

Suggested citation:

Soroka-Potrzebna, H. (2015). Handel zagraniczny przedsiębiorstw sektora MŚP w województwie zachodniopomorskim w świetle badań ankietowych. *International Entrepreneurship Review* (previously published as *Przedsiębiorczość Międzynarodowa*), 1(1), 89-97.

Handel zagraniczny przedsiębiorstw sektora MŚP w województwie zachodniopomorskim w świetle badań ankietowych

Hanna Soroka-Potrzebna

Uniwersytet Szczeciński
Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług
Katedra Organizacji i Zarządzania
ul. Cukrowa 8, 71-004 Szczecin
e-mail: hanna.soroka@wzieu.pl

Streszczenie:

Handel zagraniczny jest rozszerzeniem handlu wewnętrznego, który przynosi szereg korzyści samym przedsiębiorstwom, jak i państwom tych podmiotów. Przedsiębiorstwa dostrzegają prócz korzyści, również wiele barier i trudności, które zniechęcają je do podejmowania działalności międzynarodowej. W literaturze spotkać można wiele pozycji poświęconych tematyce handlu zagranicznego, a także badań dotyczących jego rozwoju w Polsce, jak i w innych krajach. Celem artykułu jest prezentacja handlu zagranicznego z perspektywy przedsiębiorstw sektora MŚP, na podstawie badań PARP przeprowadzonych dla całego kraju, oraz badań własnych dla województwa zachodniopomorskiego. Artykuł pozwoli również odpowiedzieć na pytanie, czy dane uzyskane w wyniku badań przedsiębiorstw z całego kraju są zbieżne z wynikami dla wybranego regionu.

Słowa kluczowe: eksport; import; handel zagraniczny; sektor MŚP; województwo zachodniopomorskie

Klasyfikacja JEL: D22, F14

1. WIELKOŚĆ SEKTORA MŚP W WOJEWÓDZTWIE ZACHODNIOPOMORSKIM NA TLE KRAJU

Przedsiębiorstwa sektora MŚP stanowią zdecydowaną większość ogółu firm działających w Polsce. Analogiczna sytuacja wygląda w województwie zachodniopomorskim, gdzie udział sektora MŚP stanowi 99,9%. Wśród wszystkich przedsiębiorstw sektora MŚP największy udział mają mikroprzedsiębiorstwa (96,7%), niewielki małe przedsiębiorstwa (2,6%), a znikome przedsiębiorstwa średnie (0,6%).

Na tle całego kraju liczba przedsiębiorstw z sektora MŚP w województwie zachodniopomorskim stanowi 5%, co daje mu dopiero ósmą pozycję wśród wszystkich województw. Najlepiej na tle kraju wygląda liczba mikroprzedsiębiorstw, zaś

najgorzej przedsiębiorstw dużych, które dają tej grupie przedsiębiorstw dopiero jedenastą pozycję na tle wszystkich województw w kraju. Dokładne dane liczbowe, dotyczące udziału przedsiębiorstw województwa zachodniopomorskiego w kraju prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Dane o przedsiębiorstwach w województwie zachodniopomorskim wg klas wielkości w 2014 r.

Klasy wielkości przedsiębiorstw (liczba zatrudnionych)	Polska	Województwo zachodniopomorskie	Udział przedsiębiorstw woj. zachodniopomorskiego w kraju	Miejsce województwa na tle innych
Ogółem	1 842 589	91 731	5%	8
Mikroprzedsiębiorstwa (0-9 osób)	1 764 597	88 664	5%	8
Małe przedsiębiorstwa (10-49 osób)	59 166	2 401	4,1%	11
Średnie przedsiębiorstwa (50-249 osób)	15 470	589	3,8%	10
Duże przedsiębiorstwa (> 249 osób)	3 356	77	2,3%	11
Sektor MŚP ogółem	1 839 233	91 654	5%	8
Udział sektora MŚP w ogólnej liczbie	99,8%	99,9%	–	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

2. POJĘCIE HANDLU ZAGRANICZNEGO I KORZYŚCI Z DZIAŁALNOŚCI MIĘDZYNARODOWEJ

Handel zagraniczny jest to odpłatna wymiana towarów podmiotów gospodarczych danego kraju z podmiotami zagranicznymi (Dudziński, 2010, s.9). Szczególnie istotne w tej definicji są następujące elementy:

- jest to wymiana odpłatna, tzn. że transakcja jest dwustronna – składa się ze świadczenia towarowego oraz wzajemnego;
- podmioty pochodzą z różnych krajów;
- handel rozpatrywany jest z punktu widzenia jednego kraju (np. handel zagraniczny Polski, Niemiec, Czech);
- dotyczy wymiany towarów (w wąskim ujęciu) lub wymiany towarów oraz szeroko pojętych usług (w szerokim ujęciu).

Ustawa o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004 r. (Dz. U. 2004 Nr 54 poz. 535) wyróżnia cztery rodzaje obrotów w handlu zagranicznym: eksport, import, wewnątrzwspólnotowe nabycie towarów za wynagrodzeniem na terytorium kraju, wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów. Przedsiębiorstwa mogą prowadzić jeden rodzaj handlu zagranicznego lub prowadzić kilka z nich jednocześnie.

Handel zagraniczny przynosi wiele korzyści dla samych przedsiębiorstw uczestniczących w wymianie, jak i dla państw tych podmiotów, między innymi daje możliwość (Biernaś, 1999, s. 28-29):

- wykorzystania ekonomii skali, a tym samym zwiększenie dochodów oraz zysków przedsiębiorstwa;
- zwiększenia produkcji dóbr i/lub świadczenia usług;
- pogłębienia specjalizacji i opanowania określonych segmentów rynku regionalnego lub światowego;
- rozszerzenia rynków zbytu. Eksport wielokrotnie wymusza jakość, a dzięki zmianom jakościowym towary i usługi mogą trafiać do grup nabywców o wyższych wymaganiach oraz dochodach;
- przedłużenia cyklu życia produktów, które wychodzą z użycia na rynku krajowym;
- dywersyfikacji rynków zbytu.

Przedsiębiorstwa wskazują na cztery główne korzyści płynące z podejmowania działalności międzynarodowej (Bank Pekao S.A., 2014, s. 91, 102): większą opłacalność sprzedaży towarów i/lub usług, niż na rynku krajowym (59% ankietowanych), rozszerzenie rynku zbytu (45%), mniej agresywną konkurencję niż na rynku krajowym (36%), większy popytu na oferowane przez firmę produkty (30%).

3. HANDEL ZAGRANICZNY PRZEDSIĘBIORSTW MŚP W POLSCE, W ŚWIETLE BADAŃ PARP

W Polsce handel zagraniczny prowadzi jedna piąta wszystkich działających przedsiębiorstw sektora MŚP. Najczęściej działalność międzynarodowa przybiera formę eksportu lub importu, ponad 60% podmiotów uczestniczących w handlu zagranicznym wybiera jedną z tych form, zaś około 35% obie jednocześnie. Zgodnie z danymi PARP, liczba przedsiębiorstw działających na rynku międzynarodowym rośnie wraz z wielkością oraz potencjałem danego podmiotu. Oznacza to, że najniższy udział przedsiębiorstw prowadzących handel zagraniczny występuje wśród mikroprzedsiębiorstw – 20% podmiotów. Wśród małych przedsiębiorstw grupa ta stanowi około 33%, zaś wśród przedsiębiorstw średniej wielkości – 46%. Największy udział dotyczy dużych podmiotów, gdzie aktywnych na tym polu jest aż 52% przedsiębiorstw. Z uwagi jednak na dominację sektora MŚP w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w Polsce, to właśnie one dominują wśród przedsiębiorstw prowadzących działalność międzynarodową.

Handel zagraniczny w Polsce kierowany jest głównie do krajów Unii Europejskiej. Badania Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) wskazują na główne kierunki działalności eksporterów oraz importerów (tabela 2). Zgodnie z zaprezentowanymi danymi, głównym kierunkiem zarówno działalności eksportowej, jak i importowej polskich przedsiębiorstw są Niemcy – kraj ten wskazało 30,4% eksporterów, jak i 30,8% importerów. Kolejnymi istotnymi rynkami dla eksporterów są: Czechy, Wielka Brytania, Rosja i Ukraina, zaś dla importerów: Włochy, Chiny, USA i Czechy.

Badania PARP nie wykazały, aby wielkość przedsiębiorstwa wpływała w znaczący sposób na kierunki prowadzenia handlu zagranicznego. Zauważono jednak istotną zależność pomiędzy kierunkami eksportu oraz importu, a siedzibą przedsiębiorstwa. Tym samym, przedsiębiorstwa mające siedzibę blisko granicy zachodniej oraz południowej, częściej prowadzą handel zagraniczny z krajami Unii Europejskiej, zaś przedsiębiorstwa mające siedzibę w województwach przy granicy wschodniej – z krajami z Europy Środkowo-Wschodniej (m.in.: Rosja, Ukraina, Białoruś).

Tabela 2. Główne kierunki eksportu oraz importu polskich przedsiębiorstw

Główne kierunki eksportu	Odsetek eksporterów	Główne kierunki importu	Odsetek importerów
Niemcy	30,4%	Niemcy	30,8%
Czechy	6,7%	Włochy	14,8%
Wielka Brytania	5,8%	Chiny	8,9%
Rosja	5,7%	USA	7,0%
Ukraina	4,7%	Czechy	6,7%
Francja	4,1%	Holandia	4,0%
Litwa	3,5%	Wielka Brytania	3,0%
Słowacja	3,4%	Belgia	2,4%
Białoruś	3,1%	Francja	2,0%
Pozostałe	32,6%	Pozostałe	20,4%

Zródło: opracowanie własne na podstawie Ewolucja potencjału eksportowego przedsiębiorstw, PARP 2014, s. 44.

W strukturze branżowej eksporterów, zgodnie z wynikami badań PARP, dominują podmioty z sekcji Handel hurtowy i detaliczny (41,3%). Wśród pozostałych, najczęściej występujących branż, znajdują się przedsiębiorstwa z sekcji: Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (12,9%), Transport i gospodarka magazynowa (12,1%), Przetwórstwo przemysłowe (11,2%). Podobnie wygląda struktura branżowa importerów, w której dominują przedsiębiorstwa działające w sekcji Handel hurtowy i detaliczny (55,7%). Przedsiębiorstwa z pozostałych sekcji uczestniczą w imporcie zdecydowanie rzadziej, drugą co do wielkości branżą jest Przetwórstwo przemysłowe (8,9%).

Badania przeprowadzone wśród przedsiębiorstw, umożliwiły sporządzenie listy motywów uczestnictwa oraz unikania handlu zagranicznego przez przedsiębiorstwa. Do najczęstszych motywów rozpoczęcia działalności międzynarodowej przedsiębiorstwa zaliczają (Kołodkiewicz, Cieślík, 2011, s. 204):

- przypadek, splot sprzyjających okoliczności;
- impuls od klienta, posiadane kontrakty;
- pomysł na dalszy rozwój przedsiębiorstwa;
- pomysł od początku działalności;
- brak popytu na rynku krajowym;
- potrzeby rynku;
- zatrudnienie specjalisty;

– pomysł kogoś z rodziny.

Do najczęstszych motywów rezygnacji z uczestnictwa w handlu zagranicznym przedsiębiorstwa zaliczają (PARP, 2014, s.120):

- ryzyko zmiany kursów walutowych (43%);
- ryzyko utraty płynności finansowej (37%);
- ryzyko nagłych i nieprzewidzianych wydarzeń (30%);
- ryzyko utraty pozycji konkurencyjnej (29%);
- ryzyko logistyczne (20%);
- ryzyko polityczne (17%);
- ryzyko makroekonomiczne (9%);
- ryzyko utraty zdolności kredytowej (9%).

Przedsiębiorstwa biorące udział w handlu zagranicznym stosują proste sposoby niwelowania wymienionych barier, jak na przykład: przedpłatę, kontrolę partnerów, a rzadziej sięgają również po bardziej zaawansowane instrumenty rynku finansowego.

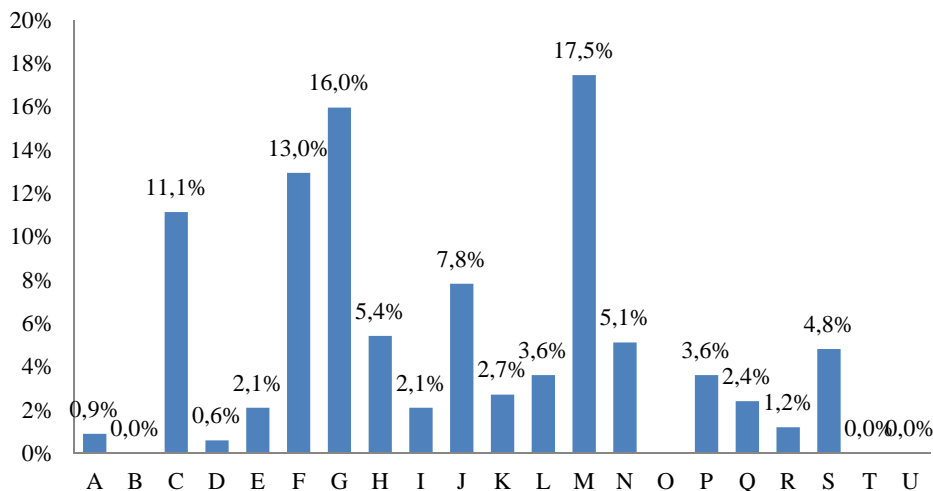
4. HANDEL ZAGRANICZNY PRZEDSIĘBIORSTW MŚP W WOJEWÓDZTWIE ZACHODNIOPOMORSKIM W ŚWIETLE BADAŃ ANKIETOWYCH

W 2015 roku przeprowadzono badanie wśród przedsiębiorstw metodą CAWI (Computer Assisted Web Interview). Badana zbiorowość obejmowała przedsiębiorstwa sektora MŚP (mikro, małe oraz średnie przedsiębiorstwa) z województwa zachodniopomorskiego. W badaniu największy udział (72%) miały mikroprzedsiębiorstwa, małe przedsiębiorstwa stanowiły 24% badanej zbiorowości, a przedsiębiorstwa średnie – 4%. Wśród badanej zbiorowości 38% przedsiębiorstw stanowili eksporterzy lub importerzy, zaś 62% przedsiębiorstwa, które nie prowadzą działalności międzynarodowej. Przy wyliczaniu próby badawczej poziom ufności przyjęto na poziomie 95%, a dopuszczalny błąd na poziomie 5%.

Podział badanych przedsiębiorstw prowadzących działalność międzynarodową według branży był bardzo różnorodny i obejmował niemal wszystkie obszary działalności. Największy udział miały wśród nich przedsiębiorstwa prowadzące: działalność profesjonalną, naukową i techniczną (17,5%), handel hurtowy i detaliczny (16%), budownictwo (13%) oraz przetwórstwo przemysłowe (11,1%). Dokładny rozkład podziału badanej zbiorowości według rodzaju działalności prezentuje wykres 1.

Podmiotom nieuczestniczącym w handlu zagranicznym zadano pytanie, dlaczego nie rozszerzają swojej działalności o eksport lub import. W odpowiedzi przeważająca większość (81%) wskazała brak możliwości z uwagi na rodzaj prowadzonej działalności. 9% spośród badanej zbiorowości wskazało na zbyt duże ryzyko, z którym wiąże się działalność eksportowa. Kolejne odpowiedzi udzielane przez przedsiębiorstwa, to:

- brak potrzeby prowadzenia działalności międzynarodowej (5%);
- zbyt mała skala działalności (3%);
- brak rynków zbytu (1%);
- regulacje prawne, niesprzyjające działalności międzynarodowej (1%).



Objaśnienia¹:

- A. Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo;
- B. Górnictwo i wydobywanie;
- C. Przetwórstwo przemysłowe;
- D. Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych;
- E. Dostawa wody; Gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją;
- F. Budownictwo;
- G. Handel hurtowy i detaliczny; Naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle;
- H. Transport i gospodarka magazynowa;
- I. Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi;
- J. Informacja i klimatyzacja;
- K. Działalność finansowa i ubezpieczeniowa;
- L. Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości;
- M. Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna;
- N. Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca;
- O. Administracja publiczna i obrona narodowa; Obowiązkowe zabezpieczenia społeczne;
- P. Edukacja;
- Q. Opieka zdrowotna i pomoc społeczna;
- R. Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją;
- S. Pozostała działalność usługowa;
- T. Gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników; Gospodarstwa domowe produkujące wyroby i świadczące usługi na własne potrzeby;
- U. Organizacje i zespoły eksterytorialne.

Rysunek 1. Podział badanej zbiorowości według rodzaju prowadzonej działalności

Źródło: opracowanie własne.

¹ Podział zgodny z Polską Klasyfikacją Działalności wprowadzoną Rozporządzeniem Rady Ministrów z dn. 24.12.2007 r.

Nieco inaczej proporcje odpowiedzi rozkładały się w poszczególnych grupach podmiotów, podzielonych z uwagi na wielkość prowadzonej działalności. Bariera w postaci rodzaju prowadzonej działalności w każdej z grup była przeważająca, ale odpowiedzi różniły się co do innych przeszkód. Zbyt duży udział ryzyka, jako powód niepodejmowania działalności eksportowej, najczęściej podawały średnie przedsiębiorstwa (30%). Wśród mikro oraz małych podmiotów przyczyna ta była podawana przez ponad trzykrotnie mniejszy procent badanych (7-8%). Na zbyt małą skalę działalności wskazały tylko mikroprzedsiębiorstwa, a na brak rynków zbytu tylko małe przedsiębiorstwa. Bariera w postaci działań polskiego rządu wskazana została tylko przez pojedynczych przedstawicieli mikro i małych przedsiębiorstw.

Badanym podmiotom zadano również pytanie o to, jakiego rodzaju ryzyka dokładnie się obawiają. Najczęściej wskazywanym przez przedsiębiorstwa rodzajem ryzyka było ryzyko walutowe (47%). Niewiele rzadziej przedsiębiorstwa wskazywały ryzyko nieterminowości zapłaty lub wydania towaru (42%) oraz ryzyko nieuczciwości kontrahenta (41%). Kolejne wskazywane przez przedsiębiorstwa rodzaje ryzyka to: ryzyko upadłości lub niewypłacalności kontrahenta (26%), ryzyko niezgodności zamówienia z dostawą (20%), ryzyko polityczne (14%), ryzyko katastroficzne (9%) oraz inne (7%). Wśród innych rodzajów ryzyka przedsiębiorstwa wskazywały: konkurencję, barierę językową, problemy z produkcją w rodzimym kraju, awarie urządzeń, a także komplikacje przy realizacji projektów.

Podmiotom uczestniczącym w handlu zagranicznym zadano pytanie o powód, który skłonił je do rozpoczęcia działalności międzynarodowej. Najczęściej podawaną odpowiedzią była konieczność odnajdywania nowych rynków zbytu (45% udzielanych odpowiedzi). Kolejne najczęściej udzielane odpowiedzi to: zwiększenie konkurencji na rynku rodzimym (16%), zmniejszanie ograniczeń w handlu zagranicznym (14%), ujednoczenie się preferencji klientów pomiędzy różnymi państwami (9%), niższe koszty produkcji (8%), branża, w której działa przedsiębiorstwo (5%), lepsze stawki, które oferują kontrahenci posiadający swoją siedzibę poza granicami Polski (2%). Podobne odpowiedzi udzielały analizowane osobno mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa. Każda z grup jako główną przyczynę podała konieczność odnajdywania nowych rynków zbytu, odpowiedź tę udzieliło aż 43% mikroprzedsiębiorstw, 53% małych przedsiębiorstw oraz 36% średnich przedsiębiorstw. Dla mikroprzedsiębiorstw drugim co do ważności powodem podejmowania działalności eksportowej było zwiększenie się konkurencyjności na rynku rodzimym (14%) oraz zwiększenie ograniczeń, które występowały w handlu zagranicznym (14%). Również dla małych przedsiębiorstw te dwa powody były wymieniane jako kolejne, po konieczności odnajdywania nowych rynków zbytu. Zaś średnie przedsiębiorstwa wymieniały zwiększenie się konkurencyjności na rynku rodzimym (29%) oraz ujednoczenie się preferencji klientów pomiędzy różnymi państwami (21%).

Podczas badania, przeanalizowano również kierunki handlu zagranicznego badanych przedsiębiorstw. Wyniki wskazały najczęściej na kraje sąsiednie, jak: Niemcy, kraje skandynawskie, Litwę, Łotwę, Rosję oraz Czechy. Często pojawiają

się również: Wielka Brytania oraz Francja. Najwięcej, bo aż 30% badanych wskazało Niemcy, co niewątpliwie uwarunkowane jest obszarem, na którym mają siedzibę przedsiębiorstwa badanej zbiorowości, czyli województwo zachodniopomorskie. Kraje europejskie stanowiły 90% wszystkich odpowiedzi udzielonych przez badane podmioty, pozostałe 10% stanowiły m.in.: Rosja, USA, Australia, czy Turcja. Przeprowadzone badania potwierdzają, że rozwój eksportu następuje w pierwszej kolejności na rynki bliskie kulturowo.

5. PODSUMOWANIE

Sektor MŚP, z uwagi na przeważającą liczbę podmiotów działających na rynku, stanowi również najliczniejszą grupę przedsiębiorstw prowadzących handel zagraniczny. Informacje dotyczące handlu zagranicznego przedsiębiorstw, przytaczane w literaturze, odnoszą się do wszystkich podmiotów działających na rynku. Badanie przeprowadzone wśród przedsiębiorstw z wybranego regionu, jakim jest województwo zachodniopomorskie, pozwala stwierdzić, że badania ogólnokrajowe nie oddają w pełni sytuacji przedsiębiorstw w poszczególnych regionach kraju.

Pierwsze różnice dostrzegamy już w analizie kierunków prowadzenia handlu zagranicznego. Najczęściej wybierany kierunek działalności międzynarodowej polskich przedsiębiorstw jest taki sam zarówno w wynikach badań dla całego kraju, jak i dla województwa zachodniopomorskiego. Jednak już kolejne kierunki nie są zgodne. W województwie zachodniopomorskim, z uwagi na bliskość terytorialną, przeważają kraje skandynawskie, które w analizie ogólnopolskiej znajdują się dopiero w grupie państw pozostałych. Wynika to zapewne z niskiego udziału przedsiębiorstw z wybranego regionu, który wynosi zaledwie 5%.

W strukturze branżowej eksporterów, zgodnie z wynikami dla całego kraju, dominują podmioty z sekcji Handel hurtowy i detaliczny. W województwie zachodniopomorskim przeważają podmioty prowadzące działalność profesjonalną, naukową i techniczną, a dopiero po nich najliczniejszą grupą są przedsiębiorstwa prowadzące handel hurtowy i detaliczny.

Różnice wskazać można również przy analizie motywów rozpoczęcia działalności międzynarodowej. Na tle kraju przedsiębiorstwa najczęściej wskazują na przypadek, impuls z zewnątrz lub pomysł, który pojawił się w momencie otwierania lub rozwoju przedsiębiorstwa. Natomiast przedsiębiorstwa w województwie zachodniopomorskim zdecydowanie częściej od tych odpowiedzi wskazywały na sytuację na rynku, rosnącą konkurencję i dogodne warunki do prowadzenia handlu zagranicznego.

Największe podobieństwo odpowiedzi wśród przedsiębiorstw dotyczyło ryzyka, na które narażona jest działalność międzynarodowa. Zarówno w badaniach dla całego kraju, jak i w badaniu przeprowadzonym wśród przedsiębiorstw wybranego regionu, najczęściej wymienianym było ryzyko zmiany kursów walutowych. Kolejne wymieniane rodzaje ryzyka związane były z sytuacją finansową przedsiębiorstwa lub partnera biznesowego, ryzykiem logistycznym, politycznym i katastroficznym.

Porównanie zaprezentowanych wyników badań pozwala wysnuć wnioski, że tylko zawężone analizy (do województwa lub regionu) umożliwiają wiarygodne zaprezentowanie sytuacji przedsiębiorstw, wnikliwe poznanie ich potrzeb oraz obaw. Analizy te wymagają oczywiście większego nakładu środków, i powinny być regularnie powtarzane, jednak dają najlepszy obraz sytuacji przedsiębiorstw na rynku. Tym samym umożliwiają podjęcie właściwych działań ze strony państwa oraz instytucji wspierających handel zagraniczny w kraju.

LITERATURA

- Bank Pekao S.A. (2014). *Raport o sytuacji mikro i małych firm w roku 2013*. Warszawa.
- Bielawska, A. (2006). *Finanse zagraniczne MŚP Wybrane problemy*, Warszawa: PWN.
- Biernaś, B. (1999). *Handel zagraniczny*. Wrocław: Wyższa Szkoła Zarządzania i Finansów we Wrocławiu.
- Dudziński, J. (2010). *Podstawy handlu zagranicznego*. Warszawa: Difin.
- Kaczmarek, T.T., Zarzycki, M. (2005). *Poradnik eksportera*, Bydgoszcz-Warszawa: Oficyna Wydawnicza Branta.
- Koładkiewicz, I. (2011). Aktywność eksportowa polskich przedsiębiorstw z sektora MŚP – dominujące praktyki. W: J. Cieślik, I. Koładkiewicz (red.), *Aktywność eksportowa małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Studia przypadków*. Warszawa: Oficyna Wolters Kluwer business.
- PARP (2014). *Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw*, Warszawa: PARP
- Polska Klasyfikacja Działalności wprowadzona Rozporządzeniem Rady Ministrów z dn. 24.12.2007 r.
- Trąpczyńska, I. (2004). *Cechy dobrego kontraktu eksportowego*. Warszawa: PARP.
- Sherlock, J., Reuvid, J. (2008). *The Handbook of International Trade. A Guide to the Principles & Practice of Export*. London: GMB Publishing Ltd.
- Ustawa o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004 r., Dz. U. 2004 Nr 54 poz. 535.

Foreign trade of SME sector in Western Pomerania in the light of the survey

Abstract: Foreign trade is an extension of internal trade, which brings a number of benefits to the companies and countries of that entities. Enterprises see the benefits but also a lot of barriers and difficulties that discourage them from starting international business. In the literature we can find many positions devoted to foreign trade, as well as researches showing its development in Poland and in other countries. The aim of the article is to present the foreign trade business from the perspective of the enterprises from SME sector, based on the PARP research for the whole country and own research for the region of Western Pomerania. The article will also allow to answer on the question – are data from the research among companies in whole country are convergent with the data for the selected region.

Keywords: export; import; foreign trade; SME sector; Western Pomerania
JEL codes: D22, F14

