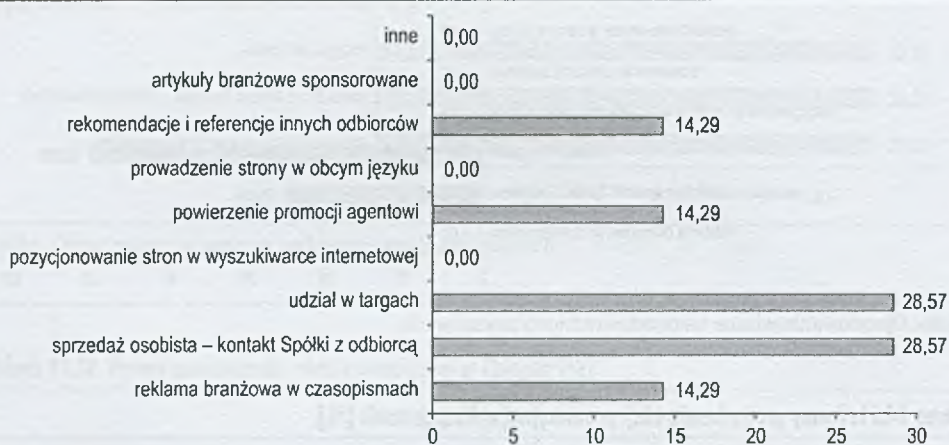
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 14.22. Formy prowadzenia akcji promocyjnej w Rosji [%]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 14.23. Formy prowadzenia akcji promocyjnej w Wietnamie [%]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

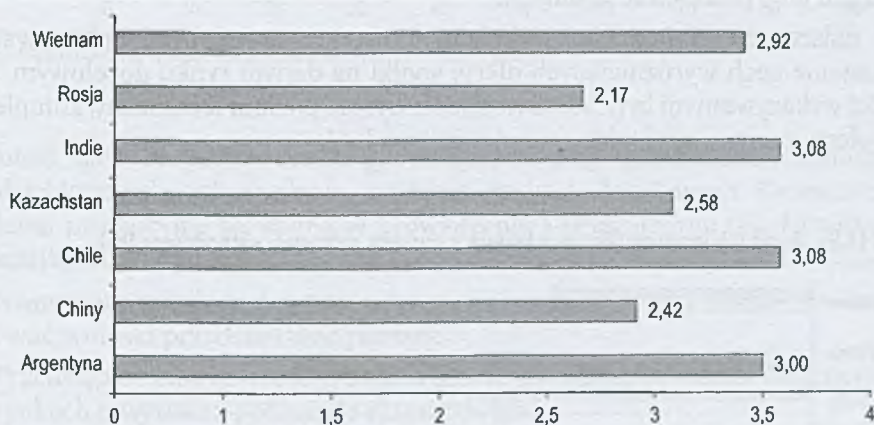
Najuboższe formy promocji producentów maszyn i urządzeń górniczych są wykorzystywane w Argentynie, Chile i Indiach. Przy czym, w przypadku krajów południowoamerykańskich są to te same formy promocji, które obejmują: udział w targach, sprzedaż osobistą oraz reklamę branżową w czasopiśmie. Z kolei w Indiach wykorzystuje się: udział w targach, branżowe artykuły sponsorowane oraz sprzedaż osobistą. Najwięcej form promocji branży jest obecnych w Chinach. Nie stosuje się jedynie pozycjonowania stron w wyszukiwarce internetowej. Zróżnicowanie pod

względem form promocji cechuje też rynek rosyjski i kazachstański. Przy czym, na pierwszym z wymienionych dominuje udział w targach i powierzenie promocji agentowi, a na drugim udział w targach oraz sprzedaż osobista. Dość zróżnicowane formy promocji występują także na rynku wietnamskim, obejmują one pięć z dziewięciu wskazanych w pytaniu działań. Najpopularniejsze z nich to, podobnie jak w Kazachstanie – udział w targach oraz sprzedaż osobista.

Powyzsze wyniki wskazują na istotność targów oraz kontaktów osobistych w prowadzeniu działań marketingowych w branży maszyn i urządzeń górniczych. Należałoby jednak rozważyć uzupełnienie tych form, zwłaszcza, że niektóre z nich nie wymagają znacznych nakładów czasu i środków finansowych.

Kolejne z pytań ankietowych dotyczyło oceny rozpoznawalności marki na rynkach o wysokim potencjale eksportowym. Ocenę przyznawano w skali od 1 do 4, gdzie: 1 – bardzo dobrze znana, 2 – dobrze znana, 3 – słabo znana, 4 – nieznana. Rozkład odpowiedzi na to pytanie przedstawiono na wykresie 14.24.

Wykres 14.24. Ocena rozpoznawalności marek na rynkach o wysokim potencjale eksportowym (skala od 1 do 4)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Na rynkach argentyńskim, chilijskim i indyjskim polskie marki z branży maszyn i urządzeń górniczych są słabo znane. Niska rozpoznawalność polskich przedsiębiorstw cechuje też rynek wietnamski. Najlepiej znane są polskie marki w Rosji, Chinach i Kazachstanie. Koreponduje to z wieloletnią współpracą prowadzoną z tymi krajami oraz bliskością geograficzną rynków w Rosji i Kazachstanie.

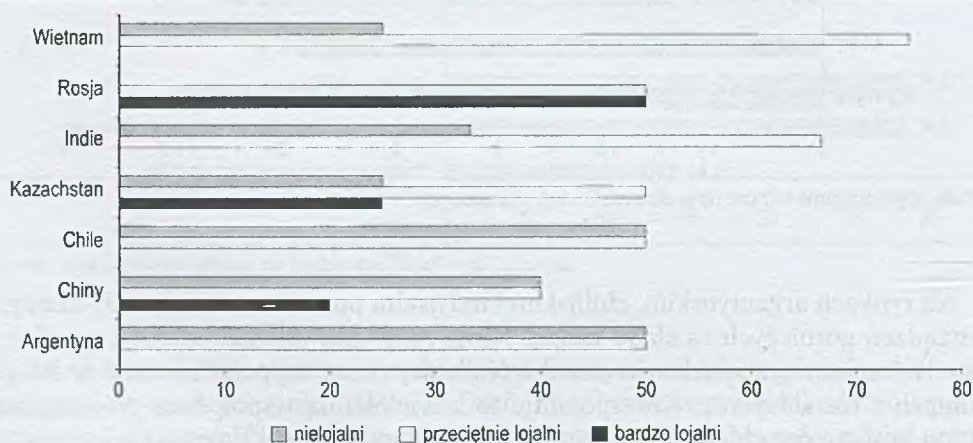
Związek między czasem współpracy a rozpoznawalnością marki potwierdziło kolejne pytanie ankietowe, w którym badane przedsiębiorstwa określały czas prowadzenia wymiany handlowej z krajami określonymi jako rynki o wysokim potencjale eksportowym. I tak, kontakty z Rosją i Chinami cechuje najdłuższy horyzont

współpracy, obejmujący okres od 10 do 20 lat i więcej. Najkrócej przedsiębiorstwa współpracują z rynkami Ameryki Południowej – maksymalnie do 5 lat, zaś średni okres wymiany międzynarodowej charakteryzuje Indie, Kazachstan oraz Wietnam – od 5 do 10 lat.

Kolejne z pytań zawartych w ankiecie miało na celu zidentyfikowanie stopnia lojalności odbiorców w poszczególnych krajach międzynarodowej ekspansji. Odbiorców można było ocenić jako bardzo lojalnych – 1, przeciętnie lojalnych – 2 lub nielojalnych – 3. Zgodnie z danymi przedstawionymi na wykresie 14.25 za bardzo lojalnych uważa się odbiorców rosyjskich (50% wskazań). Przez połowę ankietowanych są oni oceniani jako przeciętnie lojalni. Nikt z badanych nie ocenił rosyjskich kontrahentów jako nielojalnych. Za bardzo lojalnych i przeciętnie lojalnych uchodzą też odbiorcy z Kazachstanu. 20% badanych za bardzo lojalnych uważa odbiorców z Chin, a 40% twierdzi, że są oni przeciętnie lojalni. Za przeciętnie lojalnych należy uznać odbiorców z Indii i Wietnamu, którzy nie są, co prawda, ocenieni jako bardzo lojalni, ale odpowiednio ponad 70% i 60% ankietowanych uważa ich za średnio lojalnych. Najgorzej pod względem lojalności wypada rynek argentyński i chilijski. 50% badanych uznało odbiorców z tego rynku za nielojalnych. Pozostała część ocenia ich jako przeciętnie lojalnych.

W dalszej części badania, w kolejnym pytaniu poproszono ankietowanych o wskazanie cech wyróżniających ofertę spółki na danym rynku docelowym. Najczęściej wskazywanymi były: niezawodność, wysoki poziom techniczny, kompleksowość oferty zawierającej także usługi oraz trwałość.

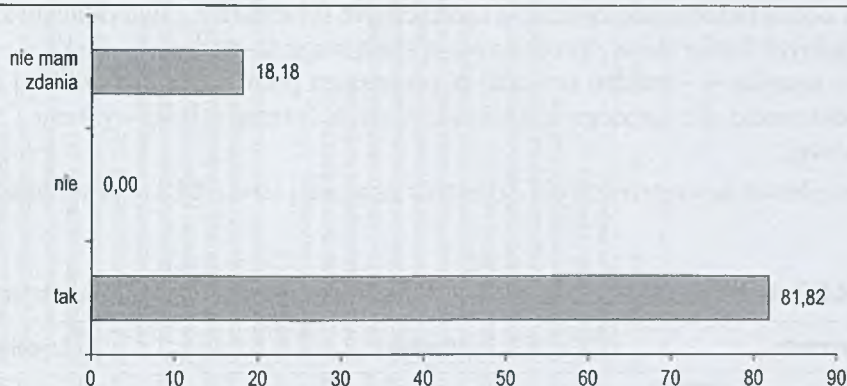
Wykres 14.25. Ocena lojalności odbiorców w krajach o wysokim potencjale eksportowym [%]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Ostatnie z pytań zawartych w czwartej części ankiety było pytaniem rozstrzygnięcia wiążącym działania promocyjne z wizerunkiem marki. Rozkład odpowiedzi na to pytanie przedstawiono na wykresie 14.26.

Wykres 14.26. Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy dostrzegają Państwo związek między prowadzonymi działaniami promocyjnymi na rynkach docelowych a wizerunkiem marki?



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Ponad 80% badanych dostrzega związek między działaniami promującymi przedsiębiorstwo a wizerunkiem marki na rynkach docelowych. Oznacza to, że działania promocyjne są ważne w prowadzeniu i rozszerzaniu międzynarodowej ekspansji przedsiębiorstw.

Reasumując wyniki badań prowadzonych w czwartej części ankiety, można sformułować wnioski przedstawione poniżej:

1. Przedsiębiorstwa najczęściej samodzielnie prowadzą działania promocyjne na rynkach o wysokim potencjale eksportowym.
2. Najczęściej wykorzystywanymi formami promocji są udział w targach oraz sprzedaż bezpośrednia. Przedsiębiorcy rzadko wykorzystują łatwo dostępne formy w postaci strony internetowej w języku obcym czy referencji i rekomendacji innych odbiorców.
3. Producenci dostrzegają związek między działaniami promocyjnymi a wizerunkiem marki na rynkach zagranicznych.
4. Na odległych geograficznie rynkach południowoamerykańskich polskie marki producentów maszyn i urządzeń górniczych są słabo rozpoznawalne. Największą rozpoznawalnością polskich wytwórców charakteryzuje się rynek rosyjski, chiński i kazachstański. Rynki te cechuje też najdłuższy okres współpracy z polskimi firmami.
5. Za najbardziej lojalnych uważa się odbiorców rosyjskich, kazachstańskich i chińskich. Za nielojalnych uznaje się odbiorców chilijskich i argentyńskich.

14.3. Identyfikacja i ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urządzeń górniczych, wynikające z warunkowań rynku importera (analiza PEST)

Zadaniem ostatniej części ankiety była ocena rangi barier zewnętrznych generowanych przez otoczenie polityczne, ekonomiczne, społeczne i technologiczne na rynkach zagranicznych. W przypadku wszystkich siedmiu zidentyfikowanych państw ocena przebiegała zgodnie z identycznym schematem zawierającym zestaw potencjalnych barier wraz z proponowaną skalą wagi: 0 – żadna, 1 – niska, 2 – średnia, 3 – wysoka, 4 – bardzo wysoka. W niniejszym podrozdziale wyniki tej części zaprezentowano dla każdego kraju oddzielnie w formie tabeli, wykresu i syntezy opisowej.

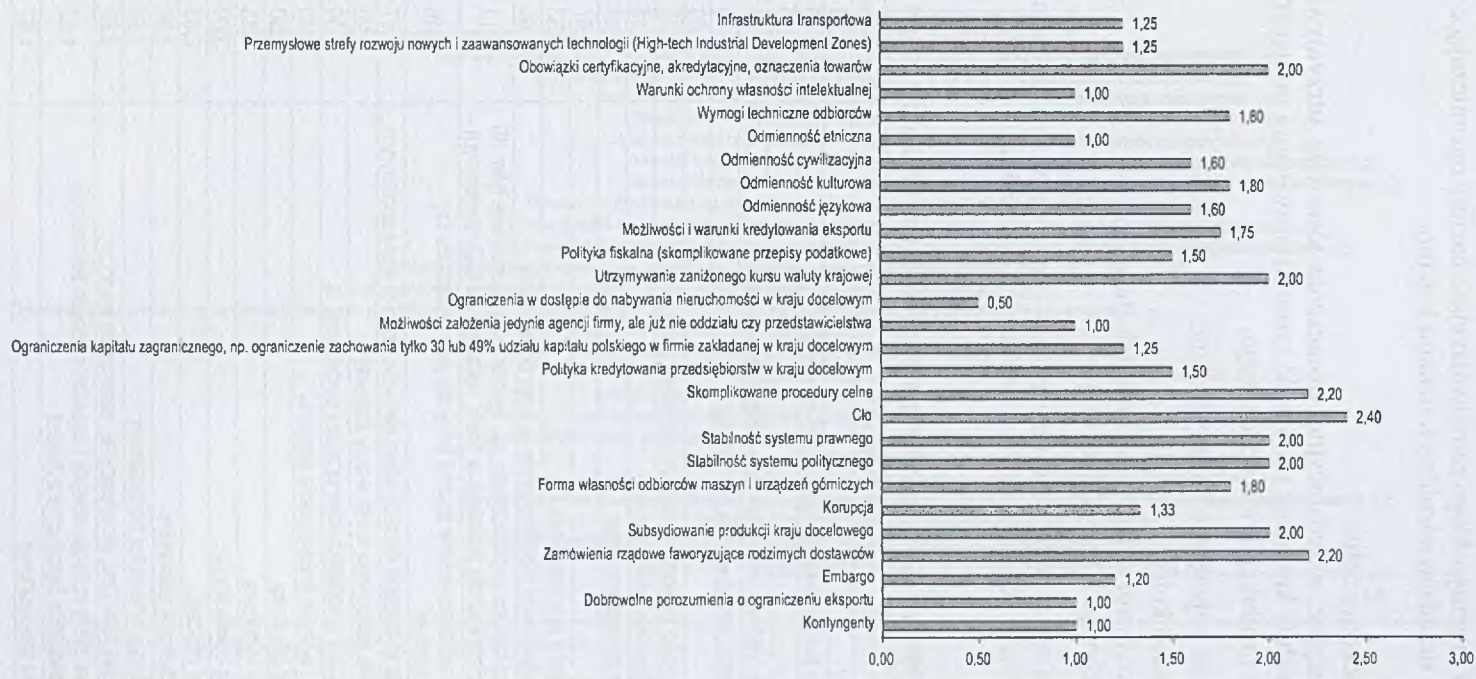
Ocenę barier zewnętrznych dla Argentyny zawierają tabela 14.4 oraz wykres 14.27.

Tabela 14.4. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urządzeń górniczych w Argentynie

Rodzaj czynnika	Czynnik	Średnia ocena
Czynniki polityczne	Kontyngenty	1,00
	Dobrowolne porozumienia o ograniczeniu eksportu	1,00
	Embargo	1,20
	Zamówienia rządowe faworyzujące rodzimych dostawców	2,20
	Subsydiowanie produkcji kraju docelowego	2,00
	Korupcja	1,33
	Forma własności odbiorców maszyn i urządzeń górniczych	1,80
	Stabilność systemu politycznego	2,00
	Stabilność systemu prawnego	2,00
Czynniki ekonomiczne	Cło	2,40
	Skomplikowane procedury celne	2,20
	Polityka kredytowania przedsiębiorstw w kraju docelowym	1,50
	Ograniczenia kapitału zagranicznego, np. ograniczenie zachowania tylko 30 lub 49% udziału kapitału polskiego w firmie zakładanej w kraju docelowym	1,25
	Możliwości założenia jedynie agencji firmy, ale już nie oddziału czy przedstawicielstwa	1,00
	Ograniczenia w dostępie do nabywania nieruchomości w kraju docelowym	0,50
	Utrzymywanie zaniżonego kursu waluty krajowej	2,00
	Polityka fiskalna (skomplikowane przepisy podatkowe)	1,50
	Możliwości i warunki kredytowania eksportu	1,75
Czynniki społeczne	Odmienność językowa	1,60
	Odmienność kulturowa	1,80
	Odmienność cywilizacyjna	1,60
	Odmienność etniczna	1,00
Czynniki technologiczne	Wymogi techniczne odbiorców	1,80
	Warunki ochrony własności intelektualnej	1,00
	Obowiązki certyfikacyjne, akredytacyjne, oznaczenia towarów	2,00
	Przemysłowe strefy rozwoju nowych i zaawansowanych technologii (<i>High-tech Industrial Development Zones</i>)	1,25
	Infrastruktura transportowa	1,25

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 14.27. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urządzeń górniczych w Argentynie



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

W przypadku rynku argentyńskiego za najważniejsze bariery ograniczające eksport polskich maszyn i urządzeń górniczych uznano kolejno:

- 1) cło,
- 2) skomplikowane procedury celne,
- 3) obowiązki certyfikacyjne, akredytacyjne, oznaczenia towarów; utrzymywanie zaniżonego kursu waluty krajowej; stabilność systemu prawnego i politycznego oraz subsydiowanie produkcji kraju docelowego.

Na rynku chińskim za największe bariery uznano:

- 1) odmienności językowe i kulturowe,
- 2) zamówienia rządowe faworyzujące rodzimych dostawców,
- 3) utrzymywanie zaniżonego kursu waluty krajowej.

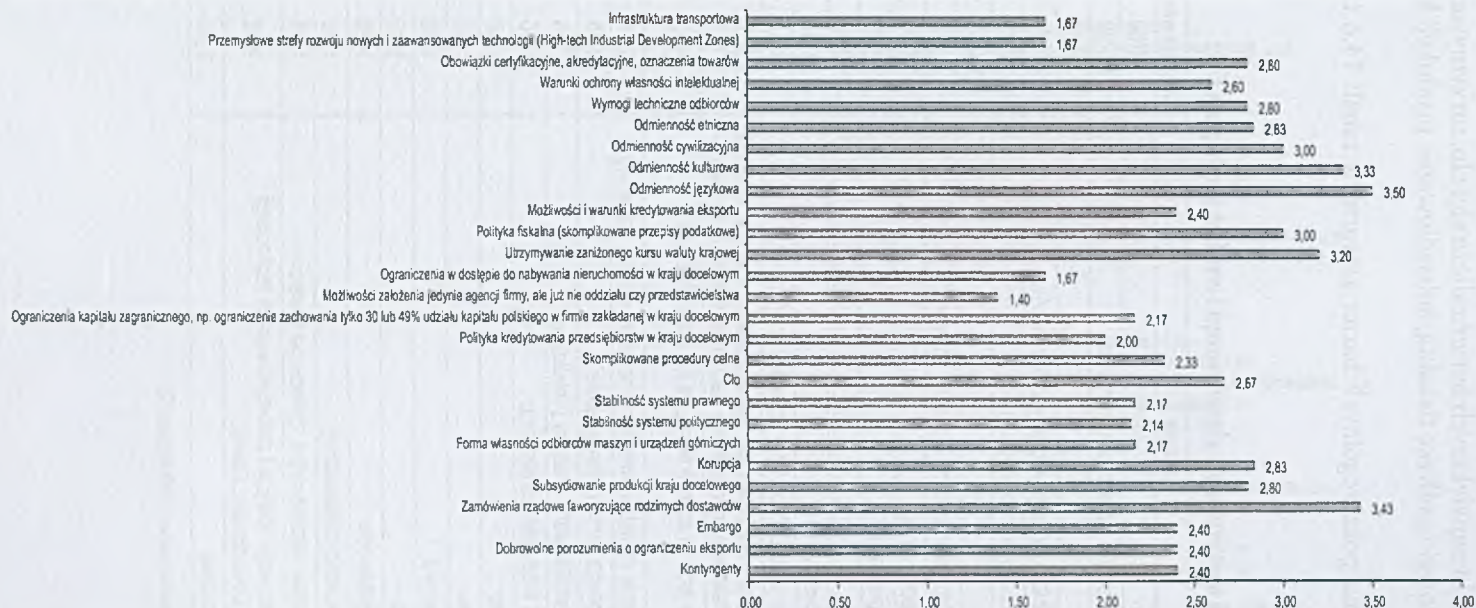
Przy czym rynek ten został zdecydowanie surowiej oceniony od rynku argentyńskiego. Szczegółowe wyniki oceny zawarto w tabeli 14.5 i na wykresie 14.28.

Tabela 14.5. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urządzeń górniczych w Chinach

Rodzaj czynnika	Czynnik	Średnia ocena
Czynniki polityczne	Kontyngenty	2,40
	Dobrowolne porozumienia o ograniczeniu eksportu	2,40
	Embargo	2,40
	Zamówienia rządowe faworyzujące rodzimych dostawców	3,43
	Subsydiowanie produkcji kraju docelowego	2,80
	Korupcja	2,83
	Forma własności odbiorców maszyn i urządzeń górniczych	2,17
	Stabilność systemu politycznego	2,14
Czynniki ekonomiczne	Stabilność systemu prawnego	2,17
	Cło	2,67
	Skomplikowane procedury celne	2,33
	Polityka kredytowania przedsiębiorstw w kraju docelowym	2,00
	Ograniczenia kapitału zagranicznego, np. ograniczenie zachowania tylko 30 lub 49% udziału kapitału polskiego w firmie zakładanej w kraju docelowym	2,17
	Możliwość założenia jedynie agencji firmy, ale już nie oddziału czy przedstawicielstwa	1,40
	Ograniczenia w dostępie do nabywania nieruchomości w kraju docelowym	1,67
	Utrzymywanie zaniżonego kursu waluty krajowej	3,20
Czynniki społeczne	Polityka fiskalna (skomplikowane przepisy podatkowe)	3,00
	Możliwości i warunki kredytowania eksportu	2,40
	Odmienność językowa	3,50
	Odmienność kulturowa	3,33
Czynniki technologiczne	Odmienność cywilizacyjna	3,00
	Odmienność etniczna	2,83
	Wymogi techniczne odbiorców	2,80
	Warunki ochrony własności intelektualnej	2,60
	Obowiązki certyfikacyjne, akredytacyjne, oznaczenia towarów	2,80
Czynniki technologiczne	Przemysłowe strefy rozwoju nowych i zaawansowanych technologii (<i>High-tech Industrial Development Zones</i>)	1,67
	Infrastruktura transportowa	1,67

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 14.28. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urządzeń górniczych w Chinach



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Z kolei na rynku chilijskim do największych barier zalicza się: cło, utrzymywanie zaniżonego kursu waluty krajowej i politykę fiskalną, subsydiowanie produkcji kraju docelowego.

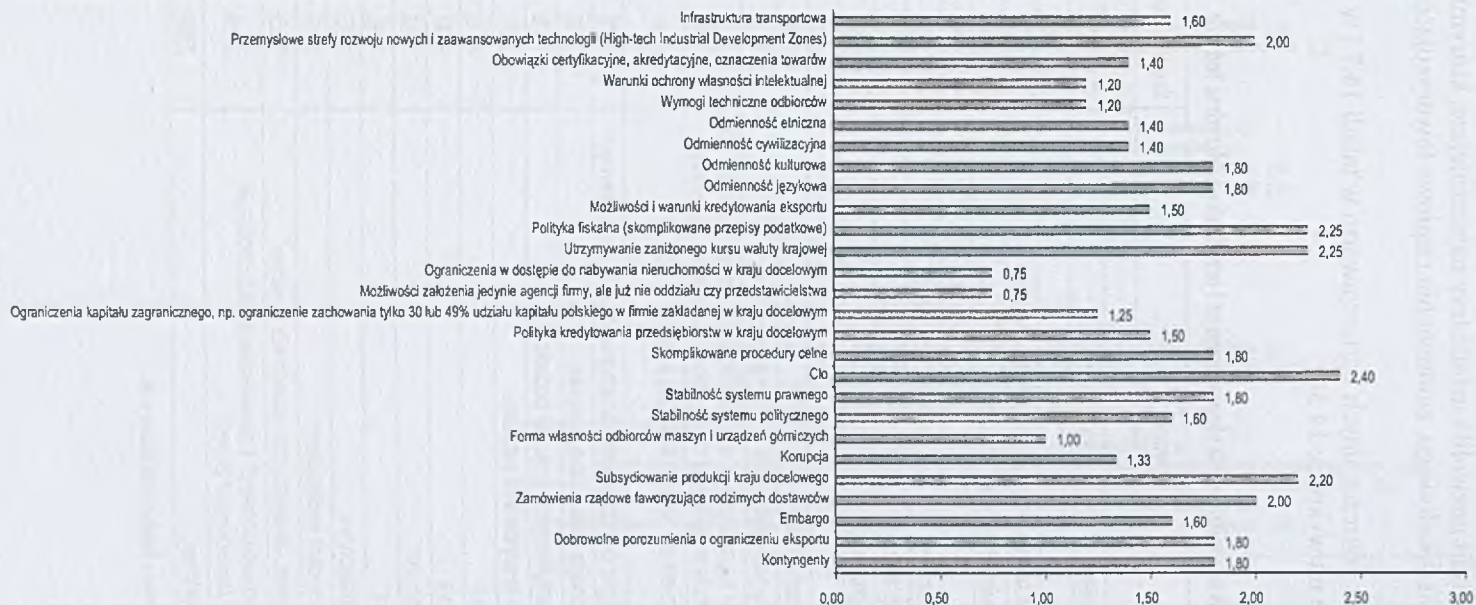
Szczegółowe dane na temat poszczególnych barier zawarto w tabeli 14.6 i na wykresie 14.29.

Tabela 14.6. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urządzeń górniczych w Chile

Rodzaj czynnika	Czynnik	Srednia ocena
Czynniki polityczne	Kontyngenty	1,80
	Dobrowolne porozumienia o ograniczeniu eksportu	1,80
	Embargo	1,60
	Zamówienia rządowe faworyzujące rodzimych dostawców	2,00
	Subsydiowanie produkcji kraju docelowego	2,20
	Korupcja	1,33
	Forma własności odbiorców maszyn i urządzeń górniczych	1,00
	Stabilność systemu politycznego	1,60
	Stabilność systemu prawnego	1,80
Czynniki ekonomiczne	Cło	2,40
	Skomplikowane procedury celne	1,80
	Polityka kredytowania przedsiębiorstw w kraju docelowym	1,50
	Ograniczenia kapitału zagranicznego, np. ograniczenie zachowania tylko 30 lub 49% udziału kapitału polskiego w firmie zakładanej w kraju docelowym	1,25
	Możliwości założenia jedynie agencji firmy, ale już nie oddziału czy przedstawicielstwa	0,75
	Ograniczenia w dostępie do nabywania nieruchomości w kraju docelowym	0,75
	Utrzymywanie zaniżonego kursu waluty krajowej	2,25
	Polityka fiskalna (skomplikowane przepisy podatkowe)	2,25
Czynniki społeczne	Możliwości i warunki kredytowania eksportu	1,50
	Odmienność językowa	1,80
	Odmienność kulturowa	1,80
	Odmienność cywilizacyjna	1,40
Czynniki technologiczne	Odmienność etniczna	1,40
	Wymogi techniczne odbiorców	1,20
	Warunki ochrony własności intelektualnej	1,20
	Obowiązki certyfikacyjne, akredytacyjne, oznaczenia towarów	1,40
	Przemysłowe strefy rozwoju nowych i zaawansowanych technologii (<i>High-tech Industrial Development Zones</i>)	2,00
Infrastruktura transportowa	1,60	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 14.29. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urządzeń górniczych w Chile



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Analiza i ocena barier dla Indii pozwoliła ustalić trzy najważniejsze, którymi są: subsydiowanie produkcji kraju docelowego, zamówienia rządowe faworyzujące rodzimych dostawców, cło.

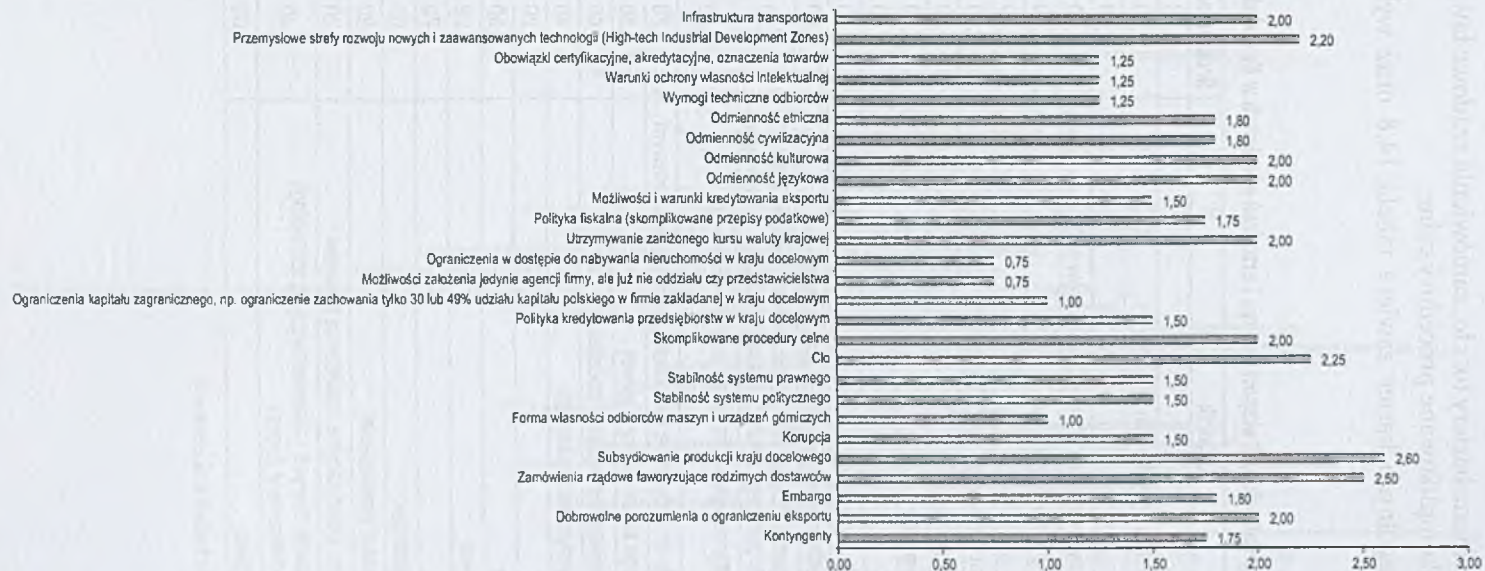
Szczegółowe dane na temat poszczególnych barier zawarto w tabeli 14.7 i w formie graficznej przedstawiono na wykresie 14.30.

Tabela 14.7. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urządzeń górniczych w Indiach

Rodzaj czynnika	Czynnik	Średnia ocena
Czynniki polityczne	Kontyngenty	1,75
	Dobrowolne porozumienia o ograniczeniu eksportu	2,00
	Embargo	1,80
	Zamówienia rządowe faworyzujące rodzimych dostawców	2,50
	Subsydiowanie produkcji kraju docelowego	2,60
	Korupcja	1,50
	Forma własności odbiorców maszyn i urządzeń górniczych	1,00
	Stabilność systemu politycznego	1,50
	Stabilność systemu prawnego	1,50
Czynniki ekonomiczne	Cło	2,25
	Skomplikowane procedury celne	2,00
	Polityka kredytowania przedsiębiorstw w kraju docelowym	1,50
	Ograniczenia kapitału zagranicznego, np. ograniczenie zachowania tylko 30 lub 49% udziału kapitału polskiego w firmie zakładanej w kraju docelowym	1,00
	Możliwości założenia jedynie agencji firmy, ale już nie oddziału czy przedstawicielstwa	0,75
	Ograniczenia w dostępie do nabywania nieruchomości w kraju docelowym	0,75
	Utrzymywanie zaniżonego kursu waluty krajowej	2,00
	Polityka fiskalna (skomplikowane przepisy podatkowe)	1,75
Możliwości i warunki kredytowania eksportu	1,50	
Czynniki społeczne	Odmienność językowa	2,00
	Odmienność kulturowa	2,00
	Odmienność cywilizacyjna	1,80
	Odmienność etniczna	1,80
Czynniki technologiczne	Wymogi techniczne odbiorców	1,25
	Warunki ochrony własności intelektualnej	1,25
	Obowiązki certyfikacyjne, akredytacyjne, oznaczenia towarów	1,25
	Przemysłowe strefy rozwoju nowych i zaawansowanych technologii (<i>High-tech Industrial Development Zones</i>)	2,20
	Infrastruktura transportowa	2,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 14.30. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urządzeń górniczych w Indiach



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

W Kazachstanie najwyżej ocenione bariery to: cło, zamówienia rządowe faworyzujące rodzimych dostawców, skomplikowane procedury celne.

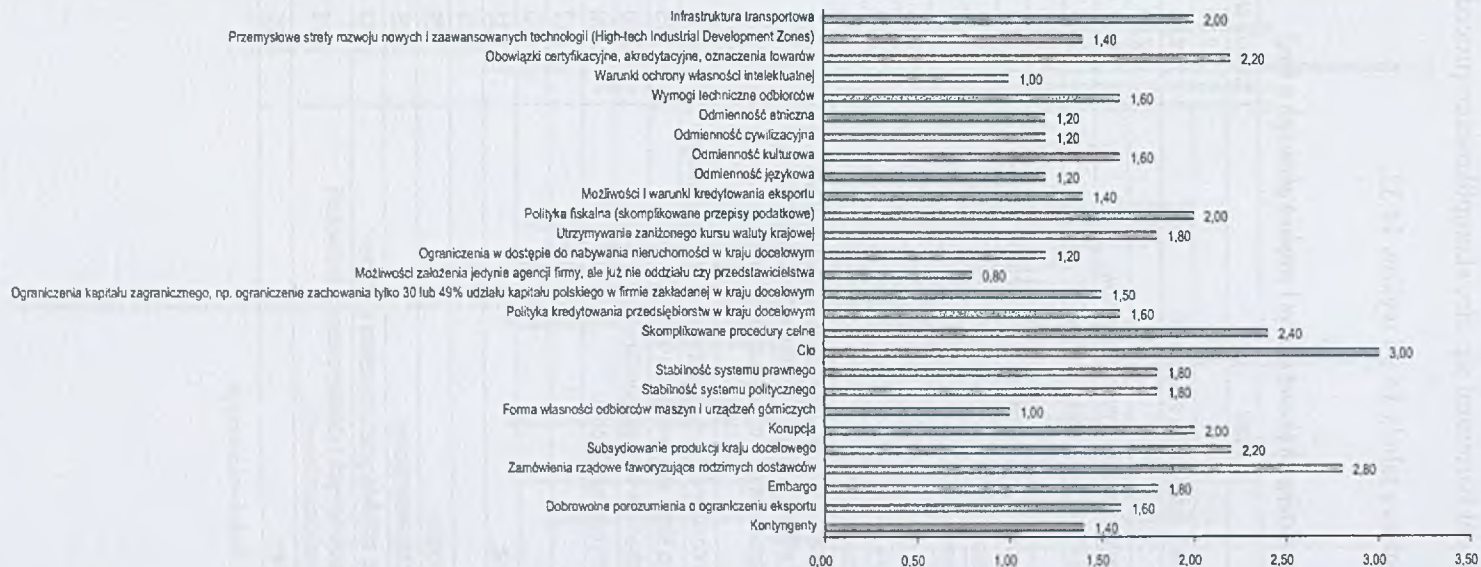
Szczegóły na temat poszczególnych barier zawiera tabela 14.8 oraz wykres 14.31.

Tabela 14.8. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urządzeń górniczych w Kazachstanie

Rodzaj czynnika	Czynnik	Średnia ocena
Czynniki polityczne	Kontyngenty	1,40
	Dobrowolne porozumienia o ograniczeniu eksportu	1,60
	Embargo	1,80
	Zamówienia rządowe faworyzujące rodzimych dostawców	2,80
	Subsydiowanie produkcji kraju docelowego	2,20
	Korupcja	2,00
	Forma własności odbiorców maszyn i urządzeń górniczych	1,00
	Stabilność systemu politycznego	1,80
	Stabilność systemu prawnego	1,80
Czynniki ekonomiczne	Cło	3,00
	Skomplikowane procedury celne	2,40
	Polityka kredytowania przedsiębiorstw w kraju docelowym	1,60
	Ograniczenia kapitału zagranicznego, np. ograniczenie zachowania tylko 30 lub 49% udziału kapitału polskiego w firmie zakładanej w kraju docelowym	1,50
	Możliwość założenia jedynie agencji firmy, ale już nie oddziału czy przedstawicielstwa	0,80
	Ograniczenia w dostępie do nabywania nieruchomości w kraju docelowym	1,20
	Utrzymywanie zaniżonego kursu waluty krajowej	1,80
	Polityka fiskalna (skomplikowane przepisy podatkowe)	2,00
	Możliwości i warunki kredytowania eksportu	1,40
Czynniki społeczne	Odmienność językowa	1,20
	Odmienność kulturowa	1,60
	Odmienność cywilizacyjna	1,20
	Odmienność etniczna	1,20
Czynniki technologiczne	Wymogi techniczne odbiorców	1,60
	Warunki ochrony własności intelektualnej	1,00
	Obowiązki certyfikacyjne, akredytacyjne, oznaczenia towarów	2,20
	Przemysłowe strefy rozwoju nowych i zaawansowanych technologii (<i>High-tech Industrial Development Zones</i>)	1,40
	Infrastruktura transportowa	2,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 14.31. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urządzeń górniczych w Kazachstanie



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

W Rosji najsilniej odczuwalnymi barierami są: cło, skomplikowane procedury celne, korupcja.

Szczegółowe wyniki oceny zawiera tabela 14.9 i wykres 14.32.

Tabela 14.9. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urządzeń górniczych w Rosji

Rodzaj czynnika	Czynnik	Średnia ocena
Czynniki polityczne	Kontyngenty	2,00
	Dobrowolne porozumienia o ograniczeniu eksportu	2,00
	Embargo	2,00
	Zamówienia rządowe faworyzujące rodzimych dostawców	2,38
	Subsydiowanie produkcji kraju docelowego	2,25
	Korupcja	2,57
	Forma własności odbiorców maszyn i urządzeń górniczych	1,50
	Stabilność systemu politycznego	1,38
	Stabilność systemu prawnego	1,75
Czynniki ekonomiczne	Cło	2,88
	Skomplikowane procedury celne	2,63
	Polityka kredytowania przedsiębiorstw w kraju docelowym	1,75
	Ograniczenia kapitału zagranicznego, np. ograniczenie zachowania tylko 30 lub 49% udziału kapitału polskiego w firmie zakładanej w kraju docelowym	1,25
	Możliwości założenia jedynie agencji firmy, ale już nie oddziału czy przedstawicielstwa	1,25
	Ograniczenia w dostępie do nabywania nieruchomości w kraju docelowym	1,38
	Utrzymywanie zaniżonego kursu waluty krajowej	1,75
	Polityka fiskalna (skomplikowane przepisy podatkowe)	2,00
	Możliwości i warunki kredytowania eksportu	2,00
Czynniki społeczne	Odmienność językowa	1,13
	Odmienność kulturowa	1,25
	Odmienność cywilizacyjna	1,38
	Odmienność etniczna	1,25
Czynniki technologiczne	Wymogi techniczne odbiorców	2,25
	Warunki ochrony własności intelektualnej	2,25
	Obowiązki certyfikacyjne, akredytacyjne, oznaczenia towarów	3,13
	Przemysłowe strefy rozwoju nowych i zaawansowanych technologii (<i>High-tech Industrial Development Zones</i>)	1,75
	Infrastruktura transportowa	2,25

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 14.32. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urządzeń górniczych w Rosji



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

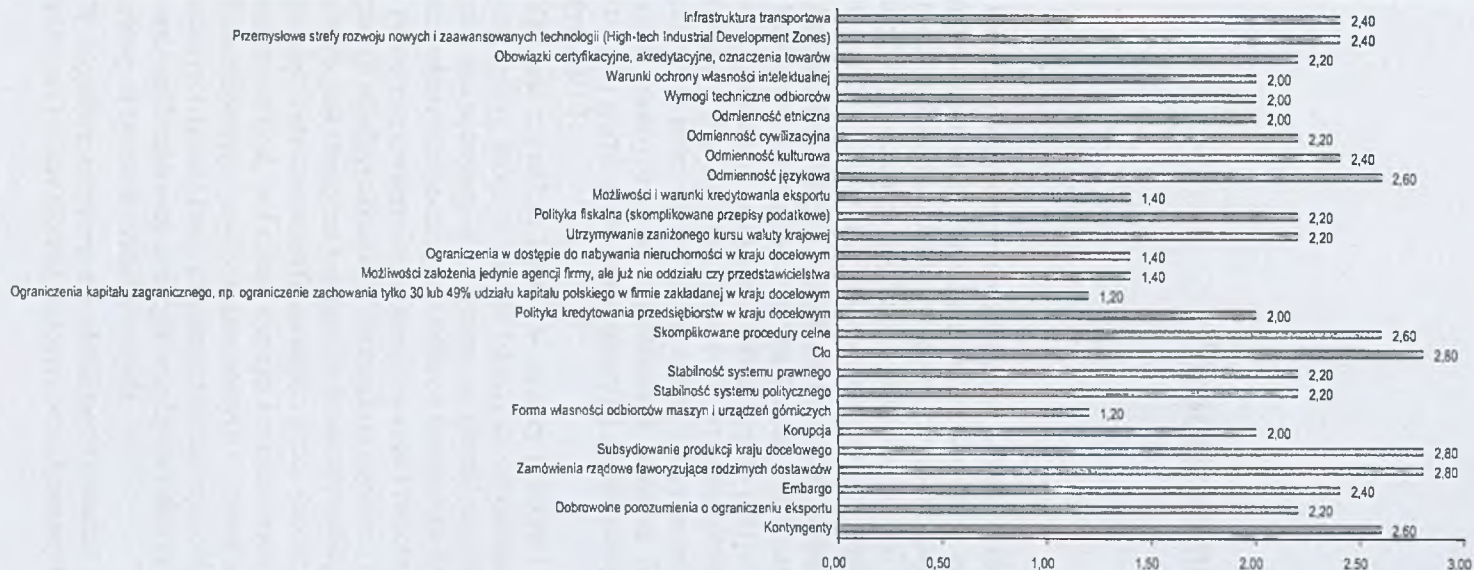
W ostatnim z badanych krajów, w Wietnamie, do najważniejszych barier zalicza się: zamówienia rządowe faworyzujące rodzimych dostawców, subsydiowanie produkcji kraju docelowego, cło i kontyngenty. Wyniki szczegółowej oceny zawiera tabela 14.10 oraz wykres 14.33.

Tabela 14.10. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urządzeń górniczych w Wietnamie

Rodzaj czynnika	Czynnik	Średnia ocena
Czynniki polityczne	Kontyngenty	2,60
	Dobrowolne porozumienia o ograniczeniu eksportu	2,20
	Embargo	2,40
	Zamówienia rządowe faworyzujące rodzimych dostawców	2,80
	Subsydiowanie produkcji kraju docelowego	2,80
	Korupcja	2,00
	Forma własności odbiorców maszyn i urządzeń górniczych	1,20
	Stabilność systemu politycznego	2,20
	Stabilność systemu prawnego	2,20
Czynniki ekonomiczne	Cło	2,80
	Skomplikowane procedury celne	2,60
	Polityka kredytowania przedsiębiorstw w kraju docelowym	2,00
	Ograniczenia kapitału zagranicznego, np. ograniczenie zachowania tylko 30 lub 49% udziału kapitału polskiego w firmie zakładanej w kraju docelowym	1,20
	Możliwości założenia jedynie agencji firmy, ale już nie oddziału czy przedstawicielstwa	1,40
	Ograniczenia w dostępie do nabywania nieruchomości w kraju docelowym	1,40
	Utrzymywanie zaniżonego kursu waluty krajowej	2,20
	Polityka fiskalna (skomplikowane przepisy podatkowe)	2,20
Możliwości i warunki kredytowania eksportu	1,40	
Czynniki społeczne	Odmienność językowa	2,60
	Odmienność kulturowa	2,40
	Odmienność cywilizacyjna	2,20
	Odmienność etniczna	2,00
Czynniki technologiczne	Wymogi techniczne odbiorców	2,00
	Warunki ochrony własności intelektualnej	2,00
	Obowiązki certyfikacyjne, akredytacyjne, oznaczenia towarów	2,20
	Przemysłowe strefy rozwoju nowych i zaawansowanych technologii (<i>High-tech Industrial Development Zones</i>)	2,40
	Infrastruktura transportowa	2,40

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 14.33. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urządzeń górniczych w Wietnamie



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Podsumowanie

Podstawowym celem sporządzenia niniejszej monografii była analiza rynku krajowego oraz analiza potencjału eksportowego na rynki zagraniczne, w tym w szczególności zidentyfikowanie rynków o wysokim potencjale eksportowym w branży maszyn i urządzeń górniczych. Sekwencje i układ niniejszego opracowania i wniosków końcowych podporządkowano realizacji tego celu.

Aktualnie w Polsce z przemysłem wydobywczym współpracuje około dziewięćset kooperantów, przedsiębiorstw i podmiotów instytucjonalnych. Ponad dwustu to dostawcy maszyn, urządzeń oraz usług na potrzeby górnictwa. Rdzeń branży dostarczający wyposażenie typowe dla przedsiębiorstw wydobywczych tworzy około czterdziestu firm. Liderami branży są cztery przedsiębiorstwa działające w formie skonsolidowanych grup kapitałowych. Analizę SWOT krajowej branży maszyn i urządzeń górniczych zawierającą jej syntetyczną charakterystykę przedstawiono na rysunku 2.

Zgodnie z analizą SWOT w branży maszyn i urządzeń górniczych dominują mocne strony, które w sposób istotny są wzmocnione przez szanse tkwiące w otoczeniu zewnętrznym i związane są przede wszystkim z intensywnym rozwojem przemysłu wydobywczego w Polsce i na świecie. Oznacza to, że branża stoi aktualnie przed niepowtarzalną szansą rozwoju i może wykorzystać agresywną strategię ekspansji międzynarodowej. Strategia ta, zgodnie z zaleceniami zarządzania strategicznego, jest dostępna jedynie dla branż (przedsiębiorstw) dysponujących przewagą mocnych stron intensyfikowanych przez szanse otoczenia zewnętrznego. Należy zatem stwierdzić, że branża maszyn i urządzeń górniczych w Polsce posiada potencjał umożliwiający zdobywanie nowych i rozwój dotychczasowych rynków zbytu. Zalecanymi działaniami, niwelującymi istniejące słabości branży, byłoby opracowanie spójnej branżowej strategii międzynarodowej ekspansji i promocji sektora na światowych rynkach wydobywczych.

W aspekcie konkurencji globalnej najwięksi producenci maszyn i urządzeń górniczych to: Joy Global, Bucyrus – wchodzący od 2011 roku w skład koncernu

Rysunek 2. Analiza SWOT polskiej branży maszyn i urządzeń górniczych

	POZYTYWNE	NEGATYWNE
wewnętrzne cechy	<p>S – mocne strony</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wysoka jakość wyrobów doceniana na rynkach wschodnich. 2. Szeroki wachlarz kompleksowych produktów i usług. 3. Komplementarność oferty produktów i usług. 4. Stałość współpracy z odbiorcami. 5. Znajomość wszystkich technologii wydobywania. 6. Ciągłe unowocześnianie technologii. 7. Ujmowanie w ofercie innowacyjnych rozwiązań informatycznych. 8. Posiadanie technologii umożliwiających drażnienie wyrobisk o mniejszych przekrojach, w skałach trudnych do urabiania. 9. Wysoki poziom automatyzacji pracy kompleksów ścianowych, wyposażonych w nowoczesne oprzyrządowanie i oprogramowanie. 10. Gotowość do kooperacji i oferowania podzespołów dla międzynarodowych konkurentów. 11. Konsolidacja branży sprzyjająca międzynarodowej ekspansji. 12. Bardzo dobre wyniki finansowe. 	<p>W – słabe strony</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Silne uzależnienie branży od przemysłu wydobywczego. 2. Szybki wzrost cen maszyn i urządzeń górniczych w ostatnich latach. 3. Awaryjność niektórych maszyn i urządzeń górniczych. 4. Brak branżowej strategii międzynarodowej ekspansji. 5. Brak branżowej promocji polskich maszyn i urządzeń górniczych. 6. Niedobór specjalistycznej kadry z wykształceniem i doświadczeniem przemysłowym.
zewewnętrzne cechy	<p>O – szanse</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Inwestycje polskich kopalń. 2. Inwestycje w światowym przemyśle wydobywczym. 3. Wzrost zapotrzebowania na energię na świecie. 4. Wzrost zapotrzebowania na węgiel kamienny na świecie. 5. Możliwości uruchamiania przedstawicielstw i spółek na rynkach międzynarodowych. 6. Działania na rzecz integracji niekapitałowej (inicjatywy klastrowe). 	<p>T – zagrożenia</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Zostrzenie restrykcji dotyczących emisji dwutlenku węgla. 2. Niekorzystne dla polskich producentów zmiany kursu walutowego. 3. Poglębiająca się recesja gospodarcza. 4. Klęski żywiołowe utrudniające realizację planowanych w światowym sektorze wydobywczym inwestycji. 5. Wewnątrzbranżowa konkurencja na rykach zagranicznych pogarszająca wizerunek polskich producentów. 6. Konkurencja chińska wspierana przez długoterminowe kredyty rządowe oraz oferująca odbiór wydobywanego surowca. 7. Umacnianie się konkurencji światowej. 8. Zmienność warunków geologiczno-górniczych w krajach docelowych. 9. Trudności w dostępie do kapitału i rosnące koszty finansowania zewnętrznego.

Źródło: Opracowanie własne.

Caterpillar oraz Emeco. Dysponują oni zdecydowanie większym potencjałem kapitałowym, majątkowym i naukowym niż polskie przedsiębiorstwa. Ich siła opiera się także na wieloletnim wolnorynkowym doświadczeniu. Zdecydowanie szer-

szy jest także wachlarz usług oraz technologii informatycznych oferowanych klientom przez międzynarodowych gigantów. Ich pozycja rynkowa jest ugruntowana, a światowa renoma sprawia, że stanowią poważne zagrożenie dla międzynarodowej ekspansji polskich producentów maszyn i urządzeń górniczych. Analizę SWOT światowej branży zawierającą jej syntetyczną charakterystykę przedstawiono na rysunku 3.

Rysunek 3. Analiza SWOT światowej branży maszyn i urządzeń górniczych

	POZYTYWNE S – mocne strony	NEGATYWNE W – słabe strony
wewnętrzne cechy	<ol style="list-style-type: none"> 1. Wieloletnie doświadczenie 2. Ogromny potencjał majątkowy, kapitałowy i naukowy. 3. Bardzo wysoki stopień zróżnicowania oferty produktowej i usługowej. 4. Dywersyfikacja portfela usług (górnictwo podziemne i odkrywkowe oferujące także możliwości zbytu w budownictwie). 5. Wysoki stopień informatyzacji oferowanych rozwiązań. 6. Bardzo dobre wyniki finansowe 7. Rozwinięta sieć placówek na całym świecie. 8. Dbalność o „miękkie” aspekty automatyzacji – bezpieczeństwo, ergonomię, ochronę środowiska. 9. Fuzje i przejęcia wzmacniające siłę rynkową. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Uzależnienie branży od przemysłu wydobywczego. 2. Niska elastyczność działania wynikająca z bardzo dużej skali prowadzonej działalności.
zewewnętrzne cechy	O – szanse <ol style="list-style-type: none"> 1. Inwestycje w światowym przemyśle wydobywczym. 2. Wzrost zapotrzebowania na energię na świecie. 3. Wzrost zapotrzebowania na węgiel kamienny na świecie. 4. Możliwości uruchamiania przedstawicielstw i spółek na rynkach międzynarodowych 	T – zagrożenia <ol style="list-style-type: none"> 1. Zostrzenie restrykcji dotyczących emisji dwutlenku węgla. 2. Pogłębiająca się recesja gospodarcza. 3. Klęski żywiołowe utrudniające realizację planowanych w światowym sektorze wydobywczym inwestycji. 4. Konkurencja chińska wspierana przez długoterminowe kredyty rządowe oraz oferująca odbiór wydobywanego surowca

Źródło: Opracowanie własne.

Kolejnym etapem podejmowanych badań było wskazanie krajów o wysokim potencjale eksportowym dla branży maszyn i urządzeń górniczych w Polsce. W tym celu stworzono indywidualną metodę oceny branżowego potencjału kierując się trzema grupami kryteriów: podstawowymi, geograficznymi i ogólnogospodarczymi.

KRYTERIA PODSTAWOWE

Czy kraj jest czołowym producentem węgla kamiennego?

Czy kraj jest czołowym producentem węgla brunatnego?

Czy kraj jest czołowym producentem miedzi?

Czy kraj nie jest zaliczany do wysoko rozwiniętych, zaawansowanych technologicznie?

Czy polska branża jest w stanie sprostać istniejącej konkurencji?

Czy w kraju planuje się inwestycje rozwojowe w branży wydobywczej?

KRYTERIA GEOGRAFICZNE

Czy położenie kraju umożliwi dywersyfikację międzynarodowej ekspansji?

Czy położenie geograficzne jest korzystne (odległość, rozproszenie itp.).

KRYTERIA GOSPODARCZE

Czy kraj jest zaliczany do rynków wschodzących?

Czy kraj jest zaliczany do gospodarek rozwijających się?

Wybrane ostatecznie kraje charakteryzują się następującymi wyróżnikami pozwalającymi określić je jako rynki o wysokim potencjalne w zakresie eksportu maszyn i urządzeń górniczych:

- 1) wysokie istniejące i planowane wydobycie surowców mineralnych (węgiel kamienny, brunatny, miedź),
- 2) liczne inwestycje rozwojowe w branży wydobywczej,
- 3) koncentracja kontynentalna w ramach Azji i Ameryki Południowej, umożliwiająca zdwersyfikowaną ekspansję terytorialną,
- 4) zaliczenie do gospodarek wschodzących,
- 5) zakwalifikowanie do rynków rozwijających się.

Kraje te to: Argentyna, Chile, Chiny, Kazachstan, Indie, Rosja oraz Wietnam. Wyniki przeprowadzonej selekcji zawarto w tabeli 1.

Wybrane rynki poddano wnikliwej charakterystyce z uwzględnieniem następujących punktów: informacje ogólne, diagnoza perspektyw rozwojowych gospodarki, rynek górnictwa węgla i innych surowców w kontekście zastosowania maszyn górniczych, rynek maszyn górniczych, bariery i szanse wejścia na rynek dla polskich eksporterów oraz umowy bilateralne i inne uwarunkowania instytucjonalne. Następnie charakterystyki te uzupełniono wynikami prowadzonych badań ankietowych. Główny wynik prowadzonych dwuaspektowo badań to identyfikacja barier wewnętrznych i zewnętrznych utrudniających międzynarodową ekspansję polskim przedsiębiorstwom z branży maszyn i urządzeń górniczych.

Tabela 1. Kryteria i wyniki selekcji krajów o wysokim potencjale eksportowym dla branży maszyn i urządzeń górniczych

Lp.	Kraj	Kryteria podstawowe – warunki konieczne						Kryteria geograficzne		Kryteria gospodarcze		Ilość wskazań na TAK
		Czy kraj jest czołowym producentem węgla kamiennego?	Czy kraj jest czołowym producentem węgla brunatnego?	Czy kraj jest czołowym producentem miedzi?	Czy kraj nie jest zaliczany do wysoko rozwiniętych, zaawansowanych technologicznie?	Czy polska branża jest w stanie sprostać istniejącej konkurencji?	Czy w kraju planuje się inwestycje rozwojowe w branży wydobywczej?	Czy położenie kraju umożliwia dywersyfikację międzynarodowej ekspansji?	Czy położenie geograficzne jest korzystne (odległość, rozproszenie itp.)?	Czy kraj jest zaliczany do rynków wschodzących?	Czy kraj jest zaliczany do gospodarek rozwijających się?	
1.	Chiny	T	T	T	T	T	T	T	T	T	T	10
2.	USA	T	T	T	N	N	T	N	T	N	N	5
3.	Indie	T	T	N	T	T	T	T	T	T	T	9
4.	Australia	T	T	T	N	N	T	N	N	N	N	4
5.	Indonezja	T	N	T	T	T	T	N	N	T	T	7
6.	Rosja	T	T	T	T	T	T	T	T	T	T	10
7.	RPA	T	N	N	T	T	T	N	N	T	N	5
8.	Niemcy	N	T	N	N	N	N	N	T	N	N	2
9.	Kazachstan	T	N	T	T	T	T	T	T	N	T	7
10.	Wietnam	T	N	N	T	T	T	T	T	N	T	7
11.	Chile	N	N	T	T	T	T	T	T	T	T	8
12.	Argentyna	N	N	N	T	T	T	T	T	N	T	6

Legenda: T – tak, N – nie, □ – kraje o wysokim potencjale eksportowym.

Źródło: Opracowanie własne.

Wewnętrzną przeszkodą w międzynarodowej ekspansji przedsiębiorstw branży maszyn i urządzeń górniczych, wynikającą ze specyfiki polskiego sektora jest wyraźne rozdrobnienie i bardzo duże zróżnicowanie, które sprawia, że na zagranicznych rynkach mogą zaistnieć przede wszystkim duże firmy o wysokim potencjale ludzkim, majątkowym i kapitałowym. Z wywiadów przeprowadzonych dodatkowo z przedstawicielami małych i średnich przedsiębiorstw działających w sektorze wynika, że starają się oni nawiązywać kooperację z branżowymi liderami i dzięki temu zyskują szansę na zaistnienie na międzynarodowej arenie, poprzez współuczestniczenie (dostawy dla potentatów) w produkcji lub bezpośrednio rekomendacje u odbiorców na rynkach zagranicznych. Wewnętrzną szansą dla wszystkich przedsiębiorstw działających w branży są niewątpliwie rosnące przychody ze sprzedaży oraz poprawiające się wyniki finansowe, umożliwiające inwestycje i prowadzenie prac badawczo-rozwojowych. Na korzyść polskich producentów świadczy także to, że wszystkie badane przedsiębiorstwa aktualnie takie prace prowadzą.

Analiza PEST pozwoliła ocenić intensywność barier generowanych w krajowym otoczeniu politycznym, ekonomicznym i społecznym. Średnią ocenę dla poszczególnych grup zawarto w tabeli 2.

Tabela 2. Średnia ocena barier tkwiących w krajowym otoczeniu politycznym, ekonomicznym, społecznym i technologicznym (skala od 0 do 4)

Grupa barier	Średnia ocena	Najistotniejsza bariera w grupie
Polityczne	2,34	Postępująca polityczna marginalizacja górnictwa węgla kamiennego w Polsce. Akceptacja przez polski rząd unijnej polityki dekarbonizacji.
Ekonomiczne	2,53	Koszty produkcji (wynagrodzenia, materiały itp.).
Spoleczne	2,41	Brak rozpoznawalności marek producentów polskich na rynkach zagranicznych.
Technologiczne	2,03	Brak rządowego wsparcia finansowego dla działalności innowacyjnej.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Zgodnie z przedstawionymi danymi najsilniej odczuwalne są bariery ekonomiczne i społeczne. Bariery polityczne i technologiczne są mniej istotne.

Analiza PEST posłużyła również do oceny barier zewnętrznych, generowanych na rynkach zidentyfikowanych jako rynki o wysokim potencjale eksportowym. Zagregowane wyniki tych badań zawarto w tabeli 3.

Uśrednienie oceny dla wszystkich barier pozwoliło stworzyć ranking krajów o wysokim potencjale eksportowym. Poniżej przedstawiono wyniki rankingu, rozpoczynając od kraju o najsilniejszym natężeniu badanych barier.

- Chiny,
- Wietnam,

Tabela 3. Średnia ocena barier tkwiących w otoczeniu politycznym, ekonomicznym, społecznym i technologicznym na rynkach o wysokim potencjale eksportowym (skala od 0 do 4)

Kraj	Grupa barier			
	Polityczne	Ekonomiczne	Społeczne	Technologiczne
Argentyna	1,61	1,57	1,50	1,46
Chile	1,68	1,63	1,60	1,48
Chiny	2,53	2,43	3,17	2,31
Indie	1,79	1,55	1,90	1,59
Kazachstan	1,82	1,69	1,30	1,64
Rosja	1,98	1,80	1,25	2,33
Wietnam	2,27	1,98	2,30	2,20

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

- Rosja,
- Indie,
- Kazachstan,
- Chile,
- Argentyna.

Szczegółowe oceny poszczególnych państw przedstawiono na wykresie 1.

Wykres 1. Uśredniona ocena barier zewnętrznych dla poszczególnych krajów o wysokim potencjale eksportowym



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wykaz barier najwyżej ocenionych w poszczególnych krajach przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Wykaz barier najwyżej ocenionych w poszczególnych krajach o wysokim potencjale eksportowym

Kraj	Barieri
Argentyna	1) cło, 2) skomplikowane procedury celne, 3) obowiązki certyfikacyjne, akredytacyjne, oznaczenia towarów; utrzymywanie zaniżonego kursu waluty krajowej; stabilność systemu prawnego i politycznego oraz subsydiowanie produkcji kraju docelowego.
Chile	1) cło, 2) utrzymywanie zaniżonego kursu waluty krajowej i politykę fiskalną, 3) subsydiowanie produkcji kraju docelowego.
Chiny	1) odmienności językowe i kulturowe, 2) zamówienia rządowe faworyzujące rodzimych dostawców, 3) utrzymywanie zaniżonego kursu waluty krajowej.
Indie	1) subsydiowanie produkcji kraju docelowego, 2) zamówienia rządowe faworyzujące rodzimych dostawców, 3) cło.
Kazachstan	1) cło, 2) zamówienia rządowe faworyzujące rodzimych dostawców, 3) skomplikowane procedury celne.
Rosja	1) cło, 2) skomplikowane procedury celne, 3) korupcja.
Wietnam	1) zamówienia rządowe faworyzujące rodzimych dostawców, 2) subsydiowanie produkcji kraju docelowego, 3) cło i kontyngenty.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Dodatkowo prowadzone badania umożliwiły także określenie kierunków aktualnego i potencjalnego eksportu oraz jego wielkości wraz uwarunkowaniami o charakterze konkurencyjnym. Aktualnie badane polskie przedsiębiorstwa branży maszyn i urządzeń górniczych kierują eksport do następujących państw: Argentyna, Austria, Australia, Bośnia, Białoruś, Bułgaria, Chiny, Czechy, Finlandia, Hiszpania, Holandia, Kazachstan, Kolumbia, Litwa, Meksyk, Maroko, Niemcy, Republika Południowej Afryki, Rosja, Rumunia, Serbia, Wielka Brytania, Wietnam oraz Ukraina. Najintensywniejsza i najdłuższa wymiana handlowa w branży utrzymywana jest z takimi krajami europejskimi, jak: Niemcy, Rosja, Ukraina i Czechy. Wśród nowych kierunków międzynarodowej ekspansji planowanej w kolejnych latach działalności znajdują się: Ameryka Północna i Południowa, Australia, Bośnia, Chiny, Finlandia, Indie, Kanada, Meksyk, Rosja, Szwecja, Turcja, Stany Zjednoczone i Wietnam.

Polские przedsiębiorstwa w kolejnym roku oraz w najbliższych 5 latach spodziewają się znacznego wzrostu zapotrzebowania na maszyny i urządzenia górnicze

zarówno na rynkach krajowych, jak i zagranicznych. W horyzoncie 10-letnim badani przewidują utrzymanie tendencji wzrostowych w branży maszyn i urządzeń górniczych w Polsce i na świecie, przy założeniu, że tempo to będzie się powoli zmniejszać.

Za najgroźniejszych konkurentów na rynkach międzynarodowych polscy producenci uważają największe przedsiębiorstwa z polskiej branży maszynowej: Kopex SA, Fasing SA, Famur SA oraz Bumech SA, a także ze światowej czołówki producentów maszyn i urządzeń górniczych: Bucyrus (obecnie w Caterpillar) i Joy Global. Przy czym konkurencja ze strony firm światowych jest przez nich postrzegana jako zdecydowanie groźniejsza.

Na rynkach uznanych za rynki o wysokim potencjale eksportowym w branży maszyn i urządzeń górniczych za najsilniejszą uznaje się konkurencję międzynarodową. Jedynie w Wietnamie konkurencja polska jest oceniana na równi ze światowymi gigantami. Za rynki najtrudniejsze (z silną konkurencją) ankietowani uznali Chiny i Rosję. Za rynki o mniejszym natężeniu działań konkurencji uznano: Argentynę, Chile, Kazachstan, Indie i Wietnam.

W badaniach oceniono także promocję i wizerunek polskich firm na analizowanych rynkach. I tak, badane przedsiębiorstwa najczęściej samodzielnie prowadzą działania promocyjne na rynkach o wysokim potencjale eksportowym. Najczęściej wykorzystywanymi formami promocji jest udział w targach oraz sprzedaż bezpośrednia. Przedsiębiorcy rzadko wykorzystują łatwo dostępne formy w postaci strony internetowej w języku obcym czy referencji i rekomendacji innych odbiorców. Producenci dostrzegają związek między działaniami promocyjnymi a wizerunkiem marki na rynkach zagranicznych. Na odległych geograficznie rynkach południowoamerykańskich polskie marki producentów maszyn i urządzeń górniczych są słabo rozpoznawalne. Największą rozpoznawalnością polskich wytwórców charakteryzuje się rynek rosyjski, chiński i kazachstański. Rynki te cechuje też najdłuższy okres współpracy z polskimi firmami. Za najbardziej lojalnych uważa się odbiorców rosyjskich, kazachstańskich i chińskich. Za nielojalnych uznaje się odbiorców chilijskich i argentyńskich.

Bibliografia

- Anusz J., *Teorie handlu i biznesu Międzynarodowego*, [w:] K. Nowakowski (red.), *Biznes Międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2000.
- Bogdaniecko J., *Nowe czynniki przewagi konkurencyjnej*, [w:] J. Bogdaniecko (red.), *Firma w otoczeniu globalnym*, Wydawnictwo „Dom Organizatora, Toruń 2006.
- Bożyk P., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Wyd. PWE, Warszawa 2008.
- Bożyk P., Misala J., Puławski M., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2002.
- Caves R.E., Frankel J.A., Jones R.W., *Handel i finanse międzynarodowe*, PWE, Warszawa 1998.
- Chapman R.G., *Problem-definition in marketing research studies*, „Journal of Services Marketing” 1989, No. 3.
- Churchill G.A., *Badania marketingowe. Postawy metodologiczne*, PWN, Warszawa 2002.
- Coal Statistics 2011*.
- Daszkiewicz N., *Internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce*, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004.
- Dubiński J., *Górnictwo węgla kamiennego na świecie*, Europejski Kongres Gospodarczy 2011.
- Duliniec E., *Badania marketingowe w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Wybrane zagadnienia*, PWN, Warszawa 1997.
- Duliniec E., *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa i marketing na rynkach zagranicznych*, [w:] E. Duliniec (red.), *Marketing międzynarodowy. Uwarunkowania, instrumenty, tendencje*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2004.
- Dunning J.H., *The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extension*, „Journal of International Business Studies” 1988, nr 1.
- Erramili M.K., Rao C.P., *Choice of Foreign Entry Modes by Service Firms: Role of Market Knowledge*, *Management International Review*, 1990, Vol.12, No.3.
- Fanfara K., Gorynia M., Otta W., Najlepszy E., *Przedsiębiorstwo na międzynarodowych rynkach*, AE Poznań 2000.
- Fanfara K., *Zachowanie przedsiębiorstwa w procesie internacjonalizacji. Podejście sieciowe*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.
- FTSE – The Index Company, 2011*.
- Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, pod red. E. Halizaka, R. Kuźniara, J. Simonidesa, Wyd. Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2004.
- Gołębowski T., *Formy internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw*, „Marketing i Rynek” 2007.
- Gorynia M., Jankowska B., *Teoria internacjonalizacji*, „Gospodarka Narodowa” 2007, nr 10.
- Gorynia M., Owczarzak R., *Podstawy teorii internacjonalizacji i globalizacji działalności przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa” 2004, nr 1-2.
- Gorynia M., *Teoria handlu zagranicznego a zagadnienie internacjonalizacji przedsiębiorstwa*, „Ekonomista” 1988, nr 5.
- Haguc P., *Badania marketingowe. Planowanie, metodologia i ocena wyników*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2006.

- Herrmann P., Datta D.K., *CEO Successor Characteristics and the Choice of Foreign Market Entry Mode: An Empirical Study*, „Journal of International Business Studies” 2002, Vol. 33.
- Johanson J., Wiedersheim-Paul F., *The Internationalization of the Firm – Four Swedish Cases*, „Journal of Management Studies” 1975, nr 3.
- Kaczmarczyk S., *Badania marketingowe. Metody i techniki*, PWE, Warszawa 2003.
- Liberska B., *Współczesne procesy globalizacji gospodarki światowej*, [w:] *Globalizacja – Mechanizmy i Wyzwania*, pod red. B. Liberskiej, PWE, Warszawa 2002.
- Melin L., *Internationalization as a Strategy Process*, „Strategic Management Journal” 1999, nr 13.
- Olczak A., *Strategie marketingowe polskich przedsiębiorstw odzieżowych w perspektywie Unii Europejskiej*, Wyd. Politechniki Łódzkiej, Łódź 2008.
- Oleksiak A., Vashchenko M., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Gospodarcze wyzwania XXI wieku*, Wyd. Key Text, Warszawa 2010.
- Piercy N.F., *Company Internationalization: active and reactive exporting*, „European Journal of Marketing” 1985, nr 3.
- Porter M.E., *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1994.
- Przybylska K., *Formy internacjonalizacji polskich małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Polska wobec procesów globalizacji. Aspekty społeczno-ekonomiczne*, pod red. Z. Dach, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków 2010.
- Przybylska K., *Proces internacjonalizacji przedsiębiorstwa w teorii ekonomicznej*, Zeszyty naukowe Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Bochni, nr 3, Bochnia 2005.
- Ratajczak-Mrozek M., *Podejście sieciowe do internacjonalizacji przedsiębiorstw*, „Marketing i Rynek” 2009, nr 3.
- Rawski M., *Marketingowy system informacji*, [w:] J. Altkorn (red.), *Podstawy marketingu*, Instytut Marketingu, Kraków 2004.
- Rymarczyk J., *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004.
- Rynarzewski T., Zielińska-Głębocka A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Rymarczyk J., *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004.
- Smith D., Dexter A., *Quality in market research: hard frameworks for soft problems*, „The Journal of Market Research Society” 1996, No 36.
- Sowa K., *Strategie konkurencji korporacji ponadnarodowych, Difin*, Warszawa 2006.
- Sprawozdania finansowe grup kapitałowych: Bumech, Famur, Fasing i Kopex.
- Statistical Review of World Energy – full report 2012*.
- Sztucki T., *Promocja. Sztuka pozyskania nabywców*, Agencja Wydawnicza Palcet, Warszawa.
- Tobolska A., Matykowski R., *Działalność przemysłowa w warunkach wzrastającej internacjonalizacji i globalizacji na przykładzie wybranych produktów*, Prace Komisji Geografii Przemysłu, nr 8, Warszawa-Kraków 2006.
- Turnbull P.W., *Internationalization of the Firm: a Stage Process or not?*, Conference on Export Expansion and Market Entry Modes, Dalhousie University, 1985, Halifax.
- U.S. Geological Survey, *Mineral Commodity Summaries 2011*.
- Wacha K., *Działalność gospodarcza w Unii Europejskiej. Wybrane zagadnienia*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2005.
- Weinman C., *It's not „art”, but marketing research can be creative*, „Marketing News” 1991, No. 3.
- Welch L.S., Luostarinen L., *Internationalization: Evolution of a Concept*, [w:] P. Buckkey, *The Internationalization of the Firm*, London 1988, Academic Press Ltd.
- World Coal Association, *Coal Statistics 2011*.

Spis tabel

Tabela 1.1. Etapy internacjonalizacji w teoriach innowacyjnych.....	16
Tabela 3.1. Podstawowe parametry finansowe polskich potentatów maszyn i urzędzeń górniczych w latach 2008-2011	37
Tabela 3.2. Produkcja węgla kamiennego na świecie w latach 1981-2011 [mln toe]	42
Tabela 3.3. Produkcja węgla kamiennego w latach 2007-2011 z uwzględnieniem kraju producenta [mln toe].....	43
Tabela 3.4. Wielkość, udział w zasobach ogółem i wystarczalność światowych zasobów węgla kamiennego.....	44
Tabela 3.5. Zużycie węgla kamiennego na świecie w latach 1976-2011 [mln toe]	45
Tabela 3.6. Zużycie węgla kamiennego w latach 2007-2011, z uwzględnieniem kraju konsumenta [mln toe].....	46
Tabela 3.7. Podstawowy asortyment oferowany przez koncern Caterpillar.....	50
Tabela 3.8. Rentowność kapitału własnego oraz majątku ogółem dla liderów światowej branży maszyn i urzędzeń górniczych w latach 2008-2011 [%].....	54
Tabela 4.1. Czołowi producenci węgla kamiennego energetycznego na świecie	64
Tabela 4.2. Czołowi producenci węgla kamiennego koksującego na świecie ...	64
Tabela 4.3. Czołowi producenci węgla brunatnego na świecie	64
Tabela 4.4. Dziesięciu największych producentów węgla ogółem na świecie...	65
Tabela 4.5. Najwięksi producenci miedzi na świecie.....	65
Tabela 4.6. Kryteria i wyniki selekcji krajów o wysokim potencjale eksportowym dla branży maszyn i urzędzeń górniczych.....	68
Tabela 5.1. Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne Argentyny w latach 2007-2010	74
Tabela 5.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Argentyną w latach 2007-2011	76

Tabela 5.3. Wykaz największych argentyńskich partnerów handlowych Polski.....	77
Tabela 6.1. Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne Chile w latach 2007-2011	100
Tabela 6.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Chile w latach 2007-2011 [mln USD].....	101
Tabela 7.1. Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne Chin w latach 2002-2011	120
Tabela 7.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Chinami w latach 2007-2011 [mln USD].....	122
Tabela 7.3. Struktura eksportu Polski do Chin w latach 2007-2011	123
Tabela 7.4. Procentowe zestawienie źródeł konsumpcji i produkcji energii w Chinach.....	125
Tabela 8.1. Podstawowe wskaźniki charakteryzujące indyjską gospodarkę w latach 2008-2011	147
Tabela 8.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Indiami w latach 2007-2011 [mln USD].....	150
Tabela 8.3. Lokalizacja najważniejszych surowców mineralnych w Indiach ...	152
Tabela 8.4. Stawki podatku korporacyjnego (stawka zwykła).....	158
Tabela 9.1. Podstawowe wskaźniki charakteryzujące kazachstańską gospodarkę w latach 2008-2011	171
Tabela 9.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Kazachstanem w latach 2007-2011 [mln USD].....	173
Tabela 10.1. Podstawowe wskaźniki charakteryzujące rosyjską gospodarkę w latach 2007-2011	194
Tabela 10.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Rosją w latach 2007-2011 [mln USD].....	199
Tabela 11.1. Podstawowe wskaźniki charakteryzujące wietnamską gospodarkę w latach 2007-2011	225
Tabela 11.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Wietnamem w latach 2007-2011 [mln USD].....	228
Tabela 13.1. Ocena siły konkurencji na rynkach o wysokim potencjale eksportowym (w skali od 0 do 4)	270
Tabela 14.1. Finansowa zbiorcza charakterystyka badanych przedsiębiorstw.....	281
Tabela 14.2. Średnia ocena barier wewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urządzeń górniczych.....	284
Tabela 14.3. Średnia ocena barier tkwiących w krajowym otoczeniu politycznym, ekonomicznym, społecznym i technologicznym.....	288
Tabela 14.4. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urządzeń górniczych w Argentynie.....	298
Tabela 14.5. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urządzeń górniczych w Chinach.....	300

Tabela 14.6. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urzędzeń górniczych w Chile.....	302
Tabela 14.7. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urzędzeń górniczych w Indiach.....	304
Tabela 14.8. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urzędzeń górniczych w Kazachstanie.....	306
Tabela 14.9. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urzędzeń górniczych w Rosji.....	308
Tabela 14.10. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urzędzeń górniczych w Wietnamie.....	310
Tabela 1. Kryteria i wyniki selekcji krajów o wysokim potencjale eksportowym dla branży maszyn i urzędzeń górniczych.....	317
Tabela 2. Średnia ocena barier tkwiących w krajowym otoczeniu politycznym, ekonomicznym, społecznym i technologicznym (skala od 0 do 4).....	318
Tabela 3. Średnia ocena barier tkwiących w otoczeniu politycznym, ekonomicznym, społecznym i technologicznym na rynkach o wysokim potencjale eksportowym (skala od 0 do 4).....	319
Tabela 4. Wykaz barier najwyżej ocenionych w poszczególnych krajach o wysokim potencjale eksportowym.....	320

Spis wykresów

Wykres 3.1. Przychody ze sprzedaży liderów polskiej branży maszyn i urzędzeń górniczych w latach 2008-2011 [tys. zł]	38
Wykres 3.2. Wyniki finansowe netto liderów polskiej branży maszyn i urzędzeń górniczych w latach 2008-2011 [tys. zł]	38
Wykres 3.3. Udział w rynku liderów rynku maszyn i urzędzeń w 2008 roku ...	39
Wykres 3.4. Udział w rynku liderów rynku maszyn i urzędzeń w 2009 roku ...	40
Wykres 3.5. Udział w rynku liderów rynku maszyn i urzędzeń w 2010 roku ...	40
Wykres 3.6. Udział w rynku liderów rynku maszyn i urzędzeń w 2011 roku ...	40
Wykres 3.7. Produkcja węgla kamiennego na świecie w latach 1981-2011 [mln toe]	42
Wykres 3.8. Zużycie węgla kamiennego na świecie w latach 1976-2011 [mln toe]	45
Wykres 3.9. Popyt na węgiel kamienny w perspektywie do 2030 roku	47
Wykres 3.10. Wskaźniki wypadkowości dla maszyn i urzędzeń górniczych produkcji Joy Global w latach 2001-2011 [%]	53
Wykres 3.11. Ilość wypadków na 200 000 godzin pracy w 2010 roku w wybranych branżach i dla wyposażenia Joy Global	53
Wykres 3.12. Indeksy dynamiki przychodów ze sprzedaży dla liderów światowej branży maszyn i urzędzeń górniczych w latach 2008-2011 (podstawa zmienna)	55
Wykres 5.1. Wartość eksportu i importu w Argentynie w latach 2007-2010.....	75
Wykres 5.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Argentyną w latach 2007-2011	76
Wykres 5.3. Produkcja węgla kamiennego w Argentynie w latach 1980-2010 ...	85
Wykres 6.1. Wartość eksportu i importu w Chile w latach 2007-2011	100
Wykres 6.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Chile w latach 2007-2011	101
Wykres 6.3. Produkcja węgla kamiennego w Chile w latach 1980-2010	105
Wykres 7.1. Wartość eksportu i importu w Chinach w latach 2007-2011	121
Wykres 7.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Chinami w latach 2007-2011	122

Wykres 7.3. Produkcja węgla kamiennego w Chinach w latach 1980-2010	125
Wykres 8.1. Wartość eksportu i importu w Indiach w latach 2008-2011	149
Wykres 8.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Indiami w latach 2007-2011...	151
Wykres 8.3. Produkcja węgla kamiennego w Indiach w latach 1980-2010	155
Wykres 9.1. Wartość eksportu i importu w Kazachstanie w latach 2007-2011...	172
Wykres. 9.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Kazachstanem w latach 2007-2011	174
Wykres 9.3. Produkcja węgla kamiennego w Kazachstanie w latach 1980-2010..	178
Wykres 10.1. Wartość eksportu i importu w Rosji w latach 2007-2011	198
Wykres 10.2. Wymiana handlowa Polski i Rosji w latach 2007-2011	199
Wykres 10.3. Produkcja węgla kamiennego w Rosji w latach 1992-2010.....	204
Wykres. 11.1. Wartość eksportu i importu w Wietnamie w latach 2007-2011	227
Wykres 11.2. Wartość wymiany handlowej Polski z Wietnamem w latach 2007-2011	228
Wykres 11.3. Produkcja węgla kamiennego w Wietnamie w latach 1980-2010	230
Wykres 13.1. Wykaz rynków docelowych – ilość wskazań badanych przedsiębiorstw (12 pierwszych).....	260
Wykres 13.3. Liczba kontraktów zawartych z danymi państwami w 2010 roku.....	261
Wykres 13.2. Wykaz rynków docelowych – ilość wskazań badanych przedsiębiorstw (12 kolejnych)	261
Wykres 13.4. Liczba kontraktów zawartych z danymi państwami w 2011 roku...	262
Wykres 13.5. Liczba kontraktów zawartych z danymi państwami w 2012 roku...	262
Wykres 13.6. Wartość kontraktów na zakup maszyn i urządzeń na wskazanych przez ankietowanych rynkach w latach 2010-2012 [w USD]	263
Wykres 13.7. Oczekiwania badanych przedsiębiorstw w stosunku do wielkości sprzedaży maszyn górniczych i urządzeń górniczych na rynku krajowym w roku 2013 [% wskazań]	264
Wykres 13.8. Oczekiwania badanych przedsiębiorstw w stosunku do wielkości sprzedaży maszyn górniczych i urządzeń górniczych na rynkach zagranicznych w roku 2013 [% wskazań].....	264
Wykres 13.9. Oczekiwania badanych przedsiębiorstw w stosunku do wielkości sprzedaży maszyn górniczych i urządzeń górniczych na rynku krajowym w kolejnych 5 latach [% wskazań]	265
Wykres 13.10. Oczekiwania badanych przedsiębiorstw w stosunku do wielkości sprzedaży maszyn górniczych i urządzeń górniczych na rynkach zagranicznych w kolejnych 5 latach [% wskazań].....	265
Wykres 13.11. Oczekiwania badanych przedsiębiorstw w stosunku do wielkości sprzedaży maszyn górniczych i urządzeń górniczych na rynku krajowym w kolejnych 10 latach [% wskazań]	266
Wykres 13.12. Oczekiwania badanych przedsiębiorstw w stosunku do wielkości sprzedaży maszyn górniczych i urządzeń górniczych na rynkach zagranicznych w kolejnych 10 latach [% wskazań].....	266

Wykres 13.13. Średni przewidywany wzrost popytu na maszyny i urządzenia górnice na rynkach o wysokim potencjale eksportowym w perspektywie do 2015 roku [%]	267
Wykres 13.14. Średni przewidywany wzrost popytu na maszyny i urządzenia górnice na rynkach o wysokim potencjale eksportowym w perspektywie do 2020 roku [%]	267
Wykres 13.15. Rozkład odpowiedzi na pytanie: Czy spółka obecnie korzysta z usług agenta zajmującego się pośrednictwem w zawieraniu i realizacji transakcji handlowych, działającego na terenie kraju, do którego eksportuje maszyny i urządzenia górnice? [%].....	268
Wykres 13.16. Ocena siły konkurencji ze strony polskich przedsiębiorstw na rynkach o wysokim potencjale eksportowym.....	271
Wykres 13.17. Ocena siły konkurencji ze strony przedsiębiorstw z kraju docelowego na rynkach o wysokim potencjale eksportowym.....	271
Wykres 13.18. Ocena siły konkurencji ze strony innych przedsiębiorstw zagranicznych na rynkach o wysokim potencjale eksportowym	272
Wykres 13.19. Ocena siły konkurencji w Argentynie	273
Wykres 13.20. Ocena siły konkurencji w Chile	273
Wykres 13.21. Ocena siły konkurencji w Chinach	273
Wykres 13.22. Ocena siły konkurencji w Indiach	274
Wykres 13.23. Ocena siły konkurencji w Kazachstanie	274
Wykres 13.24. Ocena siły konkurencji w Rosji	275
Wykres 13.25. Ocena siły konkurencji w Wietnamie	275
Wykres 13.26. Oferta asortymentowa badanych przedsiębiorstw kierowana na rynki zagraniczne [% wskazań]	277
Wykres 13.27. Czynniki decydujące o przewadze konkurentów na rynkach zagranicznych [ilość wskazań].....	278
Wykres 14.1. Średni udział przychodów ze sprzedaży maszyn i urządzeń górniczych w przychodach ogółem w latach 2009-2011 [%]	282
Wykres 14.2. Średni udział eksportu maszyn i urządzeń górniczych w przychodach ogółem w latach 2009-2011 [%].....	283
Wykres 14.3. Rozkład odpowiedzi na pytanie: <i>Czy spółka prowadzi aktualnie prace badawczo-rozwojowe?</i> [%]	283
Wykres 14.5. Średnia waga barier ekonomicznych w ograniczaniu eksportu polskich maszyn i urządzeń górniczych (skala ocen od 0 do 4).....	285
Wykres 14.4. Średnia waga barier politycznych w ograniczaniu eksportu polskich maszyn i urządzeń górniczych (skala ocen od 0 do 4).....	285
Wykres 14.6. Średnia waga barier społecznych w ograniczaniu eksportu polskich maszyn i urządzeń górniczych (skala ocen od 0 do 4).....	286
Wykres 14.7. Średnia waga barier społecznych w ograniczaniu eksportu polskich maszyn i urządzeń górniczych (skala ocen od 0 do 4).....	287
Wykres 14.8. Sposób prowadzenia promocji na rynkach zagranicznych ogółem dla badanych przedsiębiorstw [%].....	289

Wykres 14.9. Sposób prowadzenia promocji w Argentynie [%].....	289
Wykres 14.10. Sposób prowadzenia promocji w Chinach [%].....	289
Wykres 14.11. Sposób prowadzenia promocji w Chile [%].....	290
Wykres 14.12. Sposób prowadzenia promocji w Indiach [%].....	290
Wykres 14.13. Sposób prowadzenia promocji w Kazachstanie [%].....	290
Wykres 14.14. Sposób prowadzenia promocji w Rosji [%].....	291
Wykres 14.15. Sposób prowadzenia promocji w Wietnamie [%].....	291
Wykres 14.16. Formy prowadzenia akcji promocyjnej w krajach o wysokim potencjale eksportowym ogółem [%].....	291
Wykres 14.17. Formy prowadzenia akcji promocyjnej w Argentynie [%].....	292
Wykres 14.18. Formy prowadzenia akcji promocyjnej w Chinach [%].....	292
Wykres 14.19. Formy prowadzenia akcji promocyjnej w Chile [%].....	293
Wykres 14.20. Formy prowadzenia akcji promocyjnej w Indiach [%].....	293
Wykres 14.21. Formy prowadzenia akcji promocyjnej w Kazachstanie [%].....	293
Wykres 14.22. Formy prowadzenia akcji promocyjnej w Rosji [%].....	294
Wykres 14.23. Formy prowadzenia akcji promocyjnej w Wietnamie [%].....	294
Wykres 14.24. Ocena rozpoznawalności marek na rynkach o wysokim potencjale eksportowym (skala od 1 do 4).....	295
Wykres 14.25. Ocena lojalności odbiorców w krajach o wysokim potencjale eksportowym [%].....	296
Wykres 14.26. Rozkład odpowiedzi na pytanie: <i>Czy dostrzegają Państwo związek między prowadzonymi działaniami promocyjnymi na rynkach docelowych a wizerunkiem marki?</i>	297
Wykres 14.27. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urzędzeń górniczych w Argentynie.....	299
Wykres 14.28. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urzędzeń górniczych w Chinach.....	301
Wykres 14.29. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urzędzeń górniczych w Chile.....	303
Wykres 14.30. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urzędzeń górniczych w Indiach.....	305
Wykres 14.31. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urzędzeń górniczych w Kazachstanie.....	307
Wykres 14.32. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urzędzeń górniczych w Rosji.....	309
Wykres 14.33. Ocena barier zewnętrznych ograniczających eksport maszyn i urzędzeń górniczych w Wietnamie.....	311
Wykres 1. Uśredniona ocena barier zewnętrznych dla poszczególnych krajów o wysokim potencjale eksportowym.....	319

Spis rysunków

Rysunek 1. Etapy, metody i działania badawcze w analizie rynku krajowego i potencjału eksportowego na rynki zagraniczne w branży maszyn i urzędzeń górniczych	8
Rysunek 1.1. Rodzaje dynamicznych analitycznych modeli internacjonalizacji ...	17
Rysunek 1.2. Model REM	18
Rysunek 1.3. Formy internacjonalizacji w podejściu sieciowym	20
Rysunek 3.1. Struktura branży maszyn i urzędzeń górniczych w Polsce.....	36
Rysunek 3.2. Logo Klastra Maszyn Górniczych.....	41
Rysunek 3.3. Analiza SWOT polskiej branży maszyn i urzędzeń górniczych ...	48
Rysunek 3.4. Kierunki zbytu międzynarodowego koncernu Caterpillar.....	51
Rysunek 3.5. Podstawowy asortyment oferowany przez koncern Joy Global...	52
Rysunek 3.6. Podstawowy asortyment oferowany przez koncern Emeco.....	55
Rysunek 3.7. Analiza SWOT światowych producentów maszyn i urzędzeń górniczych	56
Rysunek 4.1. Położenie geograficzne państw wybranych po wstępnej selekcji jako potencjalne ryki zbytu dla polskich maszyn i urzędzeń górniczych	66
Rysunek 5.1. Mapa Argentyny	72
Rysunek 5.2. Zachodnia Argentyna.....	73
Rysunek 5.3. Rozmieszczenie przemysłu górniczego w południowej Argentynie....	79
Rysunek 5.4. Rozmieszczenie przemysłu górniczego w środkowej Argentynie.....	80
Rysunek 5.5. Rozmieszczenie przemysłu górniczego w północnej Argentynie... ..	81
Rysunek 5.6. Widok na południowy zachód Argentyny – strefę zasobów Cu-Au-Mo, zwana „Górą Miedzi” ze względu na występowanie dużej ilości tego surowca.....	82
Rysunek 5.7. Lokalizacja kopalni Rio Turbio w Argentynie	84
Rysunek 5.8. Casposo Projekt, Troy Resources NL	94
Rysunek 5.9. Pascua-Lama, Barrick Gold Corp.....	94
Rysunek 5.10. El Pachon, Xstrata	94

Rysunek 5.11. Cerro Negro, Andean Resources.....	94
Rysunek 6.1. Mapa Chile.....	98
Rysunek 6.2. San Pedro de Atacama północne Chile.....	98
Rysunek 6.5. Rozmieszczenie głównych zasobów mineralnych Chile.....	103
Rysunek 6.3. Kopalnia złota w Andacollo.....	103
Rysunek 6.4. Kopalnia miedzi w Chuquicamata.....	103
Rysunek 6.6. Kopalnia San José w pobliżu Copiapó.....	104
Rysunek 6.7. Kopalnia miedzi Chuquicamata.....	106
Rysunek 6.8. Rozmieszczenie sektorów produkcji i kopalń w Chile.....	107
Rysunek 7.1. Mapa Chin.....	118
Rysunek 7.2. Podział Chin na prowincje.....	118
Rysunek 7.3. Rozmieszczenie złóż surowców mineralnych w Chinach.....	124
Rysunek 7.4. Zasoby węgla kamiennego w Chinach.....	126
Rysunek 7.5. Chińska kopalnia węgla Chongqing.....	127
Rysunek 8.1. Mapa Indii.....	146
Rysunek 8.2. Lokalizacja surowców mineralnych w Indiach.....	153
Rysunek 8.3. Kopalnie węgla kamiennego w Indiach.....	154
Rysunek 9.1. Mapa Kazachstanu.....	168
Rysunek 9.2. Podział administracyjny Kazachstanu.....	169
Rysunek 9.3. Rozmieszczenie największych miast Kazachstanu.....	169
Rysunek 9.4. Platforma wydobywcza gazu w Kazachstanie.....	176
Rysunek 9.5. Rozmieszczenie złóż surowców mineralnych w Kazachstanie ...	177
Rysunek 10.1. Mapa Rosji.....	190
Rysunek 10.2. Podział administracyjny Rosji.....	191
Rysunek 10.3. Regiony gospodarcze Federacji Rosyjskiej.....	192
Rysunek 10.4. Rozmieszczenie surowców mineralnych w Rosji.....	202
Rysunek 10.5. Zasoby węgla i innych głównych surowców mineralnych w Rosji.....	203
Rysunek 10.6. Kopalnia odkrywkowa w Kuzbassie.....	205
Rysunek 10.7. Kopalnia odkrywkowa w Kemerowie.....	206
Rysunek 10.8. Kuzbass.....	214
Rysunek 10.9. Taśmociąg w Kuzbassie.....	215
Rysunek 10.10. Transport kolejowy węgla w Rosji.....	216
Rysunek 11.1. Wietnam z podziałem administracyjnym.....	224
Rysunek 11.2. Wietnamskie zagłębia węglowe.....	231
Rysunek 12.1. Sekwencje prowadzonego procesu badawczego.....	242
Rysunek 12.2. Macierz analizy SWOT.....	244
Rysunek 12.3. Macierz SWOT jako narzędzie planistyczne.....	244
Rysunek 12.4. Etapy budowy kwestionariusza ankietowego.....	247
Rysunek 2. Analiza SWOT polskiej branży maszyn i urzędzeń górniczych.....	314
Rysunek 3. Analiza SWOT światowej branży maszyn i urzędzeń górniczych...	315

Oferta CeDeWu

Formy zamawiania

Oferta wydawnicza CeDeWu.pl obejmuje ponad 300 tytułów. Jeśli jesteś zainteresowany książką z naszej oferty możesz:

- obejrzeć i kupić ją w dobrych księgarniach ekonomicznych na terenie całego kraju
- obejrzeć i kupić ją w księgarni firmowej wydawnictwa CeDeWu, w Warszawie, przy ul. Żurawiej 47 (czynna pon.-pt. 10.00-18.00)
- wysłać zamówienie ze strony www.cedewu.pl
- wysłać zamówienie, podając tytuł, autora oraz dane teleadresowe do wysyłki,
 - e-mailem pod adres – zamawiam@cedewu.pl
 - pocztą pod adres CeDeWu Sp. z o.o., 00-680 Warszawa, ul. Żurawia 47
 - faksem – 22 827 38 89
 - telefonicznie – infolinia – 22 396 15 00 lub 533 961 500

Zryczałtowane opłaty za wysyłkę – krajowe

Przy zamówieniu powyżej 100 zł koszty wysyłki pokrywa wydawnictwo

- **Poczta Polska priorytet**
 - 13,90 zł (z VAT) – przelew tradycyjny lub elektroniczny
 - 19,90 zł (z VAT) – za pobraniem
- **Kurier Patron Service**
 - 13,90 zł (z VAT) – przelew tradycyjny lub elektroniczny
 - 19,90 zł (z VAT) – za pobraniem

Płatność

Wysyłając zamówienie należy wybrać sposób płatności. Na stronie www.cedewu.pl dzieje się to niejako automatycznie. W przypadku wybrania pozostałych form zamówienia prosimy o wybranie:

- a/ płacę za zaliczenie pocztowe lub
- b/ przedpłata – wpłata na konto bankowe.

CeDeWu Sp. z o.o., 00-680 Warszawa, ul. Żurawia 47/49
Kredyt Bank VII/o Warszawa Filia
nr konta 36 1500 1865 1218 6011 4309 0000

W przypadku płatności za pośrednictwem strony internetowej można skorzystać z formy:

- c/ płatność kartą kredytową,
- d/ płatność natychmiastowym przelewem on-line.

Czas oczekiwania na dostawę od 1-2 dni robocze priorytet (1 dzień list, 2 dni paczka – Poczta Polska pracuje w wybranych miastach w soboty). Nie ponosimy odpowiedzialności za nieterminowe dostarczanie przesyłek przez Poczty Polską czy w sporadycznych przypadkach za firmę kurierską.

Czas dostawy, w przypadku przedpłaty, jest liczony od chwili wpływu pieniędzy na konto CeDeWu.

Klientów hurtowych i księgarzy zapraszamy do współpracy:

tel. 22 396 15 00, 22 396 15 01

533 96 15 00, 533 96 15 01

e-mail – dystrybucja@cedewu.pl

Publikacje wydawnictwa CeDeWu

ISBN	Tytuł/podtytuł	Autor	Cena det.
978-83-7556-431-0	ABC sprawozdań finansowych – jak je czytać, interpretować... (wyd. II)	W. Gos, S. Hońko, P. Szczypa	45,00
978-83-7556-354-2	Adekwatność kapitałowa w ocenie bezpieczeństwa banku	M. Capija, W. Gradoń, G. Szustak	48,00
978-83-7556-516-4	Analiza finansowa w przedsiębiorstwie... (wyd. III zmienione i poprawione)	B. Kotowska, A. Uziębło, O. Wyszowska-Kaniewska	45,00
978-83-7556-025-1	Analiza satysfakcji i lojalności klientów bankowych	Przemysław Stodulny	45,00
978-83-7556-207-1	Analiza sprawozdań finansowych. Wybrane zagadnienia	A. Sokół, A. Owidia Surmacz, M. Brojak-Trzaskowska, M. Porada-Rochon, J. Lubomska-Kalisz	51,00
978-83-7556-435-8	Aspiracje a rzeczywistość – wizerunek banku jako efekt sieci interakcji...	Izabela Szlis	69,00
978-83-60089-40-8	Atrakcyjność inwestycyjna Polski	Magdalena Stawicka	43,00
978-83-7556-312-2	Audyty marketingowy	Wioleta Dryl	48,00
978-83-7556-297-2	Audyty strategiczny jako szansa na poprawę pozycji rynkowej firmy (wyd. II)	K. Opolski, K. Waśniewski, M. Wereda	47,00
978-83-7556-488-4	Audyty wewnętrzny i kontrola zarządcza – studium przypadku	Kamilla Marchewka-Bartkowiak, Barbara Gumińska, Barbara Szelağ (red.)	42,00
978-83-7556-350-4	Audyty wewnętrzny w sektorze publicznym	Joanna Przybylska (red.)	53,00
978-83-7556-308-5	Badania rynkowe po polsku	Izabella Anuszewska	39,00
978-83-7556-030-5	Bankassurance – sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych	Magdalena Swacha-Lech	49,00
978-83-7556-372-6	Bank lokalny	Wiesław Zółtkowski	55,00
978-83-7556-375-7	Bank w sądzie (wyd. II)	Bartosz Łopaliwski, Paweł Cetnarowski	44,00
978-83-7556-107-4	Bankowa obsługa przedsiębiorstw (wyd. II)	Andreas Dahmen, Philip Jacobi	44,00
978-83-7556-412-9	Bankowe rezerwy na sraty kredytowe – praktyka światowa	Teresa Orzeszko	59,00
978-83-7556-063-3	Bankowo-finansowa obsługa jednostek samorządu terytorialnego	S. Flejterski, B. Filipiak (red.)	53,00
978-83-7556-376-4	Bankowość detaliczna w Polsce (wyd. III)	Janina Harasim	55,00
978-83-7556-047-3	Bankowość elektroniczna – istota, stan, perspektywy	Michał Polasik	44,00
978-83-7556-070-1	Bankowość elektroniczna (wyd. II)	Beata Świecka	37,00
978-83-7556-479-2	Bankowość elektroniczna w Polsce (wyd. II zmienione)	Artur Borcuch	42,00
978-83-7556-205-7	Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność eksportu Polski	S. Wydyms, E. Bombińska, B. Pera (red.)	46,00
978-83-7556-313-9	Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w gospodarce regionu. Teoria i praktyka	Agnieszka Kłysik-Uryszek	59,00
978-83-7556-392-4	Biznes plan jak go budować i analizować	Krzysztof Opolski, Krzysztof Waśniewski	39,90
978-83-7556-432-7	Biznesplan po polsku (wyd. II)	A. Tokarski, M. Tokarski, J. Wójcik	31,90
978-83-7556-433-4	Biznesplan w praktyce (wyd. IV, zmienione)	A. Tokarski, M. Tokarski, J. Wójcik	45,00
978-83-60089-72-9	Budowanie związków z klientami na rynku <i>business to business</i>	Olgierd Witczak (red.)	39,00
978-83-7556-208-8	Budżetowanie i <i>controlling</i> w przedsiębiorstwie	A. Owidia Surmacz, M. Brojak-Trzaskowska, M. Porada-Rochon, J. Lubomska-Kalisz	49,00
978-83-7556-249-1	Budżetowanie w ochronie środowiska	B. Filipiak, K. Kochański, P. Szczypa	32,00
978-83-7556-238-5	Budżetowanie w przedsiębiorstwie...	M. Dylewski, B. Filipiak, P. Szczypa	48,00
978-83-7556-054-1	<i>Business Angels</i> na rynku kapitałowym	Krystyna Brzozowska	46,00
978-83-60089-37-8	Cel inflacyjny w Polsce – założenia i realizacja	Magdalena Musielak-Linkowska	35,00
978-83-7556-210-1	Cele i uwarunkowania funkcjonowania współczesnych przedsiębiorstw. Tom 3	J. Dworak, T. Falencikowski (red.)	51,00
978-83-7556-095-4	Co decyduje o konkurencyjności polskiej gospodarki?	Marian Noga, Magdalena Stawicka	49,00
978-83-7556-540-9	<i>Controlling</i> dla menedżerów	Edward Nowak (red.)	66,00
978-83-7556-245-3	<i>Controlling</i> jako narzędzie usprawniające funkcjonowanie spółki...	Włodzimierz Siekierski	59,00
978-83-7556-033-6	<i>Controlling</i> w przedsiębiorstwach produkcyjnych	Elżbieta Janczyk-Szrafa	49,00
978-83-7556-243-9	<i>Corporate governance</i> . Banki na straży efektywności przedsiębiorstw (wyd. II)	Agnieszka Stomka-Golebiowska	55,00
978-83-60089-82-8	<i>Credit Scoring</i>	Anna Maluszcyk	49,00
978-83-60089-74-3	<i>Creditmetrics</i> a portfel kredytów zagrożonych	Agnieszka Langner	49,00
978-83-7556-281-1	Cyfrowe społeczeństwo w elektronicznej gospodarce	Artur Borcuch	52,00
978-83-7556-476-1	Czego naprawdę chcą inwestorzy?	Meir Statman	69,00
978-83-7556-347-4	CZUJESZ?... czyli o komunikacji marketingowej i sprzedaży...	Katarzyna Pawlikowska, Marek Poleszak	39,00
978-83-7556-329-0	Daniny publiczne. Prawo finansowe wobec wyzwań XXI wieku	A. Dobaczewska, E. Jachniewicz, T. Sowiński (red.)	59,00
978-83-7556-404-4	Decyzje finansowe i inwestycyjne w gospodarce rynkowej... Tom 10	Aldona Uziębło (red.)	48,00
978-83-7556-468-6	Decyzje o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu w gospodarowaniu i zarządzaniu przestrzenią	Maciej Nowak	56,00
978-83-60089-75-0	Detaliczna bankowość elektroniczna	Beata Świecka	34,90
978-83-7556-228-6	Dlaczego nie jesteśmy bogaci?	Grzegorz Wójtowicz, Anna Wójtowicz	42,00
978-83-7556-085-5	Dług publiczny a równowaga fiskalna	Beata Jajko	49,00
978-83-7556-268-2	Doradztwo finansowe w Polsce	Krzysztof Waliszewski	59,00
978-83-7556-057-2	Doskonalenie zarządzania organizacją w praktyce	Jerzy Kowalczyk	59,00
978-83-7556-490-7	Dostosowanie sprawozdawczości finansowej w mikro i małych przedsiębiorstwach w Polsce do Międzynarodowych Standardów Rachunkowości	Hanna Czaja-Cieszyńska	54,00
978-83-7556-542-3	Dylematy szacowania premii z tytułu kontroli w wycenie przedsiębiorstw	Katarzyna Byrka-Kita	58,00
978-83-7556-453-2	Dyplom z Internetu. Jak korzystać z Internetu pisząc prace... (wyd. II)	Kazimierz Pawlik, Radostaw Zenderowski	24,90
978-83-7556-457-0	Dyscyplina finansów publicznych – zasady odpowiedzialności...	Tomasz Bojkowski, Joanna Przybylska (red.)	56,00
978-83-7556-051-0	Dysyngulacja usług medycznych. Zagadnienia ekonomiczne i etyczne	Paul Dolan, Jan Abel Olsen	49,00
978-83-7556-275-0	Działalność informacyjna członków gospodarstwa domowego i jego decyzje ekonomiczne	A. Dejnaka, S. Forlicz, W. Patrzalek, A. Perchla-Włosik, J. Wardzata-Kordys	64,00
978-83-7556-413-6	Działanie współczesnych przedsiębiorstw. Determinanty kulturowe... Tom 12	Tadeusz Falencikowski (red.)	51,00

ISBN	Tytuł/podtytuł	Autor	Cena det.
978-83-7556-428-0	E-konsument na rynku usług	Tomasz Szopiński	44,00
978-83-7556-445-7	Efekt smoka. Skutki ekspansji gospodarczej Chin po 1978 roku	Ewa Cieślak	51,00
978-83-7556-180-7	Efektywność i skuteczność wdrażania systemów IT...	Tomasz Jeruzalski	53,00
978-83-7556-172-2	Efektywność inwestycji w odnawialne źródła energii...	Magdalena Ligus	47,00
978-83-7556-072-5	Efektywność inwestycyjna funduszy emerytalnych	Manusz Dybał	53,00
978-83-7556-029-9	Efektywność oddziału banku detalicznego...	Danuta Sikora, Adrian Kulczycki	53,00
978-83-7556-465-5	Egzotyczne opcje finansowe. Systematyka, wycena, strategia (wyd. IV)	Izabela Pruchnicka-Gabias	46,00
978-83-7556-009-1	Ekonometria i statystyka przestrzenna z wykorzystaniem program R CRAN + CD	Katarzyna Kopczewska	44,00
978-83-60089-53-8	Ekonomia po polsku	D. Filar, A. Rzořica, G. Wójciewicz (red.)	19,90
978-83-7556-368-9	Ekonomiczna analiza upadłości przedsiębiorstw – ujęcie międzynarodowe	Błażej Prusak	71,00
978-83-7556-239-2	Ekonomiczne i polityczne wyzwania...	M. Giedz, A.R. Kozłowski, R. Majewski	69,00
978-83-7556-384-9	Ekonomiczne i społeczno-polityczne problemy współczesnej gospodarki. Tom 9	Jacek Jaworski (red.)	54,00
978-83-7556-363-4	Ekonomika przedsiębiorstw	Juliusz Engelhardt (red.)	39,00
978-83-7556-134-0	Ekonomika przedsiębiorstwa handlowego	Beata Filipiak (red.)	51,00
978-83-7556-017-6	Ekonomika szpitala. Uwarunkowania, elementy, zasady	Izabela Witczak	59,00
978-83-7556-551-5	Ekorozwojowe źródła konkurencyjności gmin w Polsce	Michał Adam Leśniewski	44,00
978-83-7556-023-7	Elementy finansów i bankowości (wyd. III)	Stanisław Flejterski, Beata Świecka	40,00
978-83-60089-32-3	Emisja akcji w Polsce w nowej europejskiej perspektywie...	Wioletta Nawrot	46,00
978-83-7556-510-2	Eseje o stabilności finansowej	Agnieszka Alińska (red.)	77,00
978-83-7556-276-7	Etyczne standardy marketingu farmaceutycznego	Marta Makowska	59,00
978-83-7556-295-8	EURO 2012 – Czy ten mecz można wygrać?	Julita E. Wasilczuk, Krystian Zawadzki	45,00
978-83-7556-305-4	Euro a integracja europejskich rynków finansowych (wyd. III zmienione)	Ireneusz Pszczółka	59,00
978-83-7556-176-0	Europejska polityka rozwojowa...	Paweł Bagiński	49,00
978-83-7556-403-7	Europejski rynek płatności detalicznych	Janina Harasim, Bożena Frączek, Grażyna Szuslak, Monika Klimontowicz	59,00
978-83-60089-57-6	Eurosistem a instrumenty polskiej i czeskiej polityki pieniężnej	Wiesława Przybylska-Kapuścińska	32,00
978-83-7556-464-8	Ewolucyjne uwarunkowania pieniądza cyfrowego	Artur Boruch	70,00
978-83-60089-89-7	Exchange-Traded Funds – nowe produkty...	Wioletta Nawrot	49,00
978-83-60089-66-8	Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości	Dorota Korenik	44,90
978-83-7556-039-8	Financial Market Instruments in Case Studies	Izabela Pruchnicka-Gabias (red.)	39,00
978-83-7556-489-1	Finanse i rachunkowość budżetowa – studium przypadku	Tomasz Gabrusewicz, Liliana Nowak, Kamilla Marchewka-Bartkowiak (red.)	38,00
978-83-7556-288-0	Finanse przedsiębiorstw i finanse publiczne – wybrane aspekty. Tom 6	A. Uziębło, M. Kalinowski, M. Pronobis (red.)	39,00
978-83-7556-379-5	Finanse przedsiębiorstw w zadaniach i przykładach (wyd. III)	Maciej Ciołek	44,00
978-83-7556-369-6	Finanse publiczne a kryzys ekonomiczny	A. Alińska, B. Pietrzak (red.)	32,00
978-83-7556-506-5	Finanse w dobie kryzysu. Tom 18	Marta Wiśniewska (red.)	48,00
978-83-7556-145-6	Finanse w nowoczesnej gospodarce. Tom 1	Jacek Jaworski, Jan Wiśniewski (red.)	39,00
978-83-7556-130-2	Finanse we współczesnych procesach kreowania wartości	Wiesława Caputa, Danuta Szwańca (red.)	59,00
978-83-7556-112-8	Finansowanie firm na rynkach zagranicznych (wyd. II)	Wioletta Nawrot	39,00
978-83-60089-69-9	Finansowanie i inwestycje	Lutz Kruschwitz	47,90
978-83-7556-166-1	Finansowanie inwestycji infrastrukturalnych... (wyd. II)	Krystyna Brzozowska	49,00
978-83-7556-242-2	Finansowanie marketingu w ochronie zdrowia	A. Bukowska-Piestrzyńska	53,00
978-83-7556-293-4	Finansowanie samorządu gminnego – studia przypadków	Stanisława Kańdula (red.)	44,00
978-83-7556-336-8	Finansowanie społecznego budownictwa mieszkaniowego	Anna Szelągowska	52,00
978-83-7556-359-7	Finansowe determinanty wzrostu w gospodarce globalnej	Jan L. Bednarczyk (red.)	55,00
978-83-7556-301-6	Formy zatrudnienia w małych i średnich przedsiębiorstwach...	Karolina Dreła, Aneta Sokół	44,00
978-83-7556-378-8	Franczyza – nowoczesny model rozwoju biznesu (wyd. II)	Marta Joanna Ziółkowska	67,00
978-83-7556-534-8	Fundusze hedgingowe. Teoria i praktyka	Izabela Pruchnicka-Gabias	79,00
978-83-7556-306-1	Fundusze inwestycyjne – rodzaje, typy, analiza... (wyd. II zmienione)	Dawid Dawidowicz	51,00
978-83-7556-126-5	Fundusze pożyczkowe i poręczenia...	Barbara Bartkowiak	53,00
978-83-7556-355-9	Fundusze strukturalne oraz Fundusz Spójności...	Monika Klimowicz	44,00
978-83-7556-454-9	Fundusze Unii Europejskiej dla przedsiębiorców... (wyd. III, zmienione)	M. Gajewska, A. Sokół, A. Stańkiewicz	47,00
978-83-7556-480-8	Fundusze unijne 2007-2013. Jak rozumieć procedury zasad rozliczania...	Marta Brożek, Aneta Sokół, Anna Stańkiewicz	38,00
978-83-7556-331-3	Funkcjonowanie współczesnych przedsiębiorstw... Tom 8	Ź. Falencickowski, J. Dworak (red.)	59,00
978-83-7556-184-5	Funkcjonowanie systemów logistycznych. Tom 2	Jacek Jaworski, Adam Mylewski (red.)	48,00
978-83-7556-073-2	Giełda i psychologia. Behawioralne aspekty inwestowania... (wyd. III rozszerz.)	Piotr Zielonka	49,00
978-83-60089-76-7	Giełdowe instrumenty pochodne	Ewelina Wiśniewska	47,90
978-83-60089-73-6	Giełdy kapitałowe w Europie	Urszula Ziarko-Siwiek (red.)	69,00
978-83-7556-194-4	Gińące kultury Australii, Nowej Zelandii i Kanady a zarządzanie turystyką...	Małgorzata Halszka Kurleto	48,00
978-83-7556-096-1	Globalizacja a konkurencyjność w gospodarce światowej	Marian Noga, Magdalena Stawicka	49,00
978-83-7556-360-3	Globalizacja i integracja regionalna a wzrost gospodarczy	Ślawomir I. Bukowski (red.)	54,00
978-83-7556-203-3	Globalne rynki finansowe w dobie kryzysu	J. Bednarczyk, Ś. Bukowski, J. Misala	55,00
978-83-7556-136-4	Globalny kryzys finansowy XXI wieku...	Wioletta Nawrot	53,00
978-83-7556-187-6	Globalny system pieniężny	Artur Boruch	51,00
978-83-7556-393-1	Gospodarka a środowisko i ekologia (wyd. III)	Krzysztof Małachowski	45,00
978-83-7556-045-9	Gospodarka i demokracja w Polsce. Dojrzałość i trwałość instytucji	Jerzy Kleer, Andrzej Kondratowicz (red.)	40,00
978-83-7556-201-9	Gospodarka w warunkach kryzysu	S. Antkiewicz, M. Pronobis (red.)	53,00
978-83-7556-286-6	Gospodarka – nowe perspektywy po kryzysie	M. Kalinowski, M. Pronobis (red.)	46,00
978-83-7556-296-5	Handel emisjami w teorii i praktyce	J. Baran, A. Janik, A. Ryszko	55,00

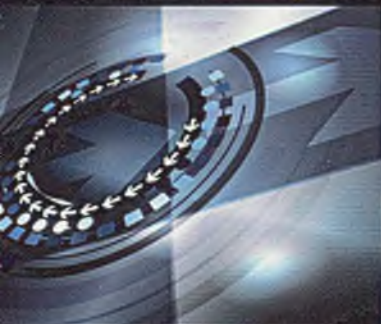
ISBN	Tytuł/podtytuł	Autor	Cena det.
978-83-7556-459-4	Handel międzynarodowy w warunkach kryzysu gospodarczego...	S. Wydymus, E. Bombińska, B. Pera (red.)	69,00
978-83-7556-522-5	Human Capital in Hotel Industry	Ewa Wszendybyt-Skulska	36,00
978-83-7556-035-0	Informacja finansowa w zarządzaniu małym przedsiębiorstwem...	Jacek Jaworski	62,00
978-83-7556-349-8	Informacyjne narzędzia procesów logistycznych	Mirosław Chaberek, Andrzej Jezierski (red.)	53,00
978-83-7556-104-3	Informatyka administracji publicznej...	Małgorzata Ganczar	49,00
978-83-7556-090-9	Innowacje finansowe	Ślawomir Antkiewicz, Marcin Kalinowski	44,00
978-83-7556-554-6	Innowacje i jakość w zarządzaniu organizacjami	Joanna Wiśniewska, Krzysztof Janasz (red.)	48,00
978-83-7556-284-2	Innowacje na rynkach finansowych	S. Antkiewicz, M. Pronobis (red.)	43,00
978-83-7556-444-0	Innowacyjność produktowa przedsiębiorstw...	Tomasz Narwocki	59,00
978-83-7556-058-9	Instrumenty bankowości elektronicznej	Anna Matuszyk, Paweł Matuszyk	36,00
978-83-7556-198-2	Instrumenty dłużne w gospodarce	Iwona Dorota Czechowska (red.)	48,00
978-83-7556-108-1	Instrumenty interwencjonizmu lokalnego...	Magdalena Kogut-Jaworska	55,00
978-83-7556-246-0	Instrumenty rynku finansowego...	Michał Szrama	39,00
978-83-7556-426-6	Instytucje finansowe z sercem – historia i teraźniejszość unii kredytowych...	Teresa Orzeszko	44,00
978-83-7556-148-7	Instytucje i rynki wobec kryzysu finansowego – źródła i konsekwencje kryzysu	Anna Matuszek-Jędrzych (red.)	46,00
978-83-7556-523-2	Instytucje parabankowe na rynku usług bankowych w Polsce	G. Kotliński, K. Waliszewski (red.)	49,00
978-83-7556-353-5	Integracja afrykańska – uwarunkowania, formy współpracy, instytucje	Konrad Czernichowski	43,00
978-83-7556-541-6	Internacjonalizacja działalności badawczo-rozwojowej w kształtowaniu procesów innowacyjnych przedsiębiorstw w Polsce	Katarzyna Koziol-Nadolina	68,00
978-83-7556-043-5	Internet a konkurencyjność banków w Polsce (wyd. II)	Michał Kisiel	44,00
978-83-7556-475-4	Investowanie a irracjonalny umysł...	Robert Koppel	59,00
978-83-7556-395-5	Investowanie na rynku akcji. Jak ocenić potencjał rozwojowy spółek...	Tomasz Nawrocki, Bartłomiej Jabłoński	49,00
978-83-7556-078-7	Investycje alternatywne	Izabela Pruchnicka-Grabias (red.)	49,00
978-83-7556-342-9	Investycje finansowe (wyd. II zmienione)	K. Peretz, U. Ziarko-Siwiek (red.)	53,00
978-83-7556-469-3	Investycje private equity i ich konsekwencje...	Ilona Falat-Kiliańska	59,00
978-83-7556-206-4	Investycje w mieście. Uwarunkowanie ekonomiczne, organizacyjne...	Maciej J. Nowak, Teodor Skotarczak (red.)	58,00
978-83-7556-390-0	Jak samorządy lokalne mogą wspierać rozwój przedsiębiorczości?	Małgorzata Anna Saar	39,00
978-83-7556-466-2	Jak solidnie przygotować profesjonalny biznesplan (wyd. III)	A. Tokarski, M. Tokarski, J. Wójcik	38,00
978-83-7556-265-1	Jak zakładać przedsiębiorstwa w krajach europejskich	Anna Drab-Kurowska, Karolina Drela, Aneta Sokół, Anna Sumacz	48,00
978-83-7556-321-4	Jak założyć firmę w Republice Federalnej Niemiec...	Barbara Kawa	39,00
978-83-7556-415-0	Jak założyć i prowadzić działalność gospodarczą... (wyd. V, poprawione)	Przemysław Mućko, Aneta Sokół	42,90
978-83-7556-414-3	Jak założyć i prowadzić własną firmę (wyd. IV, poprawione)	Przemysław Mućko, Aneta Sokół	35,00
978-83-7556-071-8	Język reklamy w komunikacji medialnej	Wacław Smid	39,00
978-83-7556-026-8	Kanały dystrybucji – kształtowanie relacji (wyd. II)	Zbigniew Spyra	45,00
978-83-7556-496-9	Kapitalizm współczesnych Niemiec	Witold Malachowski	52,00
978-83-7556-493-8	Kapitał finansowy banków spółdzielczych	Ślawomir Czopur	49,00
978-83-7556-356-6	Kapitał społeczny – interpretacje, impresje, operacjonalizacja	Monika Klimowicz, Wiesław Bokajło	55,00
978-83-7556-121-0	Kapitał społeczny w relacjach z klientami...	Izabela Grzanka	53,00
978-83-7556-252-1	Katalaktyka instytucji finansowych rynku emerytalnego w Polsce...	Jarosław Poterał	53,00
978-83-7556-495-2	Kierunki racjonalizacji systemów i procesów logistycznych. Tom 15	R. Miler, A. Mytlewski, B. Pac (red.)	48,00
978-83-7556-505-8	Kłątwa surowcowa w Afryce? Przypadek Zambii i Botswany	K. Czernichowski, D. Kopiński, A. Polus	48,00
978-83-60089-08-8	Komitet regionów Unii Europejskiej a integracja europejska	Małgorzata Bielecka	49,00
978-83-7556-365-8	Kompendium wiedzy o nadzorze i kontroli nad przedsiębiorstwem	Olga Bogacz-Miętka	69,00
978-83-7556-309-2	Koncepcje i metody zarządzania zasobami leśnymi. Polska i świat	Bogdan Nogalski, Sebastian Klisz	46,00
978-83-7556-391-7	Koncepcje i modele kompetencji pracowniczych w zarządzaniu	Marek Jabłoński	56,00
978-83-7556-002-2	Konkurencyjność – teoria i praktyka	Magdalena Olczyk	39,00
978-83-7556-196-8	Konkurencyjność form pieniądza i instrumentów płatniczych	Jakub Górka	53,00
978-83-7556-137-1	Konkurencyjność obszarów metropolitalnych w Polsce...	Iwona Ładysz	53,00
978-83-7556-536-2	Konkurencyjność przedsiębiorstw podsektora usług biznesowych w Polsce	Magdalena Majchrzak	52,00
978-83-7556-424-2	Konsultant zarządzania jakością (wyd. III)	Jerzy Kowalczyk	39,00
978-83-7556-171-5	Kraje rozwijające się Azji Południowo-Wschodniej...	M. Noga, M.K. Stawicka (red.)	32,00
978-83-7556-099-2	Krajowe i transgraniczne fuzje i przejęcia...	Michał Koralewski	59,00
978-83-7556-272-9	Kredytowe instrumenty pochodne w zarządzaniu ryzykiem kredytowym	Agnieszka Huterska	53,00
978-83-7556-193-7	Kryzys w przedsiębiorstwie	Beata Wierczyńska	55,00
978-83-7556-400-6	Księgowość w małej i średniej firmie... (wyd. IV, zmienione i uaktualnione)	A. Tokarski, M. Tokarski, G. Voss	41,00
978-83-7556-514-0	Ku nowemu paradygmatowi planowania terytorialnego	Aleksander Noworól	50,00
978-83-7556-478-5	Kulturowe uwarunkowania rachunkowości w świetle założeń i praktyki rachunkowości islamskiej i chińskiej	Jacek Adamek	59,00
978-83-7556-527-0	Logistyka usług	Grzegorz Biesok (red.)	32,00
978-83-7556-485-3	Makroekonomia ze szczególnym uwzględnieniem polityki pieniężnej	Marian Noga (red.)	39,00
978-83-7556-251-4	Małe i średnie przedsiębiorstwa wobec wyzwań rozwoju technologii XXI wieku	Anna Drab-Kurowska, Aneta Sokół	53,00
978-83-7556-086-2	Marketing bankowy	Małgorzata Kolasa	43,00
978-83-7559-005-3	Marketing międzynarodowy	Aleksandra Grzesiuk	39,00
978-83-7556-066-4	Marketing relacji – teoria i praktyka (wyd. II)	Maciej Mitręga	37,00
978-83-7556-434-1	Marketing usług zdrowotnych... (wyd. V, poprawione)	Agnieszka Bukowska-Pięstrzyńska	50,00
978-83-7556-382-5	Marketing w turystyce (wyd. III)	Tadeusz Chudoba	39,90
978-83-7556-015-2	Innumeracy – Matematyczna ignorancja i jej konsekwencje...	John Allen Paulos	37,00
978-83-7556-052-7	Matematyka gra na giełdzie	John Allen Paulos	39,00

ISBN	Tytuł/podtytuł	Autor	Cena det.
978-83-7556-038-1	Mechanizmy i źródła wzrostu gospodarczego...	J. Bednarczyk, S. Bukowski, W. Przybylska-Kapuścińska (red.)	49,00
978-83-7556-133-3	Metody badania wizerunku w mediach	Tomasz Gackowski, Marcin Łączyński	45,00
978-83-7556-150-0	Metody ilościowe w R. Aplikacje ekonomiczne i finansowe + CD	K. Kopczevska, T. Kopczewski, P. Wójcik	79,00
978-83-7556-100-5	Międzynarodowa ekspansja przedsiębiorstw...	Alina Gorczyńska	49,00
978-83-7556-422-8	Międzynarodowa pozycja konkurencyjna Polski	Bogusław L. Słusarczyk	65,00
978-83-7556-233-0	Mikrofinanse islamskie – założenia, produkty, praktyka	Jacek Adamek	39,00
978-83-7556-091-6	Model systemu społecznego a problemy zarządzania	Tadeusz Chudoba	48,00
978-83-60089-64-4	Modele i kryteria optymalizacji kredytowania budownictwa mieszkaniowego...	Anna Białek-Jaworska	47,90
978-83-7556-474-7	Modele regresji Coxa w analizie bezrobocia	Beata Bieszc-Stolorz, Iwona Markowicz	46,00
978-83-7556-161-6	Modele rozwoju gospodarczego dla Polski – w dobie integracji europejskiej...	Marian Noga, Magdalena Stawicka	49,00
978-83-7556-273-6	Modelowanie ryzyka inwestycyjnego – zastosowania praktyczne z wykorzystaniem arkusza kalkulacyjnego Excel i programu GRETL	Tomasz Krawczyk	50,00
978-83-7556-471-6	Modelowanie źródeł finansowania inwestycji komunalnych...	Magdalena Ziolo	79,00
978-83-7556-438-9	Narzędzia rachunkowości wspomagające działalność proekologiczną...	Piotr Szczypta	69,00
978-83-7556-420-4	Nauka o organizacji (wyd. II zmienione)	Barbara Kożuch	43,00
978-83-7556-535-5	NewConnect – rynek giełdowy dla małych i średnich przedsiębiorstw...	Dominika Kordeła	39,00
978-83-7556-543-0	Niestandardowy podręcznik do rachunkowości. Rachunkowość pół żartem i na serio	Swietłana Rogozina	30,00
978-83-60089-44-6	Nowa umowa kapitalowa w Europie – ewolucja czy rewolucja	Jolanta Zombir	47,90
978-83-7556-528-7	Obcy kapitał a handel zagraniczny w Polsce – okres przedakcesyjny	Wojciech Zysk	48,00
978-83-7556-164-7	Ocena efektywności inwestycji (wyd. III)	Radosław Pastusiak	44,00
978-83-7556-004-6	Oddziaływanie globalnego kryzysu finansowego. Perspektywa przedsiębiorstwa	J. Błach, M. Gorczyńska, K. Miłrega-Niestroj, B. Puszer, M. Wiczorek-Kosmala, K. Złaniecka	55,00
978-83-7556-411-2	Od kryzysu do ożywienia. Dylematy współczesnej polityki finansowej	Jan Bednarczyk, Wiesława Przybylska-Kapuścińska (red.)	59,00
978-83-7556-173-9	Odpowiedzialność społeczna i przeciwdziałanie korupcji...	Jerzy Kowalczyk	52,00
978-83-7556-497-6	Od restrukturyzacji do modernizacji...	Michał Kurtyka	51,00
978-83-7556-389-4	Organizacja i zarządzanie turystyką w Polsce	Jacek Borzyszkowski	39,00
978-83-7556-298-9	Oplaty i podalki ekologiczne po polsku	Barbara Kryk, Lidia Klos, Irena Agala Lucka	39,00
978-83-87885-81-9	Optymalizacja systemu ochrony zdrowia	Piotr Krasucki	46,00
978-83-7556-199-9	Outsourcing w polskich przedsiębiorstwach	Monika Klos	46,00
978-83-7556-325-2	Papiery wartościowe na rynku pieniężnym i kapitalowym	Sławomir Antkiewicz	50,00
978-83-7556-385-6	Paradoksy inwestowania. Metody zwiększające zyskowność...	Mark P. Kritzman	39,00
978-83-7556-266-8	Partnerstwo publiczno-prywatne – cele, uwarunkowania, efekty	Krzyszyna Brzozowska	52,00
978-83-7556-074-9	Partnerstwo publiczno-prywatne...	A. Bartczak, A. Kopańska, J. Siwińska-Gorzelak	47,00
978-83-7556-237-8	Perswazja w sprzedaży	Beata Zatwamicka-Madura	35,00
978-83-60089-87-3	Pieniądz elektroniczny – pieniądz przyszłości. Analiza ekonomiczno-prawna	Artur Borcuch	37,90
978-83-7556-319-1	Pieniądz, rynek, giełda	Wiesława Przybylska-Kapuścińska (red.)	32,00
978-83-7556-247-7	Pieniądz w ekonomii i socjologii	Artur Borcuch	43,00
978-83-7556-274-3	Pierwsza ocena i ocena okresowa członków korpusu służby cywilnej...	Leszek Sygula, Iwona Sługocka	39,00
978-83-7556-123-4	Plan zagospodarowania przestrzennego województwa jako instrument...	Maciej J. Nowak, Paweł Mickiewicz	55,00
978-83-7556-348-1	Planowanie finansowe w zakładach opieki zdrowotnej	Magdalena Jaworzyńska	46,00
978-83-7556-373-3	Pochodne instrumenty kredytowe... (wyd. II, zmienione)	Izabela Pruchnicka-Grabias	55,00
978-83-7556-406-8	Podstawy analizy ekonomicznej. Teoria, przykłady, zadania	Franciszek Bławat	49,00
978-83-7556-229-3	Podstawy makroekonomii w przykładach i zadaniach	A. Kordalska, E. Lechman, M. Olczyk	39,00
978-83-7556-437-2	Podstawy ochrony prawnej konsumenta. Przepisy i przykłady	Marcin Pigłowski	39,00
978-83-7556-232-3	Podstawy organizacji i zarządzania produkcją w przedsiębiorstwie	Andrzej Rogowski	42,00
978-83-7556-188-3	Podstawy prawa w Polsce. Prawo dla nieprawników	Maciej J. Nowak	37,00
978-83-7556-221-7	Polityczne uwarunkowania zmian w ochronie zdrowia	Leszek Bułinski	44,00
978-83-60089-48-4	Polityka bilansowa grupy kapitalowej	Edyta Piątek	47,90
978-83-7556-529-4	Polityka finansowa w dobie kryzysu integracji europejskiej	Jan L. Bednarczyk, Wiesława Przybylska-Kapuścińska (red.)	69,00
978-83-7556-448-8	Polityka kursu walutowego a inflacja w krajach Europy Środkowo-Wschodniej	Dorota Zuchowska	55,00
978-83-7556-509-6	Polityka monetarna i fiskalna a stabilność systemu finansowego	Agnieszka Alińska (red.)	39,00
978-83-7556-020-6	Polityka pieniężna Narodowego Banku Polskiego w drodze do euro	Marzena Sobol	49,00
978-83-60089-63-7	Polityka przemian w gospodarce Polski w warunkach integracji europejskiej	Magdalena Majchrzak	34,90
978-83-7556-141-8	Polityka przestrzenna obszarów wiejskich...	Marcin Feltynowski	45,00
978-83-7556-189-0	Polityka przestrzenna w polskich obszarach metropolitalnych	Maciej Nowak	53,00
978-83-7556-103-6	Polityka wzrostu gospodarczego w Polsce i w Unii Europejskiej...	J. Bednarczyk, S. Bukowski, W. Przybylska-Kapuścińska (red.)	49,00
978-83-7556-311-5	Polityka zdrowotna a zdrowie publiczne (wyd. III)	Jerzy Leowski	46,00
978-83-7556-441-9	Polityka zdrowotna samorządu terytorialnego (wyd. III)	Jerzy B. Karski	31,00
978-83-7556-547-8	Polska w Unii Europejskiej. Sprawowanie prezydencji w Radzie UE	Monika Trojanowska-Strzeboszewska (red.)	49,00
978-83-7556-084-8	Polski rynek kredytów w okresie światowego kryzysu finansowego	Bogdan Włodarczyk	49,00
978-83-7556-461-7	Pomiar i raportowanie dokonana przedsiębiorstwa	Edward Nowak (red.)	49,00
978-83-7556-230-9	Pomoc inwestycyjna dla przedsiębiorców w Unii Europejskiej	Paulina Kubera	53,00
978-83-7556-159-3	Ponadnarodowa i narodowa polityka monetarna na świecie	M. Noga, M.K. Sławicka (red.)	47,00
978-83-7556-322-1	Portfele aktywów bankowych. Analiza teoretyczno-empiryczna	Irena Pyka, Joanna Cichorska, Janusz Cichy	40,00
978-83-7556-381-8	Postępy promocji zdrowia – przegląd międzynarodowy (wyd. IV)	Jerzy B. Karski	39,00

ISBN	Tytuł/podtytuł	Autor	Cena det.
978-83-60089-78-1	Pośrednictwo finansowe w Polsce	Wiesława Przybylska-Kapuścińska (red.)	59,00
978-83-7556-244-6	Pośrednictwo kredytowe w Polsce	Krzysztof Waliszewski	54,00
978-83-7556-131-9	Potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji	Wiesława Caputa, Danuta Sz wajca (red.)	59,00
978-83-7556-472-3	Praca i kapitał w gospodarce	Wiesława Przybylska-Kapuścińska (red.)	55,00
978-83-7556-417-4	Praca magisterska – licencjat. Krótki przewodnik po metodologii pisania i obrony pracy dyplomowej (wyd. VI)	Radosław Zenderowski	19,00
978-83-7556-402-0	Praktyka funkcjonowania audytu wewnętrznego w Polsce	Anna Bartoszewicz	48,00
978-83-7556-333-7	Praktyka i teoria promocji zdrowia (wyd. V)	Jerzy B. KarSKI	49,00
978-83-7556-122-7	Prawo spółek – praktyczny komentarz...	Michał Koralewski	47,00
978-83-7556-256-9	Private Banking – marketing, jakość, sprzedaż	Dorota Bednarska-Olejniczak	59,00
978-83-7556-138-8	Procedury badania sprawozdań finansowych...	Małgorzata Garstka	49,00
978-83-7556-538-6	Prognozowanie kierunków internacjonalizacji na przykładzie branży maszyn...	Izabela Jonek-Kowalska, Aneta Michalak	80,00
978-83-7556-060-2	Project finance w inwestycjach infrastrukturalnych	Anna Wojewnik-Filipkowska	49,00
978-83-7556-178-4	Promocja zdrowia dziś i perspektywy jej rozwoju w Europie	Jerzy B. KarSKI	45,00
978-83-7556-013-8	Przynkowna orientacja instytucji finansowych w erze informacji	W. Caputa, A. Gorczyńska-Dybek, D. Sz wajca	44,00
978-83-7556-430-3	Przeciwdziałanie konupcji w ochronie zdrowia	Jerzy Kowalczyk	55,00
978-83-7556-222-4	Przedsiębiorczość w turystyce. Zasady i praktyka	Małgorzata Bednarczyk (red.)	48,00
978-83-7556-001-5	Przedsiębiorstwo na rynku kapitałowym...	Radosław Pastusiak	79,00
978-83-7556-278-1	Przewodnik po zadaniach z makroekonomii	A. Baszyński, D. Piątek, K. Szarzec	39,00
978-83-7556-520-1	Przyczyny i skutki zatrudnienia nierejestrowanego w Polsce	Agnieszka Szulc	36,00
978-83-7556-530-0	Przyszłość integracji europejskiej – konkurencyjność i rynki	Wojciech Biełkowski, Sławomir I. Bukowski, Grażyna A. Olszewska (red.)	60,00
978-83-7556-531-7	Przyszłość integracji europejskiej. Uwarunkowania rozwoju gospodarczego Unii Europejskiej	Piotr Misztal, Witold Rakowski (red.)	58,00
978-83-7556-300-9	Psychologia rynku dla doradców finansowych	Thorsten Hens, Kromena Bachmann	89,00
978-83-7556-115-9	Public Relations w bankach wirtualnych	Michał Macierzyński	53,00
978-83-7556-277-4	Rachunek kosztów docelowych	Piotr Prewysz-Kwinto	59,00
978-83-7556-335-1	Rachunek kosztów w ochronie środowiska	B. Filipiak, M. Cieciora, H. Czaja-Cieszyńska, A. Niewęglowski, P. Szczypa	35,00
978-83-7556-345-0	Rachunek kosztów w zarządzaniu organizacjami	Wiesław Janik, Maria Paździor	49,00
978-83-7556-436-5	Rachunek przepływów pieniężnych w praktyce	Marek Lachmirowicz	44,00
978-83-7556-370-2	Rachunkowość dla Ciebie – rachunkowość od podstaw (wyd. III, zmienione)	Piotr Szczypa (red.)	45,00
978-83-7556-386-3	Rachunkowość finansowa (wyd. III, zmienione)	Piotr Szczypa (red.)	48,00
978-83-7556-398-6	Rachunkowość finansowa. Podstawy i ewidencje szczegółowe	Joanna Sawicka, Anna Stronczek (red.)	52,00
978-83-7556-109-8	Rachunkowość i finanse podmiotów gospodarczych w erze informacji	Wiesława Caputa (red.)	44,00
978-83-7556-371-9	Rachunkowość po polsku (wyd. II, zmienione)	A. Kożuch, A. Kożuch, W. Monika	39,00
978-83-7556-079-4	Rachunkowość zarządcza w przedsiębiorstwie	Edward Nowak	48,00
978-83-7556-231-6	Rachunkowość zarządcza zorientowana na projekty	Marcin Kalinowski	51,00
978-83-7556-387-0	Rachunkowość zarządcza – klucz do sukcesu (wyd. IV)	Piotr Szczypa	53,00
978-83-7556-367-2	Reakcje rynku na kryzys finansowy	Wiesława Przybylska-Kapuścińska (red.)	47,00
978-83-60089-79-8	Region ekonomiczny w nowych realiach społeczno-gospodarczych	Stanisław Korenik	43,00
978-83-7556-425-9	Region i jego rozwój w warunkach globalizacji (wyd. II)	J. Chądzyński, A. Nowakowska, Z. Przygodzki	39,00
978-83-7556-504-1	Reklama bankowa	Mirosława Krzyżycin	59,00
978-83-7556-088-6	Renta geograficzna a rozwój społeczno-gospodarczy	Katarzyna Kopczewska	49,00
978-83-7556-443-3	Restrukturyzacja przedsiębiorstwa – podział przez wydzielenie (wyd. II)	Małgorzata Garstka	55,00
978-83-7556-357-3	Rola sektora publicznego w przestrzennej organizacji państwa	Katarzyna Kopczewska	51,00
978-83-7556-258-3	Rozliczanie wartości firmy w świetle MSR	Małgorzata Cieciora	52,00
978-83-7556-502-7	Rozwój społeczno-gospodarczy w dobie kryzysu. Tom 17	Monika Wyrzykowska-Ankiewicz (red.)	48,00
978-83-7556-473-0	Różnice kulturowe w biznesie	Radosław Zenderowski, Bartosz Kozłowski	47,00
978-83-7556-050-3	Rynek finansowy w badaniach ilościowych	Wiesława Przybylska-Kapuścińska (red.)	39,00
978-83-7556-343-6	Rynek funduszy inwestycyjnych w Unii Europejskiej	Grzegorz Borowski	55,00
978-83-7556-062-6	Rynek kapitałowy i jego rozwój	Wioletta Nawrot	49,00
978-83-7556-191-3	Rynek nieruchomości gminnych w czasie kryzysu i po kryzysie	Maciej J. Nowak, Teodor Skolarczyk (red.)	52,00
978-83-7556-160-9	Rynek pracy w Polsce w dobie integracji europejskiej i globalizacji	M. Noga, M.K. Stawicka (red.)	46,00
978-83-7556-503-4	Rynek pracy w teoriach ekonomicznych	Manusz Zieliński	39,00
978-83-7556-223-1	Rynek usług finansowych a koniunktura gospodarza	Józef Garczarzyk (red.)	49,00
978-83-7556-235-4	Rynek usług i zarządzania aktywami finansowymi	Marek Szturo	49,00
978-83-7556-407-5	Rynki finansowe. Nowe wyzwania i możliwości. Tom 11	Marcin Kalinowski (red.)	49,00
978-83-7556-396-2	Rynki finansowe w Unii Europejskiej w strelie euro	Joanna Zabińska (red.)	59,00
978-83-7556-200-2	Rynki finansowe w warunkach kryzysu	Marcin Kalinowski, (red.)	55,00
978-83-7556-512-6	Ryzyko dużych banków – perspektywa Polski	Piotr Masiukiewicz	42,00
978-83-7556-462-4	Ryzyko inwestowania w polskim sektorze energetyki odnawialnej	Stanisław Kasiewicz (red.)	59,00
978-83-7556-324-5	Ryzyko inwestycyjne. Analiza polskiego rynku akcji	Ewa Feder-Sempach	59,00
978-83-7556-302-3	Ryzyko rynku akcji	Grzegorz Mentel	38,00
978-83-7556-397-9	Ryzyko ubóstwa osób starszych	G. Bukowska, G. Kula, L. Morawski	39,00
978-83-7556-463-1	Ryzyko walutowe. Zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie	Marcin Kalinowski	47,00
978-83-7556-064-0	Samorząd lokalny – dobro publiczne	Jerzy Kleer (red.)	39,00
978-83-7556-192-0	Samorząd lokalny. Od teorii do badań empirycznych	Jerzy Kleer (red.)	44,00
978-83-7556-034-3	Satisfakcja i lojalność klienta na rynku farmaceutycznym	Aleksandra Czerw	49,00
978-83-7556-361-0	Sektor finansów publicznych w obliczu światowego kryzysu finansowego	Agnieszka Alińska (red.)	51,00

ISBN	Tytuł/podtytuł	Autor	Cena det.
978-83-60089-30-9	Sektor publiczny w Polsce i na świecie – między upadkiem a rozkwitem	Jerzy Kleer (red.)	39,00
978-83-60089-92-7	Sekurytyzacja kredytu hipotecznego	Bogusław Piótorak	45,00
978-83-7556-248-4	Sieć bezpieczeństwa finansowego	M. Capiga, W. Gradoń, G. Szustak	48,00
978-83-7556-346-7	Skandynawskie uwarunkowania kulturowe w procesach zarządzania	Katarzyna Bachnik	53,00
978-83-7556-283-5	Skokowy wzrost wydajności	Adam Kolawa	49,00
978-83-7556-307-8	Sondaże – zwierniaki społeczeństwa. Rytuały komunikacyjne...	Izabella Anuszewska	59,00
978-83-7556-195-1	Społeczności wirtualne a wirtualny obieg pieniędzy	Artur Borcuch	47,00
978-83-7556-539-3	Spojność modeli biznesu. Koncepcja i pomiar	Tadeusz Falencikowski	59,00
978-83-7556-511-9	Stabilność systemu finansowego – instytucje, instrumenty, uwarunkowania	Agnieszka Alińska, Bogusław Pietrzak (red.)	69,00
978-83-7556-162-3	Stan pragnienia. Oblicza mac(k)donaldyzacji	Karolina Sitkiewicz	39,00
978-83-60089-49-1	Stosunki samorządowo-bankowe a rozwój społeczno-ekonomiczny...	Dorota Korenik, Stanisław Korenik	47,90
978-83-60089-26-2	Strategia filizbońska a zarządzanie wartością	Leszek Pawłowicz (red.)	59,00
978-83-7556-383-2	Strategie inwestycyjne (wyd. II)	Rafał Józwicki	36,00
978-83-7556-405-1	Strategie produktowe. Różnicować czy upodabniać – podejście teoriogrowe...	Przemysław Kusztełek	64,00
978-83-7556-419-8	Strategiczne uwarunkowania działania współczesnych przedsiębiorstw. Tom 13	Tadeusz Falencikowski, Janusz Dworak (red.)	49,00
978-83-7556-167-8	Strategiczne zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie	Grzegorz Michalski	52,00
978-83-7556-129-6	Struktura kapitału spółek akcyjnych w Polsce w świetle teorii hierarchii źródeł finansowania	Ewa Chojnacka	59,00
978-83-7556-327-6	System finansów publicznych. Prawo finansowe wobec wyzwań XXI wieku	A. Dobaczewska, E. Jachniewicz, T. Sowiński (red.)	59,00
978-83-7556-344-3	Systemy płatnicze i rynek płatności w Unii Europejskiej	Anna Iwańczuk	48,00
978-83-7556-155-5	System zarządzania jakością a skuteczność i efektywność administracji...	Piotr Modzelewski	49,00
978-83-7556-483-9	Sytuacja finansowa śląskich przedsiębiorstw w dobie kryzysu	Joanna Blach, Maria Gorczyńska, Monika Wieczorek-Kosmala	42,00
978-83-7556-423-5	Szef firmy w systemie zarządzania przez jakość (wyd. III)	Jerzy Kowalczyk	39,00
978-83-7556-158-6	Szkiecy z makroekonomii	Marian Noga	49,00
978-83-60089-34-7	Szklany sufit i ruchome schody – kobiety na rynku pracy	M. Gawrycka, J. Wasiliczuk, P. Zwiech	34,00
978-83-60089-58-3	Sztuka kochania klienta – dla szefa i dla zwykłych ludzi	Anna Tiuryn	37,90
978-83-7556-338-2	Sztuka samokontroli	Howard Rachlin	55,00
978-83-7556-460-0	Sztuka usługiwania – jak być dobrym kelnerem	Aldona Janasik, Dorota Zarczuk	49,00
978-83-7556-416-7	Technika pisania prac magisterskich i licencjackich (wyd. VI)	Radosław Zenderowski	17,90
978-83-7556-146-3	Techniki sprzedaży osobistej (wyd. II)	Beata Zatkamicka-Madura	39,00
978-83-7556-418-1	Technologiczne i społeczno-ekonomiczne determinanty zatrudnienia...	Jerzy Kaźmierczyk	62,00
978-83-7556-114-2	Tendencje i uwarunkowania rozwoju finansów przedsiębiorstw...	S. Antkiewicz, M. Kalinowski	49,00
978-83-7556-358-0	Teoria i polityka wzrostu gospodarczego – osiągnięcia i doświadczenia	Józef Misala (red.)	52,00
978-83-7556-226-2	Teoria i praktyka zarządzania finansami przedsiębiorstw	Jacek Jaworski	88,00
978-83-7556-234-7	<i>Theory of tourism and tourism management</i>	Tadeusz Chudoba	59,00
978-83-7556-364-1	Tradycyjne i alternatywne inwestycje finansowe w świetle kryzysu finansowego...	Urszula Ziarko-Siwiek (red.)	48,00
978-83-7556-098-5	Transgraniczne łączenie się spółek na tle połączeń krajowych	Michał Koralewski	49,00
978-83-7556-177-7	Transgraniczne prawo spółek	Michał Koralewski (red.)	69,00
978-83-7556-499-0	Trwałość współpracy transgranicznej	Katarzyna Szmigiel-Rawska, Sylwia Dolzblasz	39,00
978-83-7556-470-9	Tworzenie polskiego systemu pomocy rozwojowej	Bartosz Sobotka	39,00
978-83-7556-124-1	Typologia przedsiębiorstw	Juliusz Engelhardt	39,00
978-83-7556-317-7	Ubezpieczenia non-life	Ewa Wierzbicka (red.)	79,00
978-83-7556-113-5	Udziałowe papiery wartościowe na rynkach międzynarodowych... (wyd. II)	Wioletta Nawrot	39,00
978-83-7556-486-0	Umiędzynarodowienie kłastrów gospodarczych	Marcin Slepko	51,00
978-83-7556-515-7	Uwarunkowania dyfuzji innowacji w polskiej gospodarce	Dariusz Firszt	50,00
978-83-7556-110-4	Umowy leasingu – aspekty podatkowo-prawne (wyd. II, zmienione i uaktual.)	Michał Koralewski	38,00
978-83-7556-135-7	Upadłość przedsiębiorstw a wykorzystanie sztucznej inteligencji (wyd. II)	Tomasz Korol, Błażej Prusak	45,00
978-83-60089-09-5	Usługa <i>bancassurance</i> dla jednostek samorządu terytorialnego	Hanna Kociemska	44,00
978-83-7556-336-8	Ustawa o diagnostyce laboratoryjnej – komentarz	A. Augustynowicz, A. Budziszewska-Makulska, R. Tymirski, M. Waszkiewicz	69,00
978-83-7556-332-0	Ustawa o prawach pacjenta i Rzeczniku praw pacjenta. Komentarz (wyd. II)	A. Augustynowicz, A. Budziszewska-Makulska	55,00
978-83-7556-515-7	Uwarunkowania dyfuzji innowacji w polskiej gospodarce	Dariusz Firszt	50,00
978-83-7556-299-6	<i>Value at Risk</i> w warunkach polskiego rynku kapitałowego	Grzegorz Mentel	54,00
978-83-7556-314-6	<i>Venture Capital</i> – sposoby dezinvestycji	Piotr Ząsepa	59,00
978-83-87885-54-1	<i>Venture Capital</i> – w krajach rozwijających się i w Polsce	Alicja Komasiiewicz	47,00
978-83-7556-487-7	Wartości wzorcowe wskaźników finansowych przedsiębiorstw giełdowych	Piotr Figura	48,00
978-83-7556-204-0	<i>Wealth management</i> . Bankowość dla bogatych	K. Opolski, T. Potocki, T. Swist	79,00
978-83-7556-028-2	Wielopoziomowy system kontroli banków	Maria Niewiadoma	53,00
978-83-7556-105-0	Wpływ ryzyka strategicznego na wartość firmy dla akcjonariuszy	Magdalena Wereda-Kolasińska	44,00
978-83-7556-494-5	Wskaźniki rynku kapitałowego – zastosowanie w wycenach przedsiębiorstw...	Błażej Prusak	40,00
978-83-7556-401-3	Wspinaczka po profesurę. Przewodnik satelitalny po karierze akademickiej...	Gianfranco Gambarelli, Zbigniew Łucki	29,00
978-83-60089-70-5	Wspólna Europa, różne ceny – analiza procesów konwergencji	Joanna Wolszczak-Derlacz	34,90
978-83-7556-374-0	Współczesna bankowość centralna	W.L. Jaworski, A. Szelągowska (red.)	65,00
978-83-7556-263-7	Współczesna bankowość detaliczna	Anna Szelągowska (red.)	69,00
978-83-7556-152-4	Współczesna bankowość hipoteczna	Anna Szelągowska (red.)	69,00
978-83-7556-151-7	Współczesna bankowość inwestycyjna	Anna Szelągowska (red.)	59,00
978-83-7556-264-4	Współczesna bankowość korporacyjna	Anna Szelągowska (red.)	56,00
978-83-7556-323-8	Współczesna bankowość spółdzielcza	Anna Szelągowska (red.)	69,00

ISBN	Tytuł/podtytuł	Autor	Cena det.
978-83-7556-163-0	Współczesne przedsiębiorstwo	Juliusz Engelhardt (red.)	39,00
978-83-7556-209-5	Współczesne przedsiębiorstwo... Tom 4	Joanna Fryca, Jacek Jaworski (red.)	49,00
978-83-7556-304-7	Współczesne waluty międzynarodowe	Ireneusz Pszczółka	55,00
978-83-7556-202-6	Współczesny kryzys gospodarczy. Przyczyny, przebieg, skutki	J. Bednarczyk, S. Bukowski, J. Misala (red.)	51,00
978-83-7556-482-2	Wstęp do rachunkowości przedsiębiorstw (wyd. II zmienione)	Jacek Jaworski	39,90
978-83-7556-447-1	Wycena małego przedsiębiorstwa	Jacek Kuczowicz	44,00
978-83-7556-455-6	Wymiary kulturowe polskich organizacji a doskonalenie zarządzania jakością	Radosław Wolniak	55,00
978-83-7556-484-6	Wyplaty dla akcjonariuszy a wycena akcji na rynku kapitałowym	Bożena Horbaczewska	74,00
978-83-7556-409-9	Wzrost gospodarczy i finanse międzynarodowe	Slawomir I. Bukowski, Józef Misala (red.)	59,00
978-83-7556-018-3	Zadłużenie zagraniczne a rozwój gospodarczy	Aneta Kosztowniak	47,00
978-83-7556-310-8	Zakupy po polsku	Krzysztof Łabenda	39,00
978-83-7556-027-5	Zamknięte fundusze inwestycyjne	Dorota Marzena Krupa	49,00
978-83-7556-477-8	Zapobieganie i zarządzanie kryzysem finansowym	Joanna Zabińska, Krystyna Miłrega-Niestrój, Blandyna Puszer (red.)	41,00
978-83-7556-508-9	Zarządzanie dziś i jutro. Tom 16	Monika Wyrzykowska-Antkiewicz (red.)	47,00
978-83-7556-267-5	Zarządzanie finansami wobec wyzwań XXI wieku. Tom 5	Jacek Jaworski (red.)	53,00
978-83-7556-019-0	Zarządzanie jakością i ryzykiem w usługach zdrowotnych	Krzysztof Opolski, Krzysztof Waśniewski	57,00
978-83-7556-010-7	Zarządzanie jakością w usługach publicznych	Krzysztof Opolski, Piotr Modzelewski	47,00
978-83-7556-157-9	Zarządzanie konkurencyjnością biznesu turystycznego w regionach	Małgorzata Bednarczyk (red.)	49,00
978-83-7556-240-8	Zarządzanie kosztami podmiotów gospodarczych w okresie dekonunktury	W. Caputa, D. Świzja (red.)	71,00
978-83-7556-190-6	Zarządzanie motywacją pracowników	Waldemar Kozłowski	39,00
978-83-7556-120-3	Zarządzanie nieruchomościami przedsiębiorstw w Polsce	Małgorzata Rymarzak	56,00
978-83-7556-174-6	Zarządzanie organizacją turystyczną	Jerzy Kowalczyk	46,00
978-83-7556-449-5	Zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstw	Magdalena Grabowska	49,00
978-83-7556-094-7	Zarządzanie przestrzenią miasta	Maciej J. Nowak, Teodor Skotarczak (red.)	51,00
978-83-7556-394-8	Zarządzanie przez jakość w usługach zdrowotnych (wyd. III)	K. Opolski, B. Dykowska, M. Możdżonek	55,00
978-83-7556-093-0	Zarządzanie reklamą w komunikacji medialnej	Włodzisław Smid	46,00
978-83-7556-006-0	Zarządzanie ryzykiem bankowym w praktyce...	Wiesław Zółtkowski	49,00
978-83-60089-56-9	Zarządzanie ryzykiem pogodowym	Juliusz Preś	59,00
978-83-7556-519-5	Zarządzanie ryzykiem portfela przez fundusze <i>venture capital</i> oraz <i>private equity</i>	Piotr Ząsepa	52,00
978-83-60089-91-0	Zarządzanie ryzykiem stopy procentowej w przedsiębiorstwie	Marcin Kalinowski	44,00
978-83-60089-90-3	Zarządzanie ryzykiem walutowym w przedsiębiorstwie	Marcin Kalinowski	34,90
978-83-7556-421-1	Zarządzanie szkołą wyższą. Dylematy i wyzwania. Tom 14	Janusz Dworak, Jacek Jaworski (red.)	71,00
978-83-7556-179-1	Zarządzanie wartością i ryzykiem instrumentów rynku finansowego	I. Jonek-Kowalska, A. Wawiemia	39,00
978-83-7556-456-3	Zarządzanie wartością spółki kapitałowej. Podręcznik akademicki	J.K. Bielecki, L. Pawłowicz (red.)	89,00
978-83-7556-552-2	Zarządzanie współczesnym przedsiębiorstwem...	Aldona Uziębło (red.)	39,00
978-83-7556-330-6	Zarządzanie współczesnymi przedsiębiorstwami... Tom 7	Tadeusz Falencikowski (red.)	59,00
978-83-7556-024-4	Zarządzanie zasobami ludzkimi (wyd. III)	W. Golnau, M. Kalinowski, J. Litwin (red.)	59,00
978-83-60089-80-4	Zarządzanie zmianą. Od strategii do działania...	Michał Kurtyka, Gerard Roth	49,00
978-83-7556-450-1	Zasady oceny działalności gospodarczej przedsiębiorstw	Juliusz Engelhardt	48,00
978-83-7556-429-7	Zasady rachunkowości – teoria, przykłady i zadania (wyd. III, popr. i uaktual.)	Piotr Szczypa	27,00
978-83-7556-125-8	Zasoby finansowe a rozwój samorządności lokalnej...	Bogdan Wankiewicz	36,00
978-83-7556-427-3	Zasoby ludzkie w organizacji	Michał Adam Leśniowski, Sylwia Morawska	32,00
978-83-7556-492-1	Zastosowanie metod ilościowych w ekonomii i zarządzaniu	Stefan Fortlicz (red.)	58,00
978-83-7556-491-4	Zastosowanie metod ilościowych w finansach i ubezpieczeniach	Stefan Fortlicz (red.)	59,00
978-83-7556-467-9	Zielona energia w Polsce	Dorota Niedziółka (red.)	59,00
978-83-7556-553-9	Zmiany w zarządzaniu działalnością detaliczną banków w Polsce w warunkach kryzysu finansowego	Radosław Książkowski	69,00
978-83-7556-513-3	Znaczenie kultury i instytucji dla gospodarki ChRL	Maciej Meyer	40,00
978-83-7556-410-5	Źródła finansowania deficytu budżetu państwa w Polsce	Jolanta Ciak	58,00



Prognozowanie kierunków internacjonalizacji

na przykładzie branży maszyn i urzędzeń górniczych

Niniejsza monografia poświęcona jest internacjonalizacji przedsiębiorstw w kontekście sektorowym na przykładzie branży maszyn i urzędzeń górniczych. Treść i układ opracowania podporządkowano głównemu celowi, którym jest analiza rynku krajowego oraz potencjału eksportowego na rynki zagraniczne, w tym w szczególności zidentyfikowanie rynków o wysokim potencjale eksportowym w branży maszyn i urzędzeń górniczych. Czytelnicy w kolejnych częściach monografii mogą odnaleźć następujące zagadnienia:

- ✓ teoretyczne podstawy internacjonalizacji przedsiębiorstw,
- ✓ wyzwania i zagrożenia internacjonalizacji przedsiębiorstw,
- ✓ analizę krajowego i międzynarodowego rynku maszyn i urzędzeń górniczych,
- ✓ identyfikację kierunków internacjonalizacji polskiej branży maszyn i urzędzeń górniczych,
- ✓ wieloaspektowe charakterystyki rynków o wysokim potencjale eksportowym dla branży maszyn i urzędzeń górniczych (Argentyna, Chile, Chiny, Indie, Kazachstan, Rosja i Wietnam),
- ✓ wyniki badań ankietowych identyfikujących wewnętrzne i zewnętrzne bariery internacjonalizacji polskiej branży maszyn i urzędzeń górniczych.

Praca stanowi obszerny zbiór wiedzy oraz wyników badań, które mogą być przydatne zarówno praktykom, jak i teoretykom zajmującym się zagadnieniami internacjonalizacji przedsiębiorstw.

KSIEGARNIA INTERNETOWA
www.cedewu.pl

Infolinia +48 (22) 396 15 00
Zamówienia telefoniczne
+48 (22) 396 15 01



ISBN 978-83-7556-538-6
EAN 9788375565386