

REGIONALNE CENTRUM EKSPORTU
przy Izbie Przemysłowo-Handlowej w Toruniu



Raport z badania za 2007 rok

na podstawie

Regionalnego Kwestionariusza

Audytu Eksportowego

Województwa Kujawsko-Pomorskiego

Toruń, 26 listopada 2008 roku

SPIS TREŚCI

UWAGI METODOLOGICZNE	3
EKSPORTERZY – KRÓTKA CHARAKTERYSTYKA BIORĄCYCH UDZIAŁ W BADANIU	4
I Lokalizacja firm eksportujących	4
II Wielkość firm	6
III Struktura własności	7
IV Klasyfikacja działalności.....	8
V Źródła finansowania	9
VI Przynależność do organizacji przedsiębiorców	10
EKSPORT I PROGNOZY	11
I Eksport w latach 2005 – 2008	11
II Współpraca z podwykonawcami w regionie	14
STRATEGIA ROZWOJU EKSPORTU W FIRMACH	15
I Metody marketingu	15
II Źródła informacji o rynkach zagranicznych	16
III Certyfikacja.....	17
IV Bariery wzrostu sprzedaży eksportowej	
V Wsparcie eksportu	20
ZMIANY ZACHODZĄCE W EKSPORCIE WOJEWÓDZTWA KUJAWSKO-POMORSKIEGO – PORÓWNANIE WYNIKÓW BADAŃ – 2007 R. I 2005 – 2006 R.....	20

UWAGI METODOLOGICZNE

Badanie zostało zrealizowane na zlecenie Kujawsko – Pomorskiego Centrum Obsługi Inwestora Urzędu Marszałkowskiego Województwa Kujawsko-Pomorskiego. Wyniki badań przyczynią się do skutecznego programowania i wdrażania instrumentów wspierających rozwój eksportu w naszym województwie. W związku z tym, że badanie jest przeprowadzane systematycznie (2002, 2003, 2004 rok oraz lata 2005-2006) ma ono także pokazać jak kształtują się zmiany zachodzące w eksporcie województwa kujawsko-pomorskiego w stosunku do lat poprzednich.

Zastosowano technikę ankiety pocztowej – kwestionariusz wysłano drogą pocztową, e-mailową oraz faxem do 1000 eksporterów województwa kujawsko-pomorskiego. Ponadto formularz był do pobrania na stronie www.eksport.kujpom.info. Listę eksporterów sformułowano na podstawie własnych baz danych, stworzonych w 2002 roku na podstawie danych udostępnionych przez instytucje otoczenia biznesu z województwa kujawsko-pomorskiego, baz urzędów statystycznych województwa oraz bazy uzyskanej z Urzędu Celnego w Toruniu. Baza ta jest na bieżąco aktualizowana. Kwestionariusz składał się z 25 pytań różnego charakteru od pytań zamkniętych, poprzez półotwarte do otwartych.

Podstawowe zagadnienia zawarte w pytaniach:

- zakres działalności firmy,
- struktura i wartość eksportu w latach 2005-2007, oraz szacunki na rok 2008,
- strategia rozwoju eksportu w firmie.

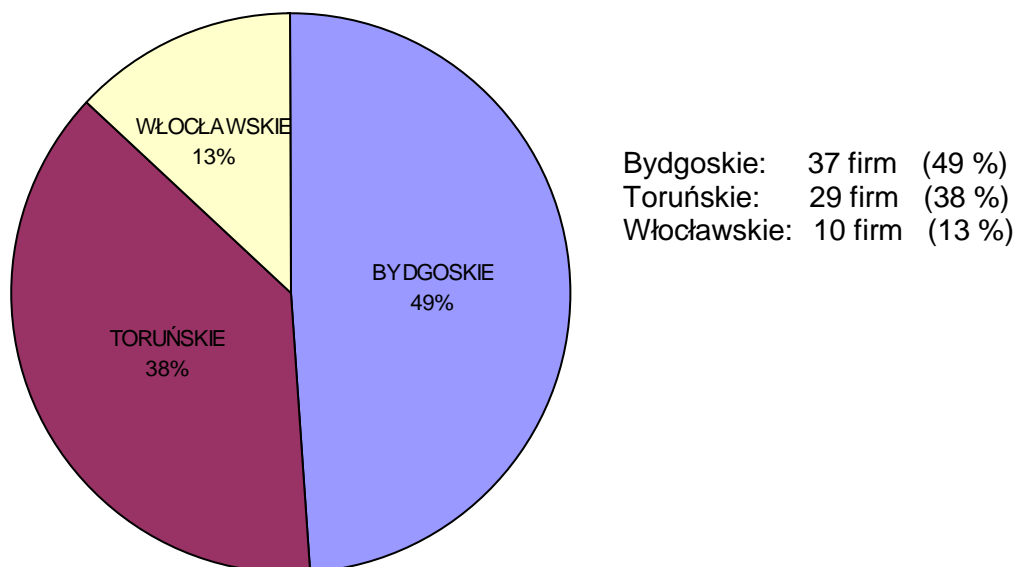
Badanie przeprowadzono w miesiącach – od sierpnia do połowy listopada br. Poniższa analiza powstała na podstawie informacji uzyskanych z 76 ankiet (co stanowi 8 % ogółu rozesłanych kwestionariuszy). Firmy, które odpowiedziały na ankietę, nie stanowią reprezentatywnej próby wobec ogółu firm eksportujących, biorąc pod uwagę wartość realizowanego eksportu jak i reprezentowaną branżę. Ponadto firmy nie zawsze odpowiadały na wszystkie pytania zawarte w kwestionariuszu. Dlatego też poniższa analiza może być traktowana jedynie jako usystematyzowanie zebranych informacji.

EKSPORTERZY – KRÓTKA CHARAKTERYSTYKA BIORĄCYCH UDZIAŁ W BADANIU

I. Lokalizacja firm eksportujących

W badanej grupie 76 eksporterów Województwa Kujawsko – Pomorskiego najwięcej firm znajduje się na terenie dawnego województwa bydgoskiego – 49 %, znacznie mniej na terenie dawnego województwa toruńskiego – 38 %, najmniej na obszarze dawnego włocławskiego – 13 %.

Wykres 1.1. Rozkład firm eksportujących wg dawnych województw:



Spośród badanych eksporterów najwięcej firm ma swoje siedziby w Bydgoszczy – 23 firmy, w Toruniu – 16 firm, we Włocławku i Inowrocławiu – po 4 firmy. Czwartym miastem pod względem liczby eksporterów jest Grudziądz i Rypin – po 3 firmy.

Tabela 1.1. Lokalizacja firm eksportowych wg miejscowości:

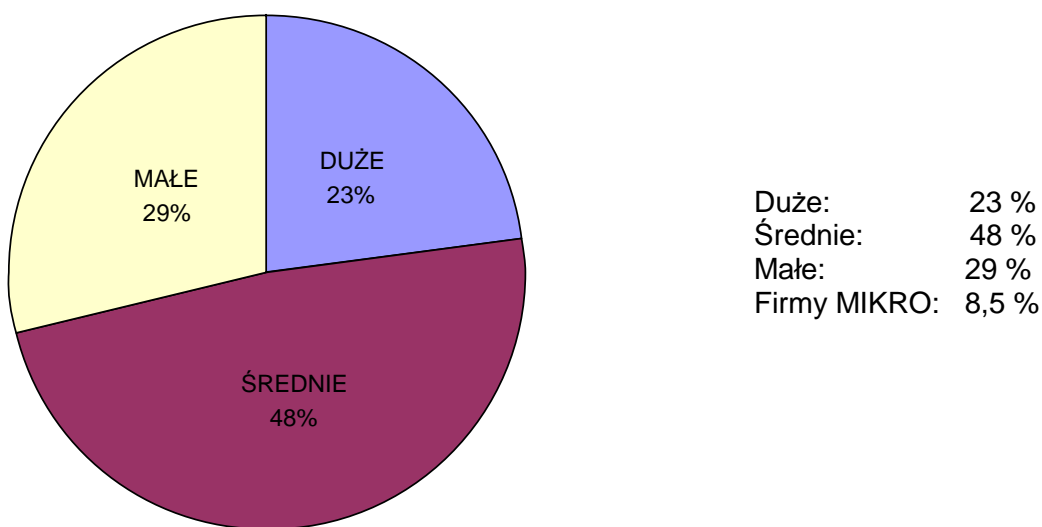
1.	Bydgoszcz	23
2.	Toruń	16
3.	Włocławek	4
4.	Inowrocław	4
5.	Grudziądz	3
6.	Rypin	3
7.	Brodnica	2
8.	Białe Błota	2
9.	Osielsko	2
10.	Wąbrzeźno	2
11.	Aleksandrów Kujawski	1
12.	Chełmno	1
13.	Golub Dobrzyń	1
14.	Koronowo	1
15.	Kowalewo Pomorskie	1
16.	Lubicz	1

17. Mogilno	1
18. Nakło nad Notecią	1
19. Nowa Wieś Wielka	1
20. Ostrowite	1
21. Poledno	1
22. Płużnica	1
23. Skępe	1
24. Tuchola	1
25. Złotoria	1

II. Wielkość firm

W badanej grupie 71 firm udzieliło informacji na temat liczby posiadanych pracowników. Większość z nich – 77 % stanowiły przedsiębiorstwa z sektora MSP. Firmy zatrudniające powyżej 250 osób stanowiły 23 %. W grupie MSP o wiele więcej występowało firm średnich (50-249 osób zatrudnionych) – 62 %, niż firm małych (do 49 zatrudnionych) – 38 %. W grupie firm małych znalazły się także firmy mikro (do 9 zatrudnionych) i stanowiły one 8,5 % badanych, którzy udzieliłi odpowiedzi na pytanie dotyczące zatrudnienia.

Wykres 2.1. Rozkład firm eksportujących wg wielkości:



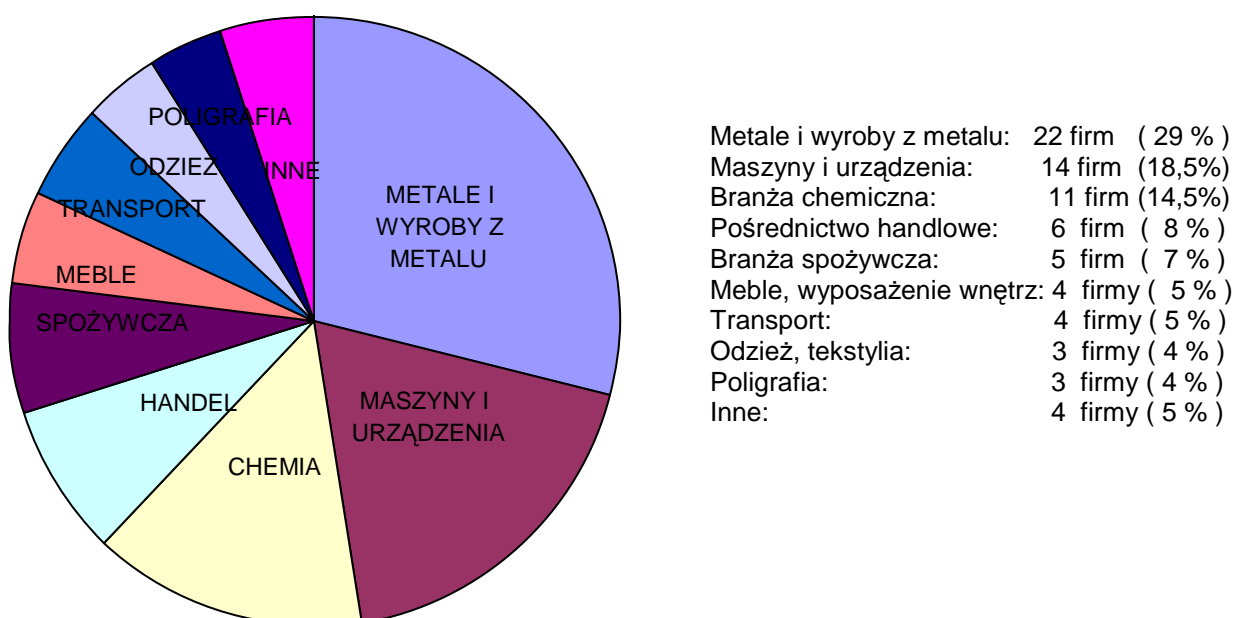
III. Struktura własności

W badanej grupie 74 firm udzieliło informacji na temat struktury własności. Całkowicie polski kapitał reprezentuje 61 firm – 82 %. Udział kapitału zagranicznego potwierdziło 11 firm. Najczęściej wskazywanym krajem pochodzenia kapitału obcego, w badanej grupie, są Niemcy oraz USA – po 3 wskazania. W grupie 11 firm, 6 wykazało 100 procentowy udział kapitału zagranicznego, a 3 większościowy, powyżej 50 %. Nie udało się znaleźć zależności pomiędzy udziałem kapitału zagranicznego w firmie, a jej wielkością. Firmy z udziałem kapitału zagranicznego najliczniej występują w branży metale i wyroby z metalu, poligrafii oraz transporcie – po 2 wskazania. Tylko 2 firmy klasyfikują się jako oddział firmy zagranicznej – szwedzkiej i węgierskiej.

IV. Klasyfikacja działalności

W oparciu o Polską Klasyfikację Działalności firmy zostały przydzielone do 20 grup branżowych. Najliczniej reprezentowana branża, w grupie 76 firm, których ankiety były analizowane, to „metale i wyroby z metalu”, skupia ona 22 firm – 29 % badanych. Drugą w kolejności grupę w ilości 14 firm – 18 %, stanowią firmy prowadzące działalność w branży „maszyny i urządzenia”. Trzecia znacząca grupa przedsiębiorstw reprezentuje branżę chemiczną i skupia 11 firm – 14 %. 6 firm reprezentuje pośrednictwo handlowe (8 %), a 5 firm (7 %) reprezentuje branżę spożywczą. Pozostałe firmy działają w branży meblarskiej i transportowej – po 4 wskazania oraz branży odzieżowej i poligraficznej – po 3 wskazania. Tylko 4 firmy nie da się zakwalifikować do znaczących grup branżowych.

Wykres 4.1. Klasyfikacja (76 firm) wg działalności:



V. Źródła finansowania

W badanej grupie 41 firmy – 54 % korzysta z kredytów inwestycyjnych. Z tego źródła finansowania najczęściej korzystają firmy średnie – 21 firm. Natomiast tylko 21 firm (28 %) korzysta z gwarancji instytucji ubezpieczeniowych w transakcjach eksportowych – również w tej grupie przeważają firmy średnie - 12 przedsiębiorstw.

VI. Przynależność do organizacji przedsiębiorców

W badanej grupie 39 firmy – 51 %, potwierdziły przynależność do stowarzyszeń, izb przemysłowo-handlowych, cechów rzemiosł lub innych organizacji zrzeszających przedsiębiorców.

EKSPORT I PROGNOZY

I. Eksport w latach 2005-2008

Firmy, które wypełniły kwestionariusz nie stanowią reprezentatywnej grupy w stosunku do wszystkich firm eksportowych w regionie, biorąc pod uwagę realizowaną wartość eksportu. Stąd też nie będą podawane dane dotyczące wartości eksportu, a jedynie tendencje zmian na podstawie przeprowadzonych badań.

Łącznie firmy zanotowały sukcesywny wzrost obrotów w latach 2005-2007. W roku 2006 aż o 20,1 % w stosunku do roku poprzedniego. W 2007 roku o 11,6 % w stosunku do roku 2006.

Tabela 1.1. Wzrost obrotów firm w stosunku do roku ubiegłego:

<i>rok</i>	<i>wzrost obrotów</i>
2005/2006	20,1 %
2006/2007	11,6 %

Według szacunkowych prognoz obrotów, podawanych przez firmy, powinny one spaść w roku bieżącym o -6,3 % w stosunku do roku poprzedniego. Nie wiadomo czy jest to wynik zawartych już kontraktów i złożonych zamówień, czy też należy traktować te prognozy jako wskaźnik pesymizmu firm eksportujących spowodowany utrzymującym się wysokim kursem złotego, czy też światowym kryzysem finansowym. Firmy średnie przewidują niewielki wzrost obrotów w roku 2008, małe przedsiębiorstwa – niewielki spadek. Natomiast największy spadek obrotów przewidują firmy duże – aż o 13%. W odniesieniu do branż najkorzystniej kształtują się prognozy w branży „maszyny i urządzenia” – wzrost o 25 %, w branży odzieżowej - wzrost o 6 % , spożywczej – wzrost o 4 % i poligraficznej – 1,6 %. Firmy z pozostałych branż prognozują spadek obrotów – największy w pośrednictwie handlowym – spadek o 43 % i transporcie – spadek o 47 %.

Łącznie badane firmy zanotowały wzrost wartości eksportu w badanych latach - w roku 2006 o 16,9 %. Natomiast w roku 2007 zanotowano wzrost aż o 37,4 % w stosunku do roku poprzedniego.

Tabela 1.2. Wzrost wartości eksportu firm w stosunku do roku ubiegłego:

<i>rok</i>	<i>wzrost eksportu</i>
2005/2006	16,9 %
2006/2007	37,4 %

Udział eksportu w całości obrotów firmy utrzymuje się na zbliżonym poziomie. W roku 2005 eksport stanowił 16,5 % obrotów firm, w roku 2006 – 16,0 %, natomiast w roku 2007 – 19,7 %.

Tabela 1.3. Udział eksportu w obrotach firm:

<i>rok</i>	<i>udział eksportu w obrotach firm</i>
2005	16,5 %
2006	16,0 %
2007	19,7 %

Zauważono także bardzo wysoki udział produktów finalnych w eksporcie firm w ostatnich trzech latach – utrzymuje się on na poziomie 96 - 97 %. Jednocześnie można zaobserwować bardzo niski udział półproduktów w eksporcie.

Tabela. 1.4. Struktura eksportu wg stopnia przetworzenia:

	2005	2006	2007
<i>Produkty finalne</i>	98,2 %	97,0 %	97,7 %
<i>Półprodukty</i>	0,4%	0,6 %	0,4 %
<i>Surowce</i>	1,4 %	2,4 %	1,9 %
	100 %	100 %	100 %

W roku 2008 firmy szacują znaczący wzrost eksportu tylko w niektórych branżach – w branży „maszyny i urządzenia” – aż o 138,0 %, w pośrednictwie handlowym – o 109,8 %, w branży odzieżowej – o 15,6 oraz chemicznej o 3,6 %. W pozostałych branżach szacuje się niewielki spadek: W branży poligraficznej o 3,9 %, spożywczej o 5,8 %, „meble, wyposażenie wnętrz” o 6,7. Najgorsze prognozy przedstawiają firmy z branży „metale i wyroby z metalu” – spadek o 7,1 %.

Tabela 1.5. Prognozy eksportu na 2008 rok wg branż:

<i>BRANŻE</i>	<i>WZROST EKSPORTU W STOSUNKU DO 2007</i>
MASZYNY I URZĄDZENIA	138,0 %
POŚREDNICTWO HANDLOWE	109,8 %
ODZIEŻ, TEKSTYLIA	15,6 %
CHEMICZNA	3,6 %
POLIGRAFICZNA	-3,9 %
SPOŻYWCZA	-5,8 %
MEBLE, WYPOSAŻENIE WNĘTRZ	-6,7 %
METALE I WYROBY Z METALU	-7,1 %
TRANSPORT	brak danych

Badane firmy najczęściej prowadzą wymianę zagraniczną z Niemcami – 38 wskazań. Drugim w kolejności krajem, biorąc pod uwagę intensywność kontaktów jest Litwa – 16 wskazania, na trzecim miejscu plasuje się Rosja i Szwecja po 15 wskazań. Pojedyncze firmy współpracują z takimi krajami jak: Chiny, Izrael, Zjednoczone Emiraty Arabskie.

Tabela 1.6. Najważniejsze rynki eksportowe w latach 2005 - 2007 wg liczby wskazań:

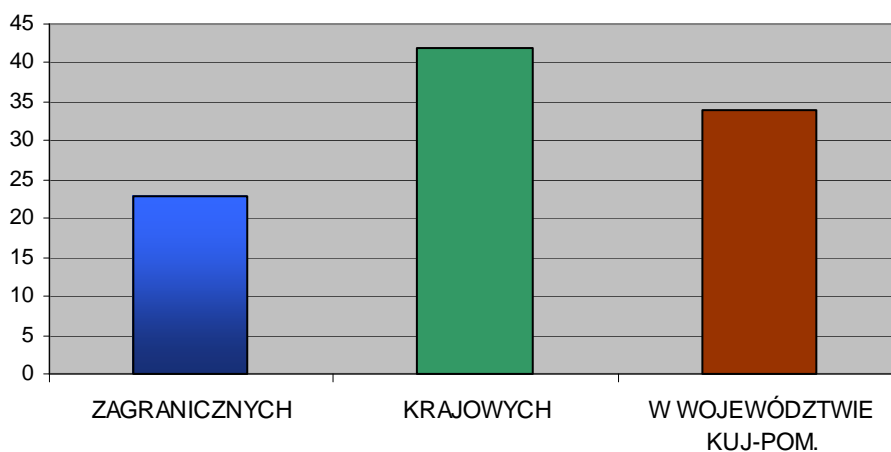
1.	Niemcy:	38
2.	Litwa:	16
3.	Rosja:	15
4.	Szwecja:	15
5.	Francja:	13
6.	Wielka Brytania:	11
7.	Holandia:	10
8.	Ukraina:	10
9.	Czechy:	9
10.	Białoruś:	7
11.	Belgia:	6
12.	Dania:	6
13.	Łotwa:	6
14.	Słowacja:	6
15.	Norwegia:	5
16.	Austria:	4
17.	Estonia:	4
18.	Rumunia:	4
19.	Szwajcaria:	4
20.	USA:	4
21.	Włochy:	4
22.	Finlandia:	3
23.	Węgry:	3

II. Współpraca z podwykonawcami w regionie

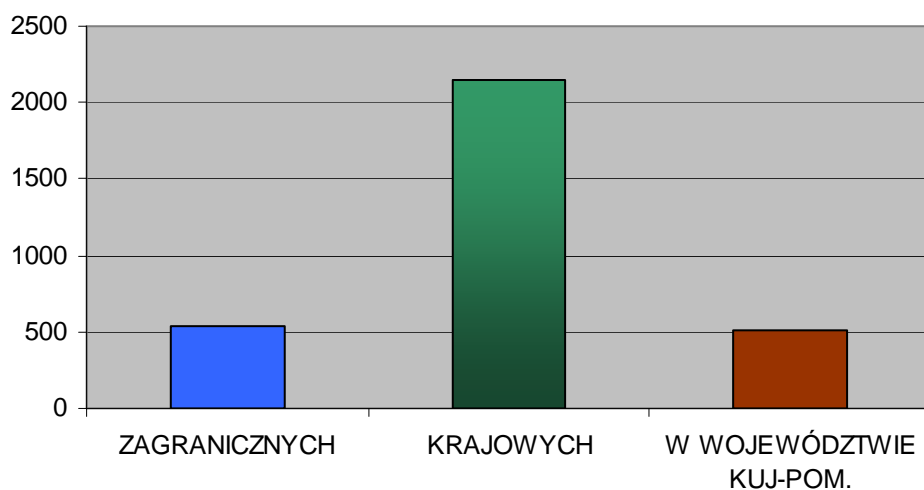
W badanej grupie 68 firm udzieliło odpowiedzi na temat posiadania podwykonawców. Większość firm, 42 tj. 61,8 % posiada podwykonawców. 23 firmy korzystają z zagranicznych podwykonawców. Wszystkie firmy posiadające podwykonawców, zlecają pracę podwykonawcom krajowym, z czego aż 34 firmy lokuje część swoich zamówień w naszym województwie. Łącznie współpracują one z 514 przedsiębiorstwami w naszym województwie, które stanowią 24 % ogółu podwykonawców krajowych.

Tabela 2.1. Współpraca eksporterów z podwykonawcami

FIRMY POSIADAJĄCE PODWYKONAWCÓW:



LICZBA PODWYKONAWCÓW:



STRATEGIA ROZWOJU EKSPORTU W FIRMACH

I. Metody marketingu

Zdecydowanie najczęściej stosowaną metodą marketingu wśród wszystkich firm są kontakty bezpośrednie oraz korzystanie z internetu i samodzielne przeszukiwanie jego zasobów. Następnie udział w międzynarodowych targach i wystawach, czekanie na zamówienia, wysyłanie handlowców oraz ofert. Jako najrzadziej wykorzystywane metody firmy wskazywały: udział w misjach handlowych i przetargach jak również internet – korzystanie z instytucji oraz korzystanie z agenta. Stąd można wnioskować, że słuszne jest działanie 5.5 RPO WK-P – Promocja i rozwój markowych produktów.

Jednocześnie 41 firm posiada wyodrębniony dział marketingu eksportowego w firmie, na 73 firmy, które udzieliły odpowiedzi na postawione pytanie. Najczęściej firmy średnie (58,8 % firm z tej grupy) i duże (56,25 %) potwierdzają posiadanie takiego działu. Natomiast w grupie firm małych tylko u 47 % posiada dział marketingu eksportowego.

Spśród badanych firm 43 odpowiedziało twierdząco na pytanie „Czy firma sprzedaje produkty pod własną marką”. W tym przypadku firmy duże najczęściej potwierdzają posiadanie własnej marki produktowej – 68,75 % % tej grupy. Firmy średnie odpowiedziały twierdząco w 64,7 %, a firmy małe tylko w 42,86 %.

Tabela 1.1. Metody marketingu w przedsiębiorstwach eksportowych

NAJCZĘŚCIEJ STOSOWANE:

1. Kontakty bezpośrednie
2. Internet – samodzielne przeszukiwanie zasobów
3. Udział w międzynarodowych targach i wystawach
4. Czekanie na zamówienia przez telefon/fax
5. Wysyłanie handlowców do klientów zagranicznych
6. Wysyłanie ofert sprzedaży drogą pocztową

NIE STOSOWANE:

1. Udział w misjach handlowych
2. Udział w przetargach
3. Internet – korzystanie z instytucji
4. Korzystanie z agenta

II. Źródła informacji o rynkach zagranicznych

Najczęściej wykorzystywane źródło informacji o rynkach zagranicznych przez firmy to kontakty osobiste, bazy danych w sieci Internet, następnie klienci zagraniczni, oraz wystawy międzynarodowe. Taką samą zgodność firmy posiadają wskazując Samorzady Terytorialne, Centrum Informacji Rynkowej, Agencję Rozwoju Regionalnego i Ministerstwo Gospodarki jako najrzadziej wykorzystywane źródła informacji.

Tabela 2.1. Wskazywane źródła informacji o rynkach zagranicznych:

NAJCZĘŚCIEJ WYKORZYSTYWANE:

1. Kontakty osobiste
2. Bazy danych w sieci Internet
3. Klienci zagraniczni
4. Wystawy międzynarodowe

NAJRZADZIEJ WYKORZYSTYWANE:

1. Samorzady terytorialne
2. Centrum Informacji Rynkowej
3. Agencja Rozwoju Regionalnego
4. Ministerstwo Gospodarki

III. Certyfikacja

Spośród badanych 49 firm potwierdziło, iż posiada certyfikaty jakości swoich produktów. W trakcie wprowadzania systemów jakości znajdują się 4 firmy. Aż 77,8 % firm dużych posiada certyfikaty jakości. W grupie firm MSP 61,8 % firm wprowadziło standardy jakości. Firmy jako powody nie posiadania certyfikatów wymieniały brak wymagań prawnych certyfikacji dla danych produktów – 9 wskazań i wysokie koszty uzyskania certyfikatów – 2 wskazania.

Tabela 3.1. Certyfikacja

Ilość firm posiadających certyfikaty:	49 firm
Ilość firm w trakcie wprowadzania certyfikatów:	4 firmy

Firmy posiadające certyfikaty:

- Duże: 14 firm, co stanowi 87,5 % firm dużych
- Średnie: 23 firm, co stanowi 67,6 % firm średnich
- Małe: 9 firm, co stanowi 42,7 % firm małych

3 firmy posiadające certyfikaty nie podały danych dotyczących struktury wielkości.

Najważniejsze powody nie posiadania certyfikatów:

1. Brak wymagań prawnych certyfikacji (9 wskazań)
2. Wysokie koszty uzyskania certyfikatu (2 wskazania)

IV. Bariery wzrostu sprzedaży eksportowej

Zdecydowanie jako największą barierę wzrostu eksportu firmy wskazały zmienny kurs walut. Na drugim miejscu wymieniły brak aktywnej polityki pro-eksportowej organów państwowych i samorządowych. Trzecia wskazywana przez firmy najważniejsza bariera to niedostateczna informacja o rynkach eksportowych. Na czwartym miejscu firmy wskazały koszty transportu. Najmniej problemów przysparza firmom w sprzedaży eksportowej niska jakość produktów i organizacja firmy. Nie stanowi bariery dla firm również niska jakość usług teleinformatycznych oraz brak wykwalifikowanych pracowników.

Tabela 4.1. Bariery wzrostu sprzedaży eksportu

NAJWIĘKSZE:

1. Zmienny kurs walut
2. Brak aktywnej pomocy proeksportowej organizacji państwowych i samorządowych
3. Niedostateczna informacja o rynkach eksportowych
4. Koszty transportu

NAJMNIJSZE:

1. Niska jakość produktów
2. Organizacja firmy
3. Niska jakość i dostępność usług teleinformatycznych
4. Brak wykwalifikowanych pracowników

V. Wsparcie eksportu

Na temat korzystania z programów dofinansowania eksportu wypowiedziało się 71 firm. Najwięcej firm korzystało z dofinansowania wyjazdów na targi i wystawy za granicą – 23 firmy oraz z dofinansowanych szkoleń – 15 firm. 9 przedsiębiorców otrzymało dofinansowanie na wyjazdowe misje gospodarcze. Znacznie rzadziej wykorzystywane są takie formy wsparcia jak: klastry – 5 firm, przedsięwzięcia wydawnicze promujące eksport oraz środki na zagraniczne certyfikaty – po 4 firmy. Branżowe projekty promocyjne również nie cieszą się popularnością – tylko 1 firma korzystała z tej formy pomocy. Natomiast żadna z badanych firm nie uczestniczyła w konsorcjum eksportowym.

Firmy wykazują bardzo duże zainteresowanie działaniami Regionalne Centrum Eksportu przy Izbie Przemysłowo – Handlowej w Toruniu w zakresie wspierania eksporterów.

Firmy głównie chciałyby otrzymywać zapytania ofertowe współpracy zagranicznej – 66 firm (87 %). Dużym zainteresowaniem cieszą się również następujące formy pomocy: informacje o bieżących wydarzeniach eksportowych – 58 firm (76 %) oraz pomoc w przygotowywaniu wniosków o dofinansowanie eksportu – 56 firm (74 %). W mniejszym stopniu firmy oczekują pomocy w zakresie organizacji szkoleń – 48 firm (63 %) oraz doradztwa – 41 firm (54 %). Najrzadziej firmy są chętne skorzystać z organizowanych wyjazdów zagranicznych – 36 firm (47 %).

ZMIANY ZACHODZĄCE W EKSPORCIE WOJEWÓDZTWA KUJAWSKO-POMORSKIEGO – PORÓWNANIE WYNIKÓW BADAŃ – 2007 R. I 2005 – 2006 R.

Lokalizacja firm eksportujących zmieniła się znacznie od 2006 roku. Liczba firm w dawnym województwie toruńskim wzrosła aż o 10 %. Natomiast nadal najwięcej firm eksportujących znajduje się w największych ośrodkach miejskich regionu kujawsko – pomorskiego – w Bydgoszczy, Toruniu i Włocławku. Tak jak w latach poprzednich coraz więcej firm lokalizuje się w małych miejscowościach.

W porównaniu z badaniem za lata 2005 – 2006, w 2007 r. najbardziej wzrosła liczba firm dużych – o 9 % i mikro – o 5,5 %.

Niewielkie zmiany można zaobserwować także w strukturze własności – liczba firm reprezentujących zagraniczny kapitał, liczba firm, które wykazały 100 procentowy udział kapitału zagranicznego jak również większościowy utrzymuje się na tym samym poziomie co w 2006 roku. Również jak w poprzednim badaniu takie firmy najliczniej występują w branży metale i wyroby z metalu. Zaskoczeniem natomiast jest fakt, że aż 3 firmy wykazują udział kapitału amerykańskiego. W przeciwieństwie do roku 2006 roku 2 firmy klasyfikują się jako oddział firmy zagranicznej – szwedzkiej i węgierskiej.

W 2007 roku podział firm według Polskiej Klasyfikacji Działalności nie uległ zmianie. Można jedynie sklasyfikować firmy według branż nie występujących poprzednio – pośrednictwo handlowe, transport oraz poligrafia.

Nie zmieniła się również liczba ani struktura wielkości firm korzystających z kredytów inwestycyjnych i gwarancji ubezpieczeniowych.

Podobna jak w latach 2005 - 2006 liczba firm potwierdziła przynależność do organizacji przedsiębiorców – 51 %.

Wzrost obrotów firmy jak i wzrost wartości eksportu w roku 2006 w stosunku do roku 2005 (takie dane występują w obu badaniach) utrzymuje się na tym samym poziomie. Natomiast analizując dane na temat udziału eksportu w obrotach firm można zauważyć pewne rozbieżności przy wskaźnikach dotyczących lat 2005 i 2006 – w badaniu w 2007 r. wskaźniki są niższe o połowę. Należy pamiętać, iż firmy, które wypełniły kwestionariusz nie stanowiły reprezentatywnej grupy w stosunku do wszystkich firm eksportowych w regionie. Poza tym obie badane grupy różniły się ilościowo i jakościowo. Dla przejrzystości analiza porównawcza opiera się na danych dotyczących lat 2004, 2005, 2006 i prognozie na 2007 z badania przeprowadzonego za lata 2005-2006 roku. Z badania z 2007 roku analiza wykorzystuje dane z 2005, 2006, 2007 i prognozę na 2008.

Łącznie firmy zanotowały wzrost obrotów w badanych latach. Nie sprawdziły się jednak pesymistyczne prognozy na rok 2007 (badanie 2005-2006) – obroty firm wzrosły o ponad 11 %, a nie spadła do – 8 % jak zakładano. Zauważyć można, iż na rok 2008 firmy również zakładają spadek obrotów – widać przedsiębiorcy bardzo ostrożnie podchodzą do prognoz – wręcz pesymistycznie. Spowodowane jest to wysokim kursem walut oraz światowym kryzysem finansowym. Tylko firmy średnie nadal przewidują wzrost obrotów, natomiast pozostałe firmy – spadek (największy przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 250 osób). W badaniu z 2007 r. w odniesieniu do branż najkorzystniej kształtują się prognozy w branży „maszyny i urządzenia”, w branży odzieżowej, spożywczej. Natomiast pozostałe przedsiębiorstwa odnotowują spadek – również w branży chemicznej, która w badaniu z 2005–2006 znajdowała się na pierwszym miejscu.

W badaniu 2007 roku wzrost wartości eksportu firm w stosunku do roku ubiegłego jest nadal dodatni, i kształtuje się na poziomie o połowę wyższym niż w poprzednim badaniu. Natomiast udział eksportu w obrotach firmy zmalał prawie o połowę. Zmianie uległa struktura eksportu wg stopnia przetworzenia – spadł odsetek produktów finalnych na rzecz surowców. Zmieniła się diametralnie prognoza eksportu wg branż – wzrost eksportu w 2008 r. przewidują firmy z branż: „maszyny i urządzenia”, pośrednictwo handlowe (branża nie występująca wcześniej), odzież (w badaniu 2005-2006 r. - spadek) oraz chemia. Dwie pierwsze klasyfikacje prognozują wzrost o około 140 – 110 %. Pozostałe firmy odnotowują spadek również w branży spożywczej, która w poprzednim badaniu przewidywała największy

wzrost. Nie zmieniła się znacznie klasyfikacja głównych krajów eksportowych. Pojedyncze firmy rozpoczęły natomiast współpracę z takimi krajami jak: Chiny, Izrael, Zjednoczone Emiraty Arabskie.

Badanie za 2007 r. pokazuje, że generalnie firmy odnotowują wzrostowe wskaźniki eksportowe. Nastraja to pozytywnie – w dobie kryzysu gospodarczego, ciągłych zmian prawnych dostosowujących regulacje polskie do prawa UE przedsiębiorcy się nie poddają i cały czas szukają nowych rozwiązań – wychodzą na nowe rynki, zaczynają rozwijać się w branżach usługowych.

W 2007 roku zbliżona liczba firm wskazała, iż korzysta z podwykonawców. Znacznie wzrosła liczba podwykonawców zagranicznych na rzecz podwykonawców z Województwa Kujawsko – Pomorskiego.

Nieznacznym zmianom uległy najczęściej i najrzadziej wykorzystywane źródła informacji o rynkach zagranicznych, największe i najmniejsze bariery wzrostu sprzedaży eksportowej jak również najczęściej stosowane i niestosowane metody marketingu. Liczba firm z wyodrębnionym działem marketingu eksportowego nie zmieniła się od 2006 r. Jednak najczęściej firmy średnie, a nie duże potwierdzają posiadanie takiego działu.

Liczba firm posiadających certyfikaty kształtuje się na tym samym poziomie 63 - 64 % - głównie są to firmy duże i średnie.

Liczba firm korzystających z możliwości dofinansowania działań eksportowych nie zmieniła się. Podobnie jak w 2006 r. eksporterzy głównie korzystają z dotacji na targi i szkolenia. Natomiast nadal przedsiębiorcy nie są przekonani do takich form wsparcia działalności jak konsorcja eksportowe czy klastry. Również na zbliżonym poziomie utrzymuje się zainteresowanie firm wsparciem eksportu udzielanym przez Regionalne Centrum Eksportu – nadal głównie firmy liczą na pomoc informacyjną, w mniejszym stopniu interesują się działalnością szkoleniową, doradczą i organizacją wyjazdów zagranicznych.

Analiza wszystkich danych zawartych w ankiecie pokazuje, iż firmy potrafią dostosować się do zmieniającej się sytuacji gospodarczej, poszukują nowych rozwiązań. Jednak nie wykorzystują wszystkich możliwości wsparcia eksportu – nie ma znacznego wzrostu firm korzystających z dotacji, szkoleń, posiadających certyfikaty. Przedsiębiorcy nie zmienili jeszcze swej mentalności – często podchodzą pesymistycznie do tego co nowe, wielu z nich nastawionych jest na szybki zysk, a nie długofalowe działania. Eksport w województwie kujawsko – pomorskim rośnie, ale nie jest to wzrost dynamiczny.

Autor opracowania: Ilona Zduńska, Specjalista do spraw eksportu – Regionalne Centrum Eksportu przy Izbie Przemysłowo – Handlowej w Toruniu