

Коммуникационная деятельность белорусских предприятий находится еще на низком качественном уровне, что обусловлено рядом объективных и субъективных причин. Однако усиливающаяся конкуренция на отдельных рынках будет заставлять отечественные предприятия все в большей степени использовать принципы и правила маркетинга в управлении, разрабатывать стратегии и планы маркетинга, и, в первую очередь, в области рекламы и продвижения. Поэтому стоит обратить первоочередное внимание на изучение и выработку рекомендаций по возможному использованию положительного опыта работы в данном направлении наших ближайших соседей.

Литература

1. Dołhasz M., Rawski M. Instrumenty promocji i uwarunkowania ich stosowania przez polskie przedsiębiorstwa // Marketing i rynek. – 2000. - №1. – S.18-22.
2. Kierunki rozwoju zarządzania marketingowego w Polsce / praca zbiorowa pod kierownictwem Jerzego Altkorna. - Krakow, 1999.- 196s.
3. Makaruk T. Działalność promocyjna przedsiębiorstw na polskim rynku dybr konsumpcyjnych // Marketing i rynek. – 1999. - №6. – S.17-23.
4. Sztucki T. Promocja, reklama, aktywizacja sprzedaży. – Warszawa: Placet, 1995. – 119s.

OCENA RYZYKA INWESTYCYJNEGO W POZYSKIWANIU RYNKÓW ZAGRANICZNYCH PRZEZ MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA

Anna Korombel, Iwona Gorzeń, Olimpia Grabiec, Adam Kruk

Politechnika Częstochowska, Polska

Streszczenie

Proces umiędzynarodawiania się działalności przedsiębiorstw, charakteryzujący światową gospodarkę, skłania małe i średnie przedsiębiorstwa do podejmowania decyzji dotyczących inwestycji zagranicznych. Chcąc pozyskać i utrzymać pozycję konkurencyjną, muszą zdobywać dla swej działalności nowe rynki zbytu. Planowanie zagranicznej ekspansji wymaga rozpoznania przez przedsiębiorstwo wielu różnorodnych form ryzyka, które występują na międzynarodowych rynkach. Im dokładniej sprecyzują zagrożenia, tym łatwiej

Wstęp

Obecnie na świecie występuje tendencja do globalizacji i umiędzynarodawiania przedsiębiorstw, waluty czy ogólnie gospodarki. Dąży się do łączenia rynków wielu państw w jeden wspólny - międzynarodowy. Dużym przedsiębiorstwom dosyć łatwo będzie przystosować się do tych zmian. Mają ku temu wiele predyspozycji w postaci kapitału, dużej liczby pracowników itp. Natomiast dla małych i średnich przedsiębiorstw będzie to duże wyzwanie. Przy zdobywaniu nowych rynków zagranicznych - a jest to jeden z elementów globalizacji - muszą trafnie zidentyfikować i ocenić ryzyko nierozłącznie

towarzyszące tym procesom. Im dokładniej sprecyzują zagrożenia, tym lepiej będą mogły im przeciwdziałać przez odpowiednie dobranie metod i narzędzi. Badanie ryzyka inwestycyjnego powinno poprzedzać każdy proces ekspansji rynkowej i stać się stałym elementem badań marketingowych.

Kondycja i perspektywy rozwojowe małych i średnich przedsiębiorstw, jak i innych uczestników życia gospodarczego, uzależnione są przede wszystkim od uwarunkowań makroekonomicznych. Dlatego za podstawowy warunek długofalowego rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw uznać należy prowadzenie przez państwo stabilnej polityki makroekonomicznej, zapewniającej długookresową równowagę gospodarczą, a przy tym prowadzącej do stopniowego obniżania obciążeń podatkowych oraz stóp procentowych. Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w dużej mierze zależy również od wielkości kapitału rozwojowego, który pochodzi z samofinansowania (zasobów własnych przedsiębiorcy) oraz od dostępu do zewnętrznych źródeł (kredyty, pożyczki, venture capital, granty, subwencje itp.). Zdolność tego sektora do finansowania rozwoju, zarówno ze źródeł wewnętrznych jak i zewnętrznych, jest bardzo istotna przy chęci zwiększenia szans konkurencyjnych tego sektora, zarówno w kraju jak i za granicą.

Ryzyko inwestycyjne, jego rodzaje i znaczenie

Proces umiędzynarodawiania się działalności przedsiębiorstw, charakteryzujący światową gospodarkę, skłania małe i średnie przedsiębiorstwa do podejmowania decyzji dotyczących inwestycji zagranicznych. Chcąc pozyskać i utrzymać pozycję konkurencyjną, muszą zdobywać dla swej działalności nowe rynki zbytu. Planowanie zagranicznej ekspansji wymaga rozpoznania przez przedsiębiorstwo wielu różnorodnych form ryzyka, które występują na międzynarodowych rynkach. Znajomość i kontrolowanie tego ryzyka stało się zasadniczym i strategicznym celem w przedsiębiorstwach międzynarodowych.

Ryzyko inwestycyjne możemy podzielić na ryzyko niezależne i zależne od inwestujących przedsiębiorstw. Ryzyko niezależne - zwane inaczej pasywnym - jest w znacznym stopniu uniezależnione od inwestora międzynarodowego, ale w większości przypadków może być przez niego skompensowane. Możemy w przybliżeniu oszacować ewentualne straty lub brak oczekiwanych korzyści wynikających z nieproefektywnościowej polityki różnych państw i instytucji finansowych wobec bezpośrednich inwestycji zagranicznych w zakresie np. subwencji, gwarancji rządowych itp. Z kolei ryzyko aktywne jest zależne od samych inwestorów tworzących przedsiębiorstwa międzynarodowe. Wynika ono z niepewności, czy przyszła realizacja eksploatacja inwestycji spełni oczekiwania w zakresie wymagań stopy zwrotu w danym horyzoncie czasu. Ryzyko aktywne wynika zatem z niepewności czy oczekiwania efektywności inwestycji (jej przyszła zdolność do kreowania zysku) umożliwi lub wręcz zagwarantuje inwestorom potencjalną zdolność do pełnej obsługi kredytów i regulacji innych zobowiązań.¹

Możemy wyodrębnić trzy grupy czynników wpływających na ryzyko inwestycyjne:

- makrootoczenie kraju przyjmującego;
- otoczenie konkurencyjne (branżowe) w kraju przyjmującym;

- ryzyko przedsiębiorstwa w kraju przyjmującym.²

Czynniki te przedstawia tabela 1:

Tabela 1: Czynniki wpływające na ryzyko inwestycyjne.

Czynniki	Ich elementy	Wyszczególnienie
Makrootoczenie kraju przyjmującego	Czynniki polityczne	Zagrożenia takie jak wojna, zamach stanu, forma ustroju politycznego, niestabilność rządu, itp.
	Polityka gospodarcza wobec inwestycji zagranicznych	Stosunek rządu do inwestycji zagranicznych, formy zachęty i ograniczenia wobec zagranicznych inwestorów, ograniczenia w zatrudnianiu cudzoziemców, ograniczenia wywozu zysku, stosunek władz lokalnych do inwestycji zagranicznych, polityka podatkowa, monetarna, celna, walutowa, kontrola cen.
	oraz regulacje prawne	Kodeks handlowy, kodeks pracy, prawo patentowe, autorskie, ochrona znaku handlowego, ustawodawstwo antymonopolowe, regulacje prawne wejścia inwestycyjnego, orzecznictwo i egzekwowanie w sporach prawnych, różnice prawne w traktowaniu podmiotów publicznych, prywatnych, krajowych, zagranicznych.
	Makrootoczenie	Infrastruktura, stan gospodarki, perspektywy jej rozwoju.
	Czynniki społeczno-kulturowe	Różnice językowe, religijne, rasowe, nacjonalizm i jego wpływ na postawy społeczne, obyczaje społeczne i handlowe, poziom oświaty, polityka socjalna państwa, tempo przemian społecznych i poziom urbanizacji, struktura klasowa społeczeństwa itp.
Czynniki naturalne	Położenie geograficzne, zasoby naturalne, klimat i inne warunki naturalne.	
Otoczenie konkurencyjne (branżowe) w kraju przyjmującym	Ryzyko konkurencji	Rywalizacja pomiędzy istniejącymi konkurentami, zagrożenia ze strony nowych wejść oraz niepewność zmian technologicznych.
	Ryzyko produktu	Zmiany w gustach konsumentów, dostępność substytutów lub niedobór dóbr komplementarnych.
	Ryzyko rynku dostawców	Zmiany ilości, jakości i cen dostarczanych czynników produkcji.
Ryzyko przedsiębiorstw w kraju przyjmującym	Zasoby i umiejętności przedsiębiorstwa	Czynniki szczegółowe: finansowe, produkcyjne, technologiczne.

E. Ostrowska, Globalizacja ryzyka w procesach inwestycyjnych, Akademia Ekonomiczna w Katowicach 1999, str. 155-162.

E. Sitek, Determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych przedsiębiorstw, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 1997.

Planowanie zagranicznej ekspansji wymaga rozpoznania wszystkich różnorodnych determinantów określających poziomy ryzyka strat i atrakcyjność korzyści na rynkach zagranicznych. Znajomość tych czynników i istniejących pomiędzy nimi powiązań, ułatwi wejście na rynki zagraniczne, eliminując przy tym część zagrożeń związanych z tym procesem. Determinanty ryzyka inwestycyjnego możemy analizować za pomocą metod ekonometrycznych oraz obserwacji otoczenia, w którym planuje się podjęcie działalności inwestycyjnej. Obserwacje te można prowadzić przez bezpośrednie wizyty przedstawicieli przedsiębiorstwa w kraju przyjmującym i kontakty z odpowiednimi instytucjami i przedsiębiorstwami. Druga metoda obserwacji ma charakter pośredni i polega na angażowaniu ekspertów, konsultantów lub firm usługowych, posiadających kontakty z regionem i firmami stanowiącymi przedmiot zainteresowania inwestora. Zbierają oni informacje i przygotowują analizy badanego rynku i przedsiębiorstw dla potrzeb inwestora.

Sposoby ograniczania lub eliminowania ryzyka inwestycyjnego

Wpływ małych i średnich przedsiębiorstw na rynek i jego elementy jest z reguły niewielki, co wynika z istoty małego przedsiębiorstwa. Małe przedsiębiorstwa działają ponadto w warunkach zwiększonej niepewności wynikającej z ograniczonej możliwości zdobywania informacji rynkowych. Wielkość przedsiębiorstwa nie pozwala zazwyczaj na utrzymywanie służb marketingowych, a właściciel ma niewiele czasu na zdobywanie informacji o otoczeniu konkurencyjnym i innych czynnikach mających wpływ na powodzenie inwestycji. Oczywiście małego przedsiębiorstwa nie stać też na korzystanie z usług specjalistycznych instytucji badań rynkowych, przez co informacje decydenta sprowadzają się najczęściej do wiadomości prasowych i nieformalnych kontaktów osobistych.¹

Najczęściej małe i średnie przedsiębiorstwa zainteresowane wejściem na rynki zagraniczne, korzystają z ogólnodostępnych publikacji, zawierających informacje o ryzyku inwestycyjnym. Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową prowadzi od początku 1993 roku systematyczne badania nad klimatem inwestycyjnym bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Obejmuje nimi 14 krajów regionu. W publikowanych co pół roku raportach szczegółowo analizowane są klimaty cząstkowe dotyczące ram prawnych i instytucjonalnych, kondycji gospodarczej poszczególnych krajów, przedstawiane są również opinie inwestorów zagranicznych. Analiza ryzyka inwestycyjnego polega na wyodrębnieniu kilku lub kilkunastu wskaźników oraz wskaźnika syntetycznego dla wszystkich analizowanych państw, porównaniu ich i wnioskowaniu. Przy konstrukcji takich wskaźników należy wziąć pod uwagę ogólne charakterystyki polityczno-gospodarcze i społeczne (np. środowisko biznesu, zaawansowanie przemian restrukturyzacyjnych, głównie własnościowych, infrastruktura techniczno-finansowa i ogólnorynkowa, chłonność rynku produktów i rynku pracy, prawodawstwo). Dają one podstawę do skonstruowania wielowymiarowej mapy ryzyka inwestycyjnego w regionie.

Głównym celem przedsięwzięcia badawczego jest dostarczenie ośrodkom decyzyjnym – instytucjom finansowym, organom rządowym, a przede wszystkim inwestorom krajowym i zagranicznym – aktualnych i kompleksowych informacji o atrakcyjności i ryzyku inwestycyjnym w regionie. Badania pozwalają także na bieżąco śledzić zmianę pozycji krajów pod względem ryzykowności podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej. Program badań ma pod wieloma względami unikatowy charakter. Wpływa na jego interdyscyplinarność, podejście metodologiczne, bogaty zestaw analizowanych informacji, ciągłość obserwacji i systematyczność w publikowaniu wyników.²

Do sposobów ograniczania ryzyka zalicza się również opracowywanie precyzyjnych biznes planów lub studiów przedinwestycyjnych, mających na celu ograniczenie ryzyka inwestycyjnego. Jednak dla wielu właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw jest to zbyt kosztowne. Pomijając nawet poziom wykształcenia i umiejętności właścicieli tych podmiotów (wykształceniem wyższym ekonomicznym legitymuje się jedynie kilkanaście procent właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw), nie posiadają oni możliwości przeprowadzenia dokładnych analiz projektu inwestycyjnego z braku czasu oraz dostępu do informacji rynkowych. Z tego powodu nie są nawet w stanie wyliczyć wskaźnika zyskowności inwestycji, a trudne do wyobrażenia jest uwzględnianie w obliczeniach poziomu ryzyka przedsięwzięcia, co wiąże się z określeniem prawdopodobieństwa wystąpienia określonych zjawisk. Ponadto z powodu częstego stosowania uproszczonych form księgowości, zarządzający podmiotem nie posiada z reguły pełnego obrazu stanu finansowego i majątkowego własnego przedsiębiorstwa. Korzystanie z usług doradców podatkowych lub inwestycyjnych jest z kolei utrudnione ze względu na wysokie koszty.³

Innym rozwiązaniem obniżającym ryzyko, może być okresowe zatrudnienie w firmie menedżera – specjalisty od podejmowania decyzji strategiczno-rozwojowych. Może on, wykorzystując swoją wiedzę fachową, przygotować i wprowadzić przedsiębiorstwo na rynki zagraniczne. Ale może on – czy też sam właściciel firmy – podjąć decyzję błędną, co negatywnie wpłynie na rozwój przedsiębiorstwa. W związku z tym, coraz bardziej popularne stają się polisy dla menedżerów. Decydując się na kupno ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej, kadra kierownicza liczy przede wszystkim na pokrycie kosztów firmy, które wynikałyby z błędu szefa. W warunkach umów zawieranych z towarzystwami nazywane jest to zazwyczaj niewykonaniem lub nieodpowiednim wykonaniem obowiązków. Z polisy można opłacić ekspertów ustalających okoliczności zdarzenia, które doprowadziło do porażki zarządzającego. Ubezpieczyciele prześcigają się w oferowaniu dodatkowych opcji. Innego bowiem zabezpieczenia będzie potrzebował szef firmy usługowej a innego szef firmy produkcyjnej. Np. niemiecka firma ubezpieczeniowa Gerling, oferuje polisę na wypadek szkód majątkowych, polisę z której można pokryć

¹ M. Kwieciński, Koncepcja wywiadu gospodarczego w małej i średniej firmie, Przegląd Organizacji nr 12, 1994.

² Z. Dworzecki, Mapa ryzyka inwestycyjnego w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, Przegląd Organizacji nr 12, 1997, str. 9-14.

³ J. Kuczowicz, Ryzyko w procesach inwestycyjnych małych przedsiębiorstw, Akademia Ekonomiczna 1999, str. 227-230.

koszty procesów karnych, karno-skarbowych lub innych działań administracyjnych prowadzonych przeciwko władzom firmy. Inna firma sprzedająca ubezpieczenia - Cigna STU - chcąc zachęcić klientów, ubezpiecza także małżonków związanych wspólną majątkową z zarządzającym lub członkami rad nadzorczych. Niektóre towarzystwa obejmują ochroną nie całe zarządy, ale poszczególne osoby reprezentujące np. władze spółki. Jeszcze inne zakładają, że cały zarząd ponosi odpowiedzialność za ewentualną wpadkę.¹ Ubezpieczeniem OC władz zainteresowana jest przede wszystkim kadra kierownicza średnich i dużych przedsiębiorstw, co wynika z faktu, że wykupienie polisy ubezpieczeniowej jest stosunkowo drogą inwestycją. Należy tu przeciwstawić sobie stopień ryzyka, towarzyszącego inwestycjom zagranicznym, z korzyściami płynącymi właśnie z tego procesu.

Najbardziej realnym sposobem ograniczania ryzyka jest dla drobnych podmiotów podejmowanie wspólnych przedsięwzięć inwestycyjnych, co jednak wiąże się nie tylko z podziałem ryzyka, ale i z podziałem dochodów, do czego właściciele małych przedsiębiorstw najczęściej nie są skłonni.

Literatura

1. E. Sitek, Determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych przedsiębiorstw, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 1997.
2. E. Ostrowska, Globalizacja ryzyka w procesach inwestycyjnych, Akademia Ekonomiczna w Katowicach 1999, str. 155-162.
3. M. Kwieciński, Koncepcja wywiadu gospodarczego w małej i średniej firmie, Przegląd Organizacji nr 12, 1994.
4. Z. Dworzecki, Mapa ryzyka inwestycyjnego w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, Przegląd Organizacji nr 12, 1997, str. 9-14.
5. J. Kuczowicz, Ryzyko w procesach inwestycyjnych małych przedsiębiorstw, Akademia Ekonomiczna 1999, str. 227-230.
6. R. Bombała, Za grzechy szefa, Businessman nr 11, 1999, str. 62-64.
7. Kierunki działań Rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1999.

MIEJSCE JAKOŚCI W MARKETINGU W UJĘCIU KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW NA RYNKU MIĘDZYNARODOWYM

Joanna Korpus

Politechnika Częstochowska, Polska

Streszczenie

Narastająca złożoność otoczenia stawia przed przedsiębiorstwami wiele trudnych zadań. Jednym z nich jest zaspokojenie potrzeb potencjalnego klienta poprzez dostarczenie

¹ R. Bombała, Za grzechy szefa, Businessman nr 11, 1999, str. 62-64.