

Koszty transakcyjne w działalności eksportowej przedsiębiorstw branży spożywczej

Wstęp

Koszty transakcyjne odgrywają coraz ważniejszą rolę w działaniu przedsiębiorstw. Jak zauważa D.C. North, w miarę rozwoju społeczeństwa i wzrastającej złożoności gospodarki koszty transakcyjne związane z ekonomiczną aktywnością wzrastają.¹ Ich kształtowanie staje się szczególnie ważne, gdy przedsiębiorstwo podejmuje decyzję o rozszerzeniu działalności na rynek zagraniczny. Proces internacjonalizacji wiąże się z koniecznością ponoszenia wyższych kosztów transakcyjnych niż w przypadku działania jedynie na rynku krajowym. Analizowanie tych kosztów ma duże znaczenie dla przedsiębiorstw, natyka się jednak na poważne trudności. W literaturze nie zostało opracowane jednolite podejście do istoty kosztów transakcyjnych, powszechnie akceptowana definicja tego pojęcia,² klasyfikacja elementów ani metodologia pomiaru. Utrudnia to prowadzenie badań i w efekcie temat ten pozostaje słabo rozpoznany w literaturze.³ Teoria kosztów transakcyjnych w tradycyjnym ujęciu nie odnosi się

¹ J.H. Dunning, *Toward a New Paradigm of Development: Implications for the Determinants of International Business*, „Transnational Corporations” April 2006, Vol. 15, Iss. 1, s. 187.

² W opracowaniu koszty transakcyjne są interpretowane w nawiązaniu do podejścia Ronald Coase Institute jako wartość wszystkich zasobów (nakładów finansowych i czasu) wykorzystywanych przez przedsiębiorstwo do wykonywania czynności niezbędnych przy zawieraniu i realizowaniu transakcji – w tym przypadku przy prowadzeniu działalności eksportowej. Więcej: A. Benham, L. Benham, *The Costs of Exchange: An Approach to Measuring Transactions Costs*, www.isnie.org z 19.09.2007, s. 4–6.

³ Koncepcja kosztów transakcyjnych jest stosunkowo nowa. Początkowo pojęcie to pojawiło się w ekonomii monetarnej w odniesieniu do wyjaśniania motywów trzymania przez podmioty gospodarcze pieniądza zamiast przynoszących większe zyski innych aktywów kapitałowych. Wzrost zainteresowania koncepcją kosztów transakcyjnych w odniesieniu do

bezpośrednio do internacjonalizacji, jednak na jej bazie można badać różne kwestie związane z działalnością na rynkach zagranicznych.

Autorka opracowania podjęła próbę analizy kosztów transakcyjnych występujących na poszczególnych etapach przygotowania do eksportu i zawierania transakcji eksportowych.⁴ Wymaga to zidentyfikowania różnych rodzajów kosztów transakcyjnych ponoszonych przez przedsiębiorstwo. W literaturze trudno jest znaleźć opracowania przedstawiające występowanie tych kosztów przy zawieraniu konkretnych transakcji. Dostępne prace w sposób ogólny wymieniają rodzaje kosztów transakcyjnych, podają ich przykłady, nie przedstawiają jednak kompleksowego obrazu kosztów występujących przy zawieraniu transakcji. Stanowi to istotną lukę w literaturze przedmiotu, zwłaszcza w sytuacji, gdy krytycy teorii kosztów transakcyjnych zarzucają jej między innymi brak jednolitego podejścia do istoty kosztów transakcyjnych, brak powszechnie przyjętej definicji i intuicyjne rozumienie tego pojęcia.

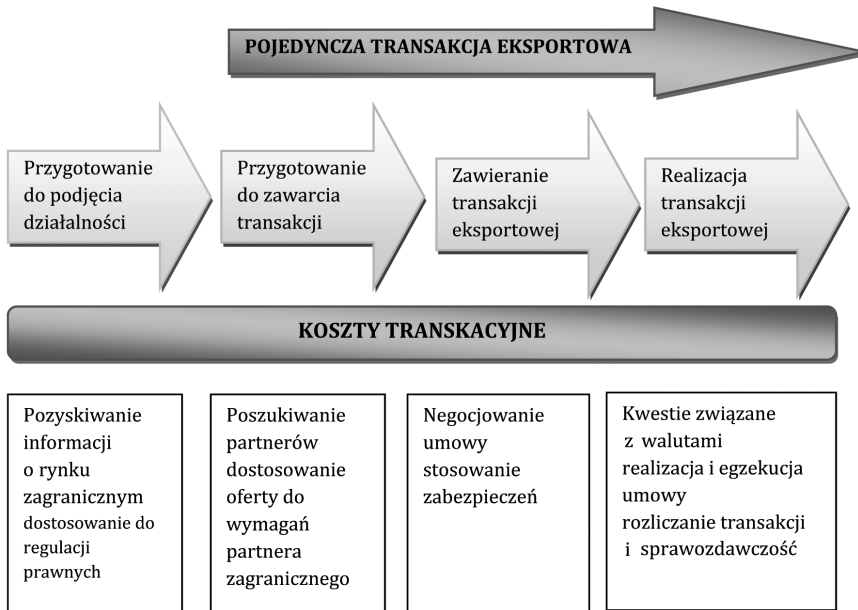
Model transakcji eksportowej

W celu przeanalizowania problemu opracowany został model transakcji eksportowej zaprezentowany na rysunku 1. Przedstawia on podział analizowanej transakcji na cztery etapy, którym przyporządkowane zostały główne rodzaje występujących na nich kosztów transakcyjnych. Za pierwszy etap zawierania transakcji eksportowej uznane zostało przygotowanie do podjęcia działalności eksportowej. Obejmuje ono wiele działań, które nie odnoszą się bezpośrednio do zawierania konkretnej transakcji, jednak ich przeprowadzenie jest często niezbędne, aby w ogóle podjąć działalność eksportową. Kolejne etapy wiążą się już z realizacją pojedynczych transakcji eksportowych.

kwestii niezwiązanych z ekonomią monetarną i jej szerokie wykorzystanie w nowej ekonomii instytucjonalnej zapoczątkował Ronald Coase. Do upowszechnienia tej koncepcji przyczyniły się prace Olivera Williamsona, który porównywał różne formy organizacji transakcji pod kątem ponoszonych przy nich kosztów transakcyjnych. Więcej: R.H Coase, *The Nature of the Firm*, „Economica” November 1937, s. 386–405; M. Klaes, *The Birth of the Concept of Transaction Costs: Issues and Controversies*, „Industrial and Corporate Change” December 2000, No. 9, Iss. 4, s. 567–593; O.E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu: firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.

⁴ Jest to forma internacjonalizacji najczęściej wykorzystywana przez polskie przedsiębiorstwa.

Rysunek 1. Koszty transakcyjne związane z podejmowaniem działalności eksportowej



Źródło: Opracowanie własne.

Przyporządkowane poszczególnym etapom główne rodzaje kosztów transakcyjnych zostały rozbite na bardziej szczegółowe elementy, co przedstawia tabela 1. Wyselekcjonowano je na bazie występujących w literaturze przykładów kosztów transakcyjnych, ich klasyfikacji,⁵ analiz barier w eksporcie⁶ oraz pilotażowych wywiadów z przedsiębiorcami prowadzącymi działalność ekspor-

⁵ Więcej na przykład w: P. Milgrom, J. Roberts, *Economics, Organization and Management*, Prentice Hall, New Jersey 1992; E.G. Furubotn, R. Richter, *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*, The University of Michigan Press, Michigan 2005; P.K. Rao, *The Economics of Transaction Costs*, Palgrave Macmillan, New York 2003; A.M. Abdel-Latif, J. Nugent, *Transaction Cost Impairments to International Trade: Lessons from Egypt*, „Contemporary Economic Policy” April 1996, Vol. 14, Iss. 2, s. 1–14.

⁶ Więcej np.: L.C. Leonidou, *An Analysis of the Barriers Hindering Small Business Export Development*, „Journal of Small Business Management” July 2004, Vol. 42, Iss. 3, s. 279–302; L.C. Leonidou, *Export barriers: Non-exporters’ Perceptions*, „International Marketing Review” 1995, Vol. 12, Iss. 1, s. 4–25; L.C. Leonidou, C.S. Katsikeas, *The Export Development Process: An Integrative Review of Empirical Models*, „Journal of International Business Studies” Third Quarter 1996, Vol. 27, Iss. 3, s. 517–551; L. Byford, D. Henneberry, *Export Decisions of Food Processing Firms in Kansas, Missouri, and Oklahoma*, „Agribusiness” May–June 1996, Vol. 12, Iss. 3, s. 247–264; A.T. Barker, E. Kaynak, *An Empirical Investigation of the Differences Between Initiating and Continuing Exporters*, „European Journal of Marketing” 1992, Vol. 26, Iss. 3, s. 27–36.

ową, mających na celu poznanie najważniejszych związanych z nią obciążeń. Przedstawione tu koszty transakcyjne obejmują koszty występujące przy podejmowaniu działalności eksportowej, które przy sprzedaży towarów na rynku krajowym nie występują lub są niższe. Podejście modelowe przedstawia uproszczony obraz rzeczywistości. Podane przykłady nie wyczerpują oczywiście wszystkich kosztów transakcyjnych ponoszonych przy zawieraniu transakcji. Pokazują one jedynie pewne koszty, które można wymiernie oszacować. Nie uwzględniono tu kosztów utraconych możliwości, na przykład powodowanych znalezieniem nieoptymalnego partnera czy zawarciem nieoptymalnej umowy. Przykładem takich kosztów transakcyjnych może być nieodniesienie korzyści z powodu rezygnacji z długoterminowych kontraktów w obawie przed ryzykiem walutowym.

Jednak nawet takie uproszczone ujęcie pozwala na lepsze wyjaśnienie istoty kosztów transakcyjnych oraz stanowi bazę do prowadzenia ich dokładnych analiz. Zidentyfikowanie głównych elementów kosztów transakcyjnych w działalności eksportowej umożliwia podejmowanie prób ich racjonalizacji i minimalizowanie związanych z nimi barier podejmowania działalności eksportowej. Opracowany model odnosi się do jednego rodzaju transakcji, może on jednak stanowić bazę do stworzenia kolejnych modeli odnoszących się do innych rodzajów transakcji. Może on także stanowić punkt wyjścia do opracowania metodologii bezwzględnego pomiaru wartości kosztów związanych z zawieraniem transakcji.

Tabela 1. Szczegółowe zestawienie kosztów transakcyjnych występujących na poszczególnych etapach podejmowania działalności eksportowej

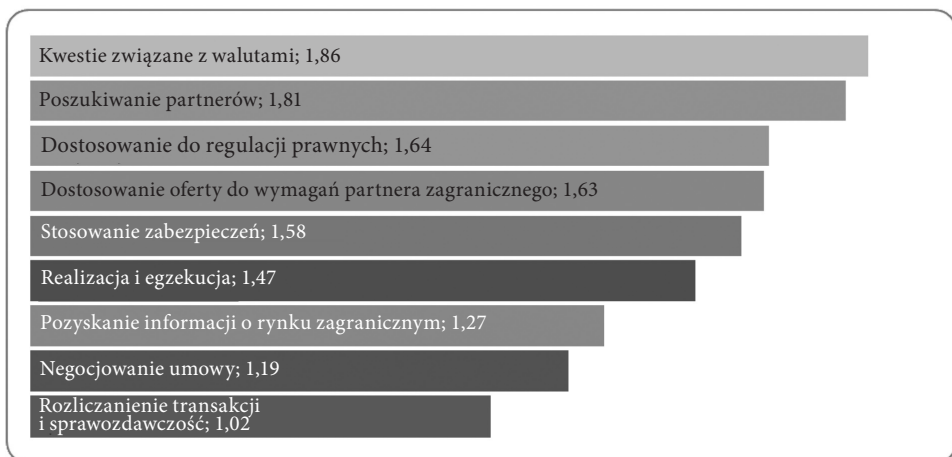
| Wyszczególnienie | Przygotowanie do podjęcia działalności eksportowej | Przygotowanie do zawarcia transakcji eksportowej | Zawieranie transakcji eksportowej | stosowanie zabezpieczeń | kwestie związane z walutami | Realizacja i rozliczenie transakcji eksportowej | rozliczenie transakcji i sprawozdawczość |
|--------------------------------|--|---|---|---|---|---|---|
| Rodzaje kosztów transakcyjnych | <p>pozyskiwanie informacji o rynku zagranicznym</p> <p>– badania rynku (jego uwarunkowań, specyficznych cech, na przykład potrzeb klientów, standardu życia, siły nabywczej, popytu na dany produkt, poziomu cen na rynku, konkurencji)</p> <p>– poznanie zwyczajów handlowych rynku zagranicznego</p> | <p>dostosowanie do regulacji prawnych</p> <p>– poznanie i dostosowanie do regulacji prawa krajowego dotyczącego działalności eksportowej</p> <p>– poznanie i dostosowanie do regulacji prawnych rynku zagranicznego</p> <p>odnośnie do handlu</p> <p>– poznanie i dostosowanie produktów do norm i wymagań prawnych rynku zagranicznego</p> <p>– pozyskanie niezbędnych certyfikatów (np. jakościowych)</p> | <p>poszukiwanie partnerów</p> <p>– przygotowanie oferty dla zagranicznych klientów:</p> <p>– przygotowanie katalogów, stworzenie strony internetowej w języku obcym itp.</p> <p>– bezpośrednie poszukiwanie partnerów, na przykład w internecie, za pośrednictwem izb handlowych</p> <p>– udział w targach</p> <p>– reklama produktów</p> <p>– kontakty z potencjalnymi partnerami (podróże, telefony, korespondencja itp.)</p> <p>– wykorzystanie pomocy tłumaczy</p> <p>– weryfikowanie partnerów zagranicznych (np. wywiadownie gospodarcze)</p> | <p>negocjowanie umowy</p> <p>– kontakty z partnerem (podróże, telefony, korespondencja itp.)</p> <p>– usługi prawne, doradztwo, tłumaczenia</p> | <p>stosowanie zabezpieczeń</p> <p>– zabezpieczenie otrzymanych zapłaty (ubezpieczenie kwoty należności, gwarancja zapłaty z banku, akredytywa, in kaso)</p> <p>– ubezpieczenie eksportowanych towarów</p> | <p>Realizacja i rozliczenie transakcji eksportowej</p> <p>kwestie związane z walutami</p> <p>– realizacja umowy</p> <p>– cła, podatki, akcyza</p> <p>– egzekwowanie zapłaty</p> <p>– egzekucja umowy w sądzie</p> | <p>rozliczenie transakcji i sprawozdawczość</p> <p>– rozliczenie VAT</p> <p>– wypełnienie obowiązków sprawozdawczych: INTRASTAT, sprawozdania podsumowujące</p> |

Źródło: Opracowanie własne.

Identyfikacja kosztów transakcyjnych w działalności polskich eksporterów

Opracowany model transakcji eksportowej został wykorzystany w badaniach empirycznych⁷ przeprowadzonych wśród działających w Polsce przedsiębiorstw branży spożywczej zajmujących się działalnością eksportową.⁸ Przedsiębiorstwa były proszone o dokonanie oceny, jak dużym obciążeniem/kosztom jest dla nich konieczność przeprowadzenia pewnych czynności przy podejmowaniu działalności eksportowej. Czynności te wiążą się z kosztami transakcyjnymi występującymi w modelu.

Rysunek 2. Wskaźnik obciążenia kosztami transakcyjnymi*



*Ocena dokonywana była w skali 0–3, gdzie 0 oznacza, że z czynnościami nie wiążą się dodatkowe obciążenia/koszty, a 3, że z czynnościami wiążą się dodatkowe obciążenia/koszty, które mogą stanowić przyczynę ograniczania lub rezygnacji z działalności eksportowej.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego.

⁷ Badanie ankietowe przeprowadzone w kwietniu i maju 2009 r. na grupie 100 przedsiębiorstw.

⁸ W opracowaniu pojęcie eksportu wykorzystywane jest w odniesieniu do wymiany towarów z kontrahentami spoza Polski, zgodnie z terminologią wykorzystywaną w sprawozdawczości GUS. Nie uwzględnia ona zastąpienia w momencie akcesji Polski do Unii Europejskiej pojęć „eksport” i „import” do i z krajów Wspólnoty pojęciami „dostawy” oraz „nabycia wewnątrzspółnotowego”.

Wskaźnik obciążenia kosztami transakcyjnymi został obliczony jako średnia ze wskazanych ocen. Nie można go jednak interpretować jako klasycznej średniej, ponieważ odpowiedzi przedsiębiorstw nie mają tu charakteru ilościowego. Pozwalają jedynie ocenić, które czynności są uznawane za bardziej, a które za mniej obciążające.

Z uzyskanych odpowiedzi wynika, że dla przedsiębiorstw największym obciążeniem są koszty transakcyjne związane z walutami. Aż 26% przedsiębiorstw uznaje, że z ich powodu można ograniczyć lub zrezygnować z prowadzenia działalności eksportowej, a kolejne 42% ocenia je jako znacząco utrudniającą tę działalność. Silne zmiany kursu złotego wobec innych walut oraz straty, jakie wiele przedsiębiorstw poniosło przy niewłaściwym stosowaniu opcji walutowych, spowodowały, że w ostatnich miesiącach dużo uwagi poświęcano ryzyku walutowemu, na jakie narażeni są przedsiębiorcy. Wyniki badania pokazujące, że ten rodzaj kosztów jest dla nich szczególnie dotkliwy, wpisują się więc dobrze w obraz obecnej sytuacji na rynku.

Zmiany kursu walut dla polskich przedsiębiorstw są szczególnie ważne, ponieważ najczęściej konkurują one na rynkach zagranicznych ceną. Producenci żywności oceniają, że umacniający się złoty silnie wpływał na ograniczenie eksportu i prowadził do utraty nawet tych rynków eksportowych, na których polskie przedsiębiorstwa czuły się pewnie.⁹ Przy korzystnym kształtowaniu kursu przedsiębiorstwa odnoszą korzyści, często zwracają jednak uwagę, że ważniejsza od doraźnych zysków byłaby stabilność i brak wahań kursowych. Wahań kursów walutowych stanowią dla nich problem, a zmiana kursu zupełnie zmienia opłacalność kontraktów. Przedsiębiorstwa rzadko decydują się na korzystanie z zabezpieczeń przed ryzykiem walutowym. Zmiany kursów regulują cennikiem, a zabezpieczają się, rezygnując z podpisywania umów długoterminowych, wymieniając waluty zaraz po otrzymaniu zapłaty albo proszą klientów o zapłatę w złotych polskich.¹⁰ Zastosowanie takiego rozwiązania nie zawsze jest możliwe i jeśli przedsiębiorstwa nie narażają się na ryzyko walutowe, zawierając umowę opartą na walucie obcej, mogą w ogóle jej nie zawrzeć i ponieść z tego powodu koszty utraconych możliwości. Także wyniki innych badań pokazują, że jeśli chodzi o zabezpieczanie przed ryzykiem walutowym, część polskich podmiotów dąży do jego ograniczenia poprzez fakturowanie umów we własnej walucie. Z analiz Instytutu Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktury

⁹ Ł. Rawa, *Nadchodzi rok prawdy*, „Rynek Spożywczy” styczeń–luty 2009, nr 1, s. 44.

¹⁰ Wyniki niepublikowanych badań jakościowych przeprowadzonych w ramach badań statutowych Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH w 2010 r.

(IBRKiK) wynika, że w 2008 r. około 75% kontraktów opartych było na euro, a aż 15% na złotych.¹¹

Drugi z kolei najbardziej dotkliwy rodzaj kosztów transakcyjnych wiąże się z poszukiwaniem partnera na rynku zagranicznym. Aż 64% przedsiębiorstw ocenia je dwoma najwyższymi notami, a tylko 3% nie wiąże ich z dodatkowymi obciążeniami. Kluczową rolę pozyskiwania zagranicznych partnerów jako bariery w podejmowaniu i prowadzeniu działalności eksportowej potwierdzają badania PKPP Lewiatan. „Znajdowanie wiarygodnych partnerów biznesowych za granicą” wskazane przez prawie 47% przedsiębiorstw zostało ocenione jako najważniejsza spośród analizowanych w badaniu barier.¹² Widać więc, że jeśli przedsiębiorstwo pozyska zagranicznego partnera, doprowadzenie do zawarcia i realizacji umowy jest już uznawane za relatywnie mniej obciążające. Potwierdza to, jak ważne znaczenie dla przedsiębiorstw i kształtowania ponoszonych przez nie kosztów transakcyjnych ma polityka proeksportowa państwa, ułatwiająca pozyskanie zagranicznych partnerów.

Kolejny wskaźnik w rankingu dotyczy kosztów związanych z wprowadzaniem dostosowań do regulacji prawnych. Ponad połowa przedsiębiorstw deklaruje, że z przeprowadzanymi przy tym czynnościami wiązą się znaczące koszty silnie utrudniające prowadzenie działalności eksportowej lub nawet prowadzące do rezygnacji z niej. Jedynie dla 5% konieczność dostosowania do regulacji prawnych nie wiąże się z dodatkowymi kosztami.

Można jednak założyć, że obecnie koszty związane z dostosowaniem do regulacji prawnych są mniejszym obciążeniem niż przed akcesją do UE, która przyspieszyła proces dostosowań, w tym na przykład kosztownego wdrożenia standardów sanitarno-weterynaryjnych czy systemów zarządzania jakością. Wiele przedsiębiorstw przemysłu spożywczego jeszcze przed akcesją zaczęło wprowadzać obligatoryjne systemy zarządzania jakością, na przykład System Analizy Zagrożeń i Krytycznych Punktów Kontrolnych (HACCP).¹³ Ich stosowanie jest warunkiem sprzedaży towarów w krajach UE i często decyduje o pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Procesy dostosowywania do standardów unijnych w branży spożywczej już się praktycznie zakończyły i większość przedsiębiorstw może sprzedawać swoje produkty na jednolitym rynku europejskim. Oznacza to zwiększenie liczby potencjalnych eksporterów, co pot-

¹¹ P. Stefaniak, *Słaby złoty lekarstwem na słabnący eksport polskiej żywności?*, 1.03.2009, <http://www.portalspozywczy.pl/> z 23.06.2009

¹² M. Starczewska-Krzysztosek, *Konkurencyjność sektora MSP, Raport z badań*, PKPP Lewiatan, Warszawa 2007, s. 47.

¹³ *Przemysł spożywczy w Polsce*, Raport ING Banku Śląskiego SA, Warszawa 2008, s. 15.

wierdza obserwowany w ostatnich latach znaczący wzrost eksportu wyrobów wszystkich branż przemysłu spożywczego.¹⁴ Także badania PKPP Lewiatan pokazują, że spada znaczenie kosztów związanych z dostosowaniem do wymogów rynków zagranicznych jako bariery w prowadzeniu działalności eksportowej, co zapewne jest efektem poniesienia tych kosztów w latach ubiegłych.¹⁵

Dostosowywanie do regulacji prawnych może jednak nadal stanowić obciążenie dla eksporterów. Raport ING Banku Śląskiego na temat przemysłu spożywczego zwraca uwagę, że zmieniające się regulacje unijne i coraz szerszy ich zasięg stają się zagrożeniem dla polskich producentów żywności, ponieważ wymagają ciągłego dostosowywania. Stawiane są coraz większe wymagania dotyczące ochrony konsumentów, konkurencji i środowiska oraz ich dokumentowania. Tendencja do nadmiernego regulowania warunków produkcji i obrotu żywnością osłabia pozycję unijnych producentów na rynkach światowych.¹⁶ Eksport polskich przedsiębiorstw spożywczych poza UE (głównie do Rosji, Chin i USA) jest ponadto nadal ograniczany przez istniejące bariery fitosanitarne i weterynaryjne.

Ministerstwo Gospodarki zwraca uwagę, że choć na jednolitym rynku europejskim nie można mówić o stosowaniu barier o charakterze administracyjnym, to rozbudowany system przepisów sam w sobie może stanowić barierę dla polskich przedsiębiorstw. Znacznym utrudnieniem w prowadzeniu sprzedaży na rynkach innych państw członkowskich UE jest często literalne przestrzeganie obowiązujących przepisów przez miejscowe organy administracji w celu zmniejszenia konkurencyjności obcych, w tym polskich przedsiębiorstw.¹⁷ Podobny wynik przedstawia raport Komisji Europejskiej dotyczący konkurencyjności unijnego przemysłu spożywczego. Badani przedsiębiorcy deklarowali, że regulacje prawne są czasem różnie interpretowane w poszczególnych państwach członkowskich.¹⁸

Następną pozycję w zestawieniu zajmują koszty dostosowania oferty do wymagań partnera. W sumie 63% przedsiębiorstw związane z tym czynności ko-

¹⁴ *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej, Raport 5*, red. R. Urban, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa 2008, nr 109, s. 96.

¹⁵ M. Starczewska-Krzysztozek, op. cit., s. 47.

¹⁶ *Przemysł spożywczy w Polsce*, op. cit., s. 39.

¹⁷ Materiały wewnętrzne Ministerstwa Gospodarki.

¹⁸ *Competitiveness of the European Food Industry. An economic and Legal Assessment*, red. J.H.M. Wijnands, B.M.J. van der Meulen, K.J. Poppe, 28.11.2006, s. 14.

jarzą się z powstawaniem dodatkowych kosztów znacząco utrudniających lub uniemożliwiających sprzedaż na eksport.

Mimo wprowadzenia wielu obligatoryjnych dostosowań niezbędnych do prowadzenia sprzedaży towarów na jednolitym rynku europejskim, przedsiębiorstwa mogą nadal ponosić znaczące koszty dostosowywania swojej oferty do wymagań zagranicznych partnerów, nawet z UE. Przykładowo, choć stosowanie obligatoryjnych systemów zarządzania jakością jest niezbędnym warunkiem funkcjonowania na europejskim rynku, może ono być dla nich niewystarczające. Coraz bardziej istotnym czynnikiem konkurencyjności warunkującym pozyskanie partnerów zagranicznych staje się wdrożenie nieobligatoryjnych systemów zarządzania jakością, takich jak IFC (International Food Standard) czy BRC (British Retail Consortium Global Standard).¹⁹ Badania IBRKiK pokazują, że jeśli chodzi o nieobligatoryjne certyfikaty, to krajowe certyfikaty jakości produkcji posiada średnio 27%, a zagraniczne – 17% ankietowanych przedsiębiorstw przemysłowych. Średnio co czwarte przedsiębiorstwo nie posiada żadnych certyfikatów.²⁰

Polscy przedsiębiorcy spotykają się z problemem dodatkowych wymagań ze strony zagranicznych partnerów. Potwierdza to fakt, że do bazy problemów związanych ze swobodą przepływu towarów na jednolitym rynku europejskim, którą prowadzi PARP, zgłaszają oni problemy ze sprzedażą powodowane żądaniem dodatkowych certyfikatów czy zaświadczeń przez partnerów z innych krajów członkowskich.²¹

Należy ponadto zauważyć, że wspólny rynek nie oznacza jednolitych nawyków żywieniowych ani podobnych preferencji konsumentów. Częstym błędem dostawców na rynek unijny jest przekonanie, że jeden produkt zadowoli konsumentów we wszystkich krajach Wspólnoty.²² W praktyce produkty wysyłane do różnych krajów UE muszą być modyfikowane, by spełnić oczekiwania klientów.

Badane firmy określają koszty związane ze stosowaniem zabezpieczeń jako średnio obciążające. Wprawdzie ponad połowa ocenia je jako pozycje wysokokosztowe, ale na obniżenie wskaźnika obciążenia kosztami transakcyjnymi wpływa 9% przedsiębiorstw, które nie wiążą z tymi czynnościami żadnych dodatkowych kosztów.

¹⁹ *Przemysł spożywczy w Polsce*, op. cit., s. 15.

²⁰ M.E. Jagiełło, K. Marczewski, A. Wysocka, *Aktywność eksportowa polskich przedsiębiorstw przemysłowych – wyniki badań ankietowych*, IBRKK, Warszawa 2007, s. 52–54.

²¹ Materiały wewnętrzne Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

²² *Wspólny ale niejednolity unijny rynek żywności*, „Przemysł Spożywczy” 2008, nr 2, s. 48.

Może to wynikać z tego, że duża część wymiany Polski prowadzona jest z krajami UE uchodzącymi za stosunkowo bezpieczne i stabilne (prawie 80% eksportu przemysłu spożywczego z Polski wysłane jest do UE)²³. Przyczyną względnie niskiej oceny znaczenia kosztów transakcyjnych związanych ze stosowaniem zabezpieczeń może być także to, że duża część przedsiębiorstw rezygnuje z ich stosowania. Korzystanie z wywiadowni gospodarczych nie jest wśród polskich przedsiębiorstw standardem jak w wielu krajach UE. Podobnie jest w przypadku stosowania zabezpieczeń: ubezpieczeniami KUKE SA objęty jest niewielki odsetek eksportu z Polski – w 2008 r. wyniósł on zaledwie 2,02%.²⁴ Przedsiębiorstwa stosują inne metody zabezpieczeń: czasem próbują samodzielnie pozyskać informacje o nowych klientach, przykładowo wybiórczo dzwonią do ich dotychczasowych kontrahentów albo próbują weryfikować wiarygodność klientów, działając stopniowo, przez rozpoznanie.²⁵ Najpierw prowadzą sprzedaż za gotówkę, potem udzielają im kredytu kupieckiego na niewielkie kwoty. Często jednak współpracują z zagranicznymi klientami, wykorzystując jedynie przedpłaty.

Potwierdzają to także inne badania, przeprowadzone na przykład przez firmę Euler Hermes.²⁶ Wyniki pokazują, że małe i średnie przedsiębiorstwa rzadko korzystają z zabezpieczeń. Co drugi ankietowany podmiot ogranicza „działania prewencyjne” do szukania na własną rękę informacji na temat nowego kontrahenta w internecie i wśród zaprzyjaźnionych przedsiębiorstw. Tylko 11% zamawia raporty w wywiadowniach gospodarczych, także 11% zabezpiecza się przed niewypłacalnością kontrahentów dzięki ubezpieczeniu należności.²⁷ Trochę lepszy obraz przedstawiają wyniki badania dużych podmiotów, spośród których 29% zamawia raporty z wywiadowni gospodarczych, a 85% zabezpiecza się przed niewypłacalnością kontrahentów. Nadal jednak prawie połowa poszukuje informacji o kontrahencie samodzielnie.²⁸ Badane przed-

²³ Obliczenia na podstawie: Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2009, GUS, Warszawa 2009.

²⁴ *Raport roczny za 2008 rok*, KUKE SA, Warszawa 2008, s. 12.

²⁵ Wyniki niepublikowanych badań jakościowych przeprowadzonych w ramach badań statutowych Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH w 2010 r.

²⁶ Przedstawione dane z badań Euler Hermes odnoszą się do ogółu działalności przedsiębiorstw, a więc nie bezpośrednio do analizowanej w opracowaniu sprzedaży na rynki zagraniczne.

²⁷ *Badanie polskiego sektora MSP*, Euler Hermes, 1.10.2004, <http://www.eulerhermes.pl/> z 2.06.2008, s. 2.

²⁸ *Badania Euler Hermes dużych i średnich przedsiębiorstw*, 5.06.2005, <http://www.eulerhermes.pl/> z 2.06.2008, s. 3.

siębiorstwa jako główną przyczynę niekorzystania z ubezpieczeń wskazywały ich wysoką cenę.²⁹

Powyższe informacje wyjaśniają, dlaczego koszty transakcyjne zabezpieczeń mogą być uznawane za relatywnie małe obciążenie. Przy słabym wykorzystaniu zabezpieczeń (a więc rezygnacji z ponoszenia kosztów transakcyjnych *ex ante* związanych z zabezpieczeniami) przedsiębiorstwa narażają się na ponoszenie innego rodzaju kosztów transakcyjnych *ex post* związanych z egzekwowaniem umowy.

Właśnie ten rodzaj kosztów znajduje się na kolejnej pozycji w zestawieniu. Koszty realizacji i egzekucji umowy nie stanowią jednak w ocenie większości badanych przedsiębiorstw istotnej przeszkody – 56% nie wiąże z tego rodzaju czynnościami dodatkowych kosztów lub uznaje te koszty za mało znaczące. Z drugiej strony stosunkowo dużo, bo aż 15% uznaje jednak, że związane z realizacją i egzekucją umowy koszty mogą prowadzić nawet do rezygnacji z eksportu. Względnie niska ocena tych kosztów może wynikać między innymi z ograniczenia występowania barier w handlu, przede wszystkim z krajami UE, gdzie kierowany jest dominujący odsetek wartości eksportu z Polski. Pokazuje to, że rola barier w handlu jako elementu otoczenia eksportowego jest uznawana za mało znaczącą w porównaniu z innymi czynnikami utrudniającymi prowadzenie działalności eksportowej. Realizacja transakcji eksportowych stała się znacząco łatwiejsza po akcesji do UE, a różnice w eksporcie do krajów Wspólnoty i krajów trzecich są bardzo duże.

W przypadku tej grupy kosztów transakcyjnych szczególnie silny wpływ na ocenę przedsiębiorstwa mogą mieć jego doświadczenia i ewentualne problemy w tym zakresie. Trudności przy egzekwowaniu zapłaty od zagranicznego partnera lub rozstrzygnięcie problemu w sądzie wiążą się niewątpliwie z dużym obciążeniem, którego przedsiębiorstwo chciałoby uniknąć. Opóźnienia w odzyskiwaniu należności mogą się wiązać ze znacznymi kosztami transakcyjnymi. Nawet jeśli przedsiębiorstwo ponosi koszty transakcyjne i wykupuje zabezpieczenie, nie uzyska zwrotu pełnej kwoty należności, ponieważ zawsze potrącany jest 10–20-procentowy udział własny.³⁰ M. Jaworski, analizując sposoby zabezpieczania płatności przez polskie przedsiębiorstwa, podkreśla, że czas oczekiwania na spłatę kredytów kupieckich jest często bardzo długi i niewiele zmienia nawet posiadanie polisy ubezpieczeniowej, ponieważ wypłatę można otrzymać przeciętnie w ciągu 120–180 dni od daty zgłoszenia do przedsiębiorstwa

²⁹ *Badanie polskiego sektora MSP*, op. cit., s. 3.

³⁰ M. Jaworski, *Kredyt kupiecki nie jest bezpieczny*, „Gazeta Prawna” 5.05.2008.

ubezpieczeniowego zlecenia na windykację.³¹ To pociąga za sobą dalsze koszty transakcyjne, na przykład związane z zamrożeniem kapitału, koniecznością stałego monitorowania przebiegu procesu. Tymczasem w ocenie KUKE już od połowy 2007 r. rośnie liczba podmiotów, które mają opóźnienia w regulowaniu zobowiązań. Taka tendencja jest widoczna zarówno wśród polskich, jak i zagranicznych przedsiębiorstw.³² Jak podkreśla ubezpieczająca należności firma Euler Hermes, jest to szczególnie widoczne w branży spożywczej i budowlanej, ponieważ charakteryzują się one stosunkowo „niskim wskaźnikiem moralności płatniczej”³³. Euler Hermes potwierdza, że coraz większa liczba polskich przedsiębiorców zleca odzyskanie zagranicznych należności.³⁴

Dalsze wyszczególnione w badaniu czynności podejmowane przy działalności eksportowej zostały ocenione jako mniej dotkliwe. Jedynie 12% przedsiębiorstw zadeklarowało, że koszty pozyskania informacji o rynku zagranicznym mogą stanowić przyczynę ograniczenia lub rezygnacji z eksportu. Jednak aż połowa uznaje, że choć z czynnościami tymi wiążą się pewne dodatkowe koszty, to są one mało istotne, dla kolejnych 17% zaś czynności te w ogóle nie powodują powstawania dodatkowych kosztów.

Taka ocena może jednak oznaczać, że przedsiębiorcy często rezygnują z pozyskiwania informacji i w związku z tym nie ponoszą kosztów transakcyjnych. Może o tym świadczyć niewielki odsetek ankietowanych przedsiębiorstw prowadzących badania rynków zagranicznych.³⁵ Jest to jednak wynik zaskakujący, ponieważ informacje niezbędne są do tworzenia wiedzy, a więc czynnika uznawanego w teorii internacjonalizacji za jeden z najważniejszych czynników odpowiedzialnych za jej przebieg.³⁶ Wyjaśnieniem może być to, że badane firmy posiadają już doświadczenie w prowadzeniu działalności eksportowej i dysponują w swoim odczuciu wystarczającymi zasobami wiedzy, które są sporadycznie uzupełniane, co nie wiąże się już z koniecznością ponoszenia znaczących kosztów. Z biegiem czasu eksporter lepiej poznaje swoje rynki.

³¹ M. Jaworski, *Płatności mogą być bezpieczniejsze*, „Gazeta Prawna”, 27 grudnia 2007, s. 3.

³² M. Jaworski, *Kredyt...*, op. cit.

³³ Ibidem.

³⁴ M. Matusiak, *Poprawiła się skuteczność odzyskiwania zagranicznych należności*, „Gazeta Prawna” 8.08.2006, s. 9.

³⁵ Jedynie 19% ankietowanych przedsiębiorstw prowadziło badania rynków zagranicznych.

³⁶ Na przykład w modelu Uppsala. Zob. J. Johanson, J. Vahlne, *The Internationalization Process of the Firm – a Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments*, „Journal of International Business Studies” Spring 1977, Vol. 8, s. 23–32.

Jeśli ich nie zmienia i nie rozszerza działalności na nowe, może ograniczyć swoje działania związane z pozyskiwaniem informacji do monitorowania rynków, na których już działa. Pozwala to na zawężenie obszaru potencjalnie potrzebnych informacji. Jednocześnie obecność na danym rynku powoduje, że informacje o nim docierają łatwiej, ma on lepiej rozwinięte kanały komunikacji, bardziej rozbudowane kontakty, lepiej zna swoich klientów i konkurentów itp. Przedsiębiorstwa mają także mniejsze zapotrzebowanie na informacje w przypadku korzystania z pomocy pośrednika w eksporcie, ponieważ dysponuje on niezbędną wiedzą o rynku. Niska pozycja w zestawieniu kosztów związanych z pozyskiwaniem informacji może jednak oznaczać także, że przedsiębiorstwa działają na rynkach zagranicznych intuicyjnie, bez strategii, wykorzystując do różnie pojawiające się możliwości.

Kolejną pozycję zajmują koszty negocjowania umowy. W ocenie większości badanych przedsiębiorstw czynności związane z negocjowaniem umowy nie są istotnym utrudnieniem przy prowadzeniu działalności eksportowej. Przeważająca część respondentów – 64%, ocenia, że z czynnościami tymi wiąże się wprawdzie pewne dodatkowe koszty, ale są one mało istotne.

Na taki rozkład odpowiedzi może wpływać relatywnie duże doświadczenie w eksporcie posiadane przez badane firmy.³⁷ Dzięki doświadczeniu koszty negocjowania umów z kolejnymi partnerami mogą się stawać relatywnie niższe, ponieważ przedsiębiorstwo nie musi na przykład za każdym razem korzystać z pomocy prawnej i potrafi samo skutecznie zabezpieczyć się przed zawarciem niekorzystnej umowy. Dzięki wiedzy i doświadczeniu prowadzenie negocjacji jest nie tylko łatwiejsze, ale też pozwala na osiągnięcie korzystniejszych warunków kontraktów.

Za najmniej obciążające respondenci uznali koszty rozliczania transakcji i sprawozdawczości. Prawie 80% nie wiąże znaczących kosztów z wykonywanymi przy tym czynnościami. W badanej grupie przeważają przedsiębiorstwa posiadające doświadczenie w eksporcie i niską ocenę tej kategorii kosztów można uznać za rezultat dobrej znajomości tych zagadnień i relatywnie niewielkiego wzrostu obciążenia przy zawieraniu kolejnych transakcji. Mimo funkcjonowania jednolitego rynku europejskiego pewne kwestie związane z rozliczaniem transakcji nadal mogą stanowić obciążenie dla przedsiębiorstw. W bazie problemów związanych ze swobodą przepływu towarów zgłaszanych przez polskich przedsiębiorców do PARP najwięcej zgłoszeń dotyczyło rozliczania VAT.

³⁷ Czterdzieści sześć procent badanych przedsiębiorstw prowadzi działalność eksportową dłużej niż 10 lat, 33% przedsiębiorstw – 5–10 lat, a 21% – krócej niż 5 lat.

Przedsiębiorcy skarżyli się na duży stopień skomplikowania systemu rozliczania, problemy z jego zwrotem przy prowadzeniu sprzedaży w innych krajach członkowskich oraz dostępu do informacji o działaniu systemu.³⁸ Przedsiębiorcy biorący udział w pilotażowych wywiadach przed badaniem ankietowym zwracali uwagę, że odczuwają problemy z gromadzeniem dokumentacji i sprawozdawczością przy rozpoczynaniu działalności eksportowej i realizacji pierwszych transakcji.

Wnioski

Wyniki badania pokazują, że zidentyfikowane w modelu koszty transakcyjne dobrze obrazują koszty ponoszone przez przedsiębiorców przy prowadzeniu działalności eksportowej. W ich ocenie najważniejsze koszty transakcyjne wiążą się z ryzykiem walutowym oraz pozyskiwaniem partnerów na rynkach zagranicznych. Stosunkowo duże znaczenie mają jeszcze koszty dostosowania oferty do regulacji prawnych oraz oczekiwań zagranicznych partnerów. Za wyjątkiem kosztów walutowych są to koszty występujące na etapie przygotowania do prowadzenia eksportu oraz do zawarcia transakcji eksportowej. Zaskakująco mało istotne są jednak występujące na pierwszym etapie koszty pozyskiwania informacji o rynkach zagranicznych ze względu na to, że to wiedza uznawana jest za jeden z najważniejszych czynników odpowiedzialnych za przebieg internacjonalizacji. Koszty występujące na dalszych etapach transakcji eksportowej, a więc przy zawieraniu transakcji oraz jej realizacji w ocenie przedsiębiorstw są relatywnie mniej ważne, choć to na ostatnim etapie występują stanowiące największe obciążenie koszty związane z walutami.

Przedstawione wyniki badania odnoszą się do branży spożywczej. Koszty transakcyjne w innych branżach mogą kształtować się inaczej. Inne może być także ich kształtowanie na różnych rynkach eksportowych. Analizowanie kosztów transakcyjnych z wykorzystaniem opracowanego modelu wymaga więc prowadzenia dalszych badań i ewentualnego dostosowywania modelu do specyfiki innych branż czy konkretnych rynków eksportowych.

³⁸ Materiały wewnętrzne Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

Literatura

- Abdel-Latif A.M., Nugent J., *Transaction Cost Impairments to International Trade: Lessons from Egypt*, „Contemporary Economic Policy” April 1996, Vol. 14, Iss. 2.
- Badanie polskiego sektora MSP, Euler Hermes, 1.10.2004, <http://www.eulerhermes.pl/z 2.06.2008>.
- Badania Euler Hermes dużych i średnich przedsiębiorstw, 5.06.2005, <http://www.eulerhermes.pl/z 2.06.2008>.
- Barker A.T., Kaynak E., *An Empirical Investigation of the Differences Between Initiating and Continuing Exporters*, „European Journal of Marketing” 1992, Vol. 26, Iss. 3.
- Benham A., Benham L., *The Costs of Exchange: An Approach to Measuring Transactions Costs*, www.isnie.org z dnia 19.09.2007.
- Byford L., Henneberry D., *Export Decisions of Food Processing Firms in Kansas, Missouri, and Oklahoma*, „Agribusiness” May–June 1996, Vol. 12, Iss. 3.
- Competitiveness of the European Food Industry. An economic and legal assessment*, red. J.H.M. Wijnands, B.M.J. van der Meulen, K.J. Poppe, 28.11.2006.
- Dunning J.H., *Toward a New Paradigm of Development: Implications for the Determinants of International Business*, „Transnational Corporations” April 2006, Vol. 15, Iss. 1.
- Coase R.H., *The nature of the firm*, „Economica” November 1937.
- Furubotn E.G., Richter R., *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*, The University of Michigan Press, Michigan 2005.
- Klaes M., *The Birth of the Concept of Transaction Costs: Issues and Controversies*, „Industrial and Corporate Change” December 2000, No. 9, Iss. 4.
- Jagięło M.E., Marczewski K., Wysocka A., *Aktywność eksportowa polskich przedsiębiorstw przemysłowych – wyniki badań ankietowych*, IBRKiKoniunktur, Warszawa 2007.
- Jaworski M., *Płatności mogą być bezpieczniejsze*, „Gazeta Prawna” 27.12.2007.
- Jaworski M., *Kredyt kupiecki nie jest bezpieczny*, „Gazeta Prawna” 5.05.2008.
- Johanson J., Vahlne J., *The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments*, „Journal of International Business Studies” Spring 1977, Vol. 8.
- Leonidou L.C., *Export Barriers: Non-exporters’ perceptions*, „International Marketing Review” 1995, Vol. 12, Iss. 1.
- Leonidou L.C., *An Analysis of the Barriers Hindering Small Business Export Development*, „Journal of Small Business Management” July 2004, Vol. 42, Iss. 3.
- Leonidou L.C., Katsikeas C.S., *The Export Development Process: An Integrative Review Of Empirical Models*, „Journal of International Business Studies” Third Quarter 1996, Vol. 27, Iss. 3.

- Matusiak M., *Poprawiła się skuteczność odzyskiwania zagranicznych należności*, „Gazeta Prawna” 8.08.2006.
- Milgrom P., Roberts J., *Economics, Organization and Management*, Prentice Hall, New Jersey 1992.
- Przemysł spożywczy w Polsce*, Raport ING Banku Śląskiego SA, Warszawa 2008.
- Rao P.K., *The Economics of Transaction Costs*, Palgrave Macmillan, New York 2003.
- Raport roczny za 2008 rok*, KUKI SA, Warszawa 2008.
- Rawa Ł., *Nadchodzi rok prawdy*, „Rynek Spożywczy” styczeń–luty 2009, nr 1.
- Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 5*, nr 109, red. R. Urban, IERiGŻ, Warszawa 2008.
- Starczewska-Krzysztozek M., *Konkurencyjność sektora MSP*, raport z badań, PKPP Lewiatan, Warszawa 2007.
- Stefaniak P., *Słaby złoty lekarstwem na słabnący eksport polskiej żywności?*, 1.03.2009, <http://www.portalspozywczy.pl/> z 23.06.2009.
- Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu: firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Wspólny, ale niejednorodny rynek żywności*, „Przemysł Spożywczy” 2008, nr 2.