

czerwiec 2014



Poradnik: Jak wybrać rynek eksportowy?

Krok nr 2 | Cykl ITRO „W rok do eksportu”

Doradzamy jak wybrać trafnie rynek eksportowy. Proponujemy zestaw narzędzi, służących do dobierania rynków docelowych opierając się na danych statystycznych dotyczących polskiego handlu, śledzeniu poczynąń konkurencji oraz sprawnym wyszukiwaniu informacji w Internecie.

Strona 2



Więści z rynku

Ukraina: umowa o wolnym handlu z UE i stabilizacja polityczna

Przybliżyliśmy skutki porozumienia o wolnym handlu między Ukrainą i UE oraz ich wpływ na sytuację polskich eksporterów. Dodatkowo omawiamy krótko stabilizującą się sytuację polityczną u naszego wschodniego sąsiada.

Strona 6



Cykl „W rok do eksportu”

Archiwum, materiały, raporty

Zapraszamy do zapoznania się z archiwalnymi wydaniem Cyklu „W rok do eksportu”. Do pobrania poprzednie kroki Cyklu, darmowe opracowania, analizy rynkowe i raporty przydatne dla eksporterów.

Strona 9



Poradnik: Wybór eksportowego rynku docelowego Krok nr 2 | Cykl ITRO „W rok do eksportu”


Przed rozpoczęciem jakichkolwiek działań, rozpoznaniem rynku, wyszukiwaniem partnerów i organizacją wyjazdów, należy starannie wybrać rynki, które powinny leżeć w zasięgu naszego zainteresowania. Doradzając naszym klientom **wypracowaliśmy zestaw narzędzi służących do trafnego dobrania rynków docelowych**, bazujących na analizie danych dotyczących polskiego handlu, śledzenia poczynąń konkurencji oraz sprawnego wyszukiwania informacji w Internecie.

W pierwszej kolejności polecamy określić **kierunek eksportu**, czyli kategorię rynków, które stwarzają **największy potencjał dla Państwa produktu/usługi**. Dla Państwa wygody dokonaliśmy podziału na 5 grup, szeregując rynki wedle ryzyka i sytuacji ekonomicznej.

Strefa EURO (50,57 % polskiego eksportu)

Polski eksport w 2013: 322,91 mld złotych

Wzrost 2012/2013: **+3,06%** (9,59 mld zł)


- 
- Bardzo chłonne rynki
 - Niskie bariery wejścia
 - Małe ryzyko biznesowe
 - Stosunkowo niski wzrost gospodarczy
 - Silna konkurencja lokalna
 - Wysokie nasycenie rynków

Inne rynki UE (24,25 % polskiego eksportu)

m.in. Wielka Brytania, Szwecja, Dania, Czechy, Węgry, Rumunia, Litwa

Polski eksport w 2013: 154,87 mld złotych

Wzrost 2012/2013: **+6,32%** (9,21 mld zł)

- 
- Bardzo chłonne rynki (UK i Skandynawia)
 - Szybszy wzrost gospodarczy w porównaniu do strefy euro
 - Bliskość geograficzna (Europa Środkowo-Wschodnia)
 - Część rynków jest mniej rozwinięta od strefy euro
 - Większe ryzyko walutowe niż w strefie euro

Rynki wschodnie (9,56 % polskiego eksportu)

Rosja, Ukraina, Białoruś, Mołdawia

Polski eksport w 2013: **61,06 mld** złotych

Wzrost 2012/2013: **+5,03%** (2,93 mld zł)



- Bardzo chłonne rynki
- Przewaga konkurencyjna polskich firm
- Dobre postrzeganie polskich produktów
- Niestabilność polityczna
- Niski wzrost gospodarczy
- Duże ryzyko walutowe

Kraje rozwinięte, poza UE (6,83 % polskiego eksportu)

m. in. USA, Kanada, Australia, Japonia, Korea Płd., Szwajcaria, Izrael, Norwegia

Polski eksport w 2013: **43,59 mld** złotych

Wzrost 2012/2013: **+16,55%** (6,19 mld zł)



- Bardzo chłonne rynki
- Niskie ryzyko walutowe
- Wysoki dochód rozporządzalny u konsumentów
- Duża konkurencja i nasycenie rynku
- Najczęściej to rynki odległe geograficznie
- Odmienne strefy czasowe utrudniają handel

Rynki wschodzące (8,80 % polskiego eksportu)

Polski eksport w 2013: **56,17 mld** złotych

Wzrost 2012/2013: **+14,85%** (7,26 mld zł)



- Bardzo duży i często niezagospodarowany potencjał
- Bardzo szybki wzrost gospodarczy
- Szybko bogacący się konsumenci
- Wysokie bariery wejścia
- Często niesprzyjający klimat biznesowy
- Ich obsługa wymaga wiedzy specjalistycznej



Jak trafnie wybrać rynek docelowy?

Następny krok, po wyborze kierunku eksportu, to wyselekcjonowanie konkretnego rynku docelowego. Na wczesnym etapie selekcji **polecamy skupić się analizie dotychczasowej struktury polskiego eksportu w Państwa branży** – pozwala to jak najtrafniej przewidzieć potencjał rynku, główne ryzyka, możliwości rozwoju sprzedaży. Oczywiście bycie pionierem na danym rynku również ma swoje plusy, ale korzystanie z dorobku innych eksporterów jest w początkowej fazie jedną z najskuteczniejszych strategii.



Analiza działań konkurencji

Stosunkowo najprostszym i skutecznym sposobem rozpoznania potencjalnych rynków jest analiza aktywności Państwa konkurencji – polskiej i międzynarodowej. **Zarówno sukces, jak i porażka konkurenta jest zawsze bardzo wartościową lekcją.**

- ✓ Przydatna jest **analiza aktualności na stronach internetowych** konkurencji. Znajdują się tam często informacje o wyjazdach na targi, misjach zagranicznych itp.
- ✓ Warto przyjrzeć się **na jakie języki przetłumaczona jest strona internetowa** i materiały handlowe konkurencji – to cenna wskazówka dotycząca rynków.
- ✓ Dobrze jest dowiedzieć się, **jakie partnerstwa zagraniczne nawiązały inne firmy** z branży, co pozwala nie tylko na wybór rynku, ale i wstępne rozpoznanie zagrożeń.



Przeszukanie prasy i portali branżowych

Trzymanie ręki na pulsie sprzyja trafnym decyzjom eksportowym, pozwala uchwycić główne trendy w handlu i zapoznać się z nowymi rynkami. Podejmując decyzję o eksporcie, warto przeszukać Internet w poszukiwaniu wskazówek dotyczących wyboru rynków.

- ✓ Bardzo wartościowym źródłem są **artykuły w prasie branżowej i portalach branżowych**. Zapytanie w wyszukiwarce Google brzmiące np. „eksport site:metale24.pl” zwróci nam związane z eksportem artykuły na portalu branżowym „metale24.pl”.
- ✓ Często wartościowe informacje o eksporcie branży znaleźć można **w ogólnej prasie o tematyce ekonomicznej (np. Rzeczpospolita, Puls biznesu)**. Zapytanie w wyszukiwarce Google brzmiące np. „mleczarstwo eksport site:pb.pl” zwróci nam interesujące wyniki branży mleczarskiej, wyłącznie na stronie Pulsu Biznesu (www.pb.pl).



Analiza eksportu danej branży wg. kodów celnych

Dla producentów ostatnim krokiem w kierunku rozpoznania struktury dotychczasowego eksportu w Państwa branży jest **skorzystanie z oficjalnych danych służb celnych**. Pozwala to na dogłębne sprawdzenie potencjału wybranych przez Państwa rynków.

- ✓ Jeśli dotychczasowy polski eksport Państwa branży do danego kraju jest niewielki, należy zastanowić się **jakie bariery napotkała dotychczas konkurencja**. Czy jesteśmy w stanie je przeskoczyć? Czy możemy stać się pionierami na danym rynku?
- ✓ Jeśli eksport na dany rynek jest stosunkowo duży, **należy przygotować się do konkurowania na relatywnie nasyconym rynku** i dostosować swoją strategię działania.

1 Sprawdzenie kodu celnego produktu

Kod celny odpowiadający Państwa produktom sprawdzić można łatwo w państwowym systemie ISZTAR na stronie <http://isztar.mf.gov.pl/> w zakładce po lewej stronie, „Wyszukiwanie tekstowe”,

2 Sprawdzenie wartości i kierunków eksportu w Roczniku Statystycznym

Drugim krokiem jest wyszukanie wartości i kierunku eksportu z Polski w Roczniku Statystycznym Handlu Zagranicznego, publikowanym przez GUS. Statystyki handlowe (cele eksportowe i wartości) należy sprawdzać według kodu, w tabelach katalogowanych za pomocą nomenklatury CN. Rocznik za rok 2013 znajdziecie Państwo [tutaj](#).

3 Badanie przepływów handlowych na poziomie zaawansowanym

W Internecie odnaleźć można zaawansowane narzędzia służące analizie wymiany handlowej wedle kodów celnych. Z ich pomocą można śledzić wyniki eksportowe zarówno polskich, jak i zagranicznych konkurentów (w ujęciu zbiorczym, krajami).

Polecamy anglojęzyczny serwis www.trademap.org, który po darmowej rejestracji daje wgląd w międzynarodowe statystyki handlowe – pozwala śledzić import i eksport Państwa produktu i ich kraje pochodzenia w wielu krajach świata.

Co dalej?

Sprawdź **potencjał eksportowy** swojej firmy **w kroku 1: Analiza potencjału firmy**

Nadchodzące edycje Cyklu „W rok do Eksportu”:

- ✓ Lipiec 2014: **Uwarunkowania celno-prawne**
- ✓ Sierpień 2014: **Analiza rynku docelowego.**



Wieści z rynku

Ukraina: umowa o wolnym handlu z UE i stabilizacja polityczna – wpływ na polski eksport

Podpisanie umowy o wolnym handlu UE-Ukraina

W piątek 27 Maja prezydent Ukrainy **Petro Poroszenko podpisał gospodarczą część Umowy Stowarzyszeniowej między Ukrainą a Unią Europejską**. Podpisanie tej Umowy rozpoczyna proces europejskiej integracji gospodarczej Ukrainy, co będzie miało **bardzo pozytywny efekt na rozwój polsko-ukraińskich relacji handlowych**. Co oznacza to dla polskiego eksportu?

- ✓ **Rozpoczęcie aktywnej fazy integracji gospodarczej Ukrainy z Unią Europejską** – w najbliższym czasie, warunki dla handlu z Ukrainą będą przybliżone do istniejącego reżymu wolnego handlu z krajami bałkańskimi (Serbia, Macedonia, Czarnogóra).
- ✓ **Oczekiwany jest znaczny wzrost inwestycji z krajów UE na Ukrainę** – państwo ukraińskie ma obowiązek gwarantować bezpieczeństwo europejskich inwestycji.
- ✓ **Obniżenie stawek celnych na produkty importowane z krajów UE, w tym z Polski** – zmiany w tej dziedzinie pozytywnie wpłyną na rozwój eksportu większości polskich eksporterów. W najbliższym czasie Ukraina będzie kontynuować ten proces.
- ✓ **Zmniejszenie korupcji na Ukrainie** w związku z poważnymi zmianami politycznymi w kraju i rozpoczęciem aktywnej integracji gospodarczej z UE.
- ✓ **Zmiany w prawie ukraińskim: reforma systemu zakupów państwowych i głęboka deregulacja gospodarki** wpłyną pozytywnie na rozwój polskiego eksportu na Ukrainę.
- ✓ **Zmniejszenie importu z Rosji w skutku aktywnego bojkotu rosyjskich towarów** – szansa dla europejskich eksporterów.
- ✓ Należy pamiętać, że strefa wolnego handlu z Ukrainą **nie znosi wszystkich barier handlowych, lecz znacznie ułatwia procedury** handlowe.
- ✓ **Zniesienie części barier celnych dla ukraińskiego eksportu do krajów Unii** – najbardziej na tym zyska ukraińskie rolnictwo.



Więści z rynku

Ukraina: umowa o wolnym handlu z UE i stabilizacja polityczna – wpływ na polski eksport

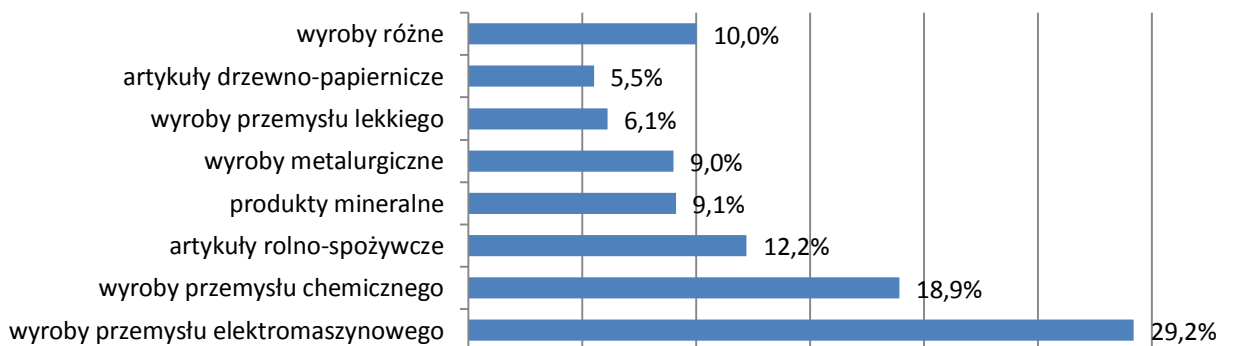
Stabilizacja w konflikcie pomiędzy Rosją a Ukrainą

Pomimo ciągłego konfliktu wojskowego pomiędzy armią ukraińską a siłami separatystów w obwodzie Donieckim, władze Federacji Rosyjskiej i Ukrainy zaczęły proces negocjacyjny, mając na celu stabilizację sytuacji w Doniecku i na wschodzie Ukrainy.

23 czerwca w Doniecku odbyły się pierwsze negocjacje pomiędzy przedstawicielami władz Ukrainy, Rosji, Unii Europejskiej i grupami miejscowych separatystów. Rozpoczęcie międzynarodowych negocjacji na temat pokojowego rozwiązania konfliktu na wschodzie Ukrainy może bardzo pozytywnie wpłynąć na stabilizację sytuacji politycznej w Rosji i na Ukrainie.

24 czerwca prezydent Władimir Putin „poprosił” Radę Federacji o anulowanie Ustawy o możliwości używania wojska rosyjskiego na terenie Ukrainy. Anulowanie tej Ustawy znacznie stabilizuje sytuację na Wschodzie i będzie skutkowało tym, że konflikt w Doniecku nie przeobrazi się w pełnowymiarową wojnę pomiędzy Rosją a Ukrainą.

Wykres 1. Struktura polskiego eksportu do Ukrainy, 2012, %





Cykl „W rok do eksportu” Archiwum, materiały, raporty

Proponujemy Państwu **unikalną szansę uzyskania praktycznej wiedzy** eksportowej za pomocą darmowego cyklu szkoleniowego „W rok do eksportu”.

Kurs to **dwanaście praktycznych lekcji dotyczących rozwoju eksportu**, przesyłanych w Biuletynie Eksportera ITRO co miesiąc. Skierowany jest zarówno do już eksportujących przedsiębiorstw, jak i tych dopiero planujących sprzedaż zagraniczne.

- | | |
|--|---|
| 1 Badanie potencjału eksportowego
maj 2014 Pobierz> | 7 Określanie profilu kontrahenta |
| 2 Wybór rynku docelowego
czerwiec 2014 | 8 Rozpoznanie różnic kulturowych |
| 3 Uwarunkowania celno-prawne | 9 Selekcja i dobór kontrahentów |
| 4 Analiza rynku docelowego | 10 Finansowanie i zabezpieczenie transakcji |
| 5 Strategia wejścia na rynek | 11 Wyjazd na misję gospodarczą |
| 6 Strategia marketingowa | 12 Uczestnictwo w targach |

Powyższych tematów, przedstawionych w formie zwięzłych raportów, szukajcie Państwo w kolejnych miesiącach w ramach **Biuletynu Eksportera ITRO**.

Do Państwa dyspozycji są również przygotowane przez nas **raporty ITRO**:


- Raport ITRO: Sytuacja polskich firm eksportujących do Rosji, Ukrainy i Białorusi**
- Raport ITRO: Paszport do Eksportu: ryzyka, dobre praktyki, podstawowe błędy**
- Więści z rynku: które branże w Polsce mogą obawiać się embarga Rosji?**


Więcej informacji o cyklu „W rok do eksportu” oraz inne materiały archiwalne znajdziecie Państwo pod linkiem <http://itro.pl/pl/kategoria/wazne-dla-br-eksportera/publikacje-itro>

Skontaktuj się z nami



ITRO Sp. z o.o.
International Trade & Representative Office

 Aleje Jerozolimskie 81
02-001 Warszawa
ORCO Tower | 17 p. biuro nr. 2

 tel.: +48 22 188 17 17
fax.: +48 22 188 13 59

 info@itro.pl

 www.itro.pl

ITRO – Twój ekspert w eksporcie.