

Małe i średnie przedsiębiorstwa w handlu zagranicznym Polski

Sierpień 2001

Zdzisław Wołodkiewicz-Donimirski

Raport

Nr 193

W latach 1995 - 1999 zwiększyła się rola małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) w handlu zagranicznym Polski. Poziom importu MSP jest przeszło dwukrotnie wyższy niż wielkość eksportu tej grupy. W 1999 r. ujemne saldo obrotów handlu zagranicznego MSP wyniosło 17 mld USD i stanowiło 92% całego deficytu handlowego Polski. Za deficyt rejestrowany przez MSP były odpowiedzialne w 72% firmy handlowe.

W handlu zagranicznym MSP podkreślić należy silną pozycję województwa mazowieckiego. W 1999 r. na małe i średnie podmioty zarejestrowane w tym województwie przypadało 46,4% importu i 21,6% eksportu MSP. W ostatnich latach najszybszą dynamikę eksportu odnotowały MSP województwa wielkopolskiego, dolnośląskiego i podlaskiego.

1. Uwagi wstępne

1. W przedstawieniu roli sektora małych i średnich przedsiębiorstw w handlu zagranicznym Polski wykorzystano wyniki opracowania "Średniookresowe zmiany handlu zagranicznego małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1995, 1998, 1999" wykonanego w Instytucie Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego na zamówienie Departamentu Rzemiosła, Małych i Średnich Przedsiębiorstw Ministerstwa Gospodarki w grudniu 2000 r.

2. Prezentowane w niniejszym raporcie dane obejmują wszystkie małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP), łącznie z najmniejszymi. Dostępne są informacje wyłącznie dla trzech lat: 1995, 1998 i 1999. W raporcie porównuje się przede wszystkim dane z ostatniego okresu (1999 r.) z danymi z okresu początkowego (1995 r.). Warto dodać, że dane dla handlu zagranicznego małych i średnich przedsiębiorstw w 1999 r. są ostatnimi dostępnymi danymi. Dane za 2000 r. Ministerstwo Gospodarki opublikuje prawdopodobnie pod koniec 2001 r.

3. Jako małe i średnie przedsiębiorstwa przyjmuje się tu przedsiębiorstwa zatrudniające nie więcej niż 249 pracowników. Jest to zgodne z obowiązującą od 1 stycznia 2001 r. ustawą *Prawo działalności gospodarczej*, która definiuje małego i średniego przedsiębiorcę. Jednak należy pamiętać, że oprócz kryterium wielkości zatrudnienia ustawa ta formułuje także i inne warunki, jakie musi spełniać przedsiębiorca aby być zaliczonym do małych czy średnich firm. Chodzi tu o kryterium obrotów (przychód netto) i wartości bilansowych (suma aktywów). Niestety GUS nie dysponuje informacjami pozwalającymi na pokazanie handlu zagranicznego małych i średnich przedsiębiorstw wyodrębnionych na podstawie pełnej definicji MSP ujętej w ustawie *Prawo działalności gospodarczej*. W związku z tym, jedyną możliwością wydzielenia MSP w obrotach handlu zagranicznego jest poprzestanie na kryterium zatrudnieniowym. Należy jednak zdawać sobie sprawę, że w wyniku zastawania takiego podejścia zawyża się udział MSP w obrotach handlu zagranicznego. Do sektora MSP zalicza się bowiem także przedsiębiorstwa o relatywnie dużych przychodach, które *de facto* nie powinny należeć do grupy małych i średnich firm. Podobne trudności z wyodrębnieniem MSP występują i w statystykach innych krajów.

4. W ramach MSP wyodrębniono następujące kategorie przedsiębiorstw:

- przedsiębiorstwa najmniejsze (mikro przedsiębiorstwa), zatrudniające do 9 pracowników,
- przedsiębiorstwa małe, zatrudniające od 10 do 49 pracowników,
- przedsiębiorstwa średnie, zatrudniające od 50 do 249 pracowników.

Jest to podział zgodny z rozwiązaniami stosowanymi w Unii Europejskiej.

5. Dane o eksporcie i imporcie MSP zostały wyodrębnione ze statystyki opartej na dokumentach SAD.

2. Znaczenie MSP w eksporcie i imporcie ogółem

W okresie 1995 - 1999 wartość eksportu małych i średnich przedsiębiorstw wzrosła z 8,8 mld USD do 13,1 mld USD, tj. o 48,2%. Wzrost ten był znacznie większy aniżeli przyrost eksportu ogółem (o 19,7%). W rezultacie, zwiększył się udział MSP w ogólnym eksporcie z 38,5% w 1995 r. do 47,7% w 1999 r. (tablica 1).

Poziom importu MSP jest przeszło dwukrotnie wyższy niż wielkość eksportu tej grupy. Podobnie jak eksport, również i wartość importu MSP wyraźnie zwiększyła się w badanym okresie, podnosząc się z 16 mld USD w 1995 r. do 30 mld USD w 1999 r., tj. o 87,4%. W tym samym czasie import ogółem zwiększył się w mniejszym stopniu, bo o

58% (z 29 mld USD do 45,9 mld USD). W rezultacie, udział MSP w imporcie ogółem zwiększył się z 55,2% w 1995 r. do 65,4% w 1999 r.

W ostatnich latach mieliśmy więc do czynienia z rosnącą rolą małych i średnich przedsiębiorstw w polskim handlu zagranicznym, przy czym warto podkreślić, że import MSP rósł szybciej niż eksport. To ostatnie zjawisko, tzn. wyższa dynamika importu niż eksportu, występowało także i na szczeblu obrotów ogółem (z wyjątkiem 2000 r.).

Tablica 1. Rola małych i średnich przedsiębiorstw w handlu zagranicznym Polski w latach 1995, 1998 i 1999

Wyszczególnienie	Jedn. miary	1995	1998	1999
Eksport ogółem	mln USD	22894,9	28228,9	27407,4
Eksport MSP	mln USD	8815,4	13359,8	13072,1
Udział MSP w eksporcie ogółem	%	38,5	47,3	47,7
Import ogółem	mln USD	29049659	47053625	45911,2
Eksport MSP	mln USD	16034,7	29872,0	30041,5
Udział MSP w imporcie ogółem	%	55,2	63,5	65,4

Małe i średnie przedsiębiorstwa tworzą znaczny deficyt w polskim handlu zagranicznym. W roku 1995 ujemne saldo handlowe omawianej grupy przedsiębiorstw wynosiło 7,2 mld USD, zaś w 1999 roku wzrosło do 17 mld USD. W tym samym okresie deficyt całego polskiego handlu zagranicznego zwiększył się odpowiednio z 6,15 mld USD do 18,5 mld USD. Udział MSP w deficycie ogółem obniżył więc ze 117,4% w 1995 r. do 91,7% w 1999 r.¹ Powyższe dane oznaczają, że w 1995 roku działalność handlowa firm dużych nie zaliczonych do MSP przyniosła nadwyżkę eksportu nad importem, która w części zneutralizowała deficyt, jaki powstał w obrotach handlu zagranicznego MSP. W latach 1998 - 1999 r. zarówno duże firmy, jak i MSP osiągnęły ujemne saldo, jednak deficyt przypadający na MSP był znacznie wyższy od deficytu uzyskanego przez duże podmioty. W okresie tym na małe i średnie przedsiębiorstwa przypadało ok. 90% deficytu całego polskiego handlu zagranicznego.

2. Handel zagraniczny MSP według sektorów własności

W handlu zagranicznym MSP dominującą rolę odgrywa sektor prywatny. W 1999 r. aż 97,5% obrotów handlu zagranicznego MSP przypadało na firmy prywatne, a tylko 2,5% na firmy sektora publicznego. W badanym okresie, tj. od 1995 r. zwiększyła się wyraźnie rola firm prywatnych w handlu zagranicznym MSP. Dotyczyło to zarówno eksportu, jak i importu. Przyczynił się do tego proces prywatyzacji. Według ocen Ministerstwa Skarbu Państwa, w marcu 2001 r. łączna liczba małych i średnich przedsiębiorstw państwowych wynosiła ponad 800. W 550 firmach rozpoczęto już procesy prywatyzacyjne, z czego w 2001 r. prywatyzacja powinna się zakończyć w ponad 165 z nich.²

Udział sektora prywatnego zwiększył się w całym eksporcie MSP z 90% w 1995 r. do 95,7% w 1999 r. (tablica 2). W imporcie analogiczny wskaźnik podniósł się odpo-

¹ Oznacza to, że deficyt obrotów handlu zagranicznego MSP był wyższy od deficytu obrotów ogółem.

² Państwowe MSP nie wejdą do Unii Europejskiej, "Prawo i Gospodarka" z 4 kwietnia 2001 r.

wiednio z 93,8% do 98,2%, a więc w nieco mniejszym stopniu niż w przypadku eksportu.

Eksport MSP w sektorze publicznym zmniejszył się z 883,4 mln USD w 1995 r. do 558,3 mln USD w 1999 r. W rezultacie udział MSP w eksporcie tego sektora obniżył się z 10% w 1995 r. do 4,3% w 1999 r. W tym samym czasie import publicznych MSP zmalał z 988,7 mln USD do 527,6 mln USD. Spowodowało to spadek udziału MSP w imporcie sektora publicznego z 6,2% do 1,8%.

W odróżnieniu od MSP działających w sektorze publicznym, eksport MSP sektora prywatnego rozwijał się dynamicznie, wzrastając z 7,93 mld USD w 1995 r. do 12,51 mld USD w 1999 r. tj. o 57,8%. Równolegle eksport ogółem sektora prywatnego zwiększył się jeszcze więcej, bo o 69,5% (z 13,09 mld USD do 22,19 mld USD). W rezultacie udział MSP w eksporcie sektora prywatnego obniżył się z 60,6% do 56,4%. Przedstawione powyżej dane świadczą o tym, że w badanym okresie zwiększyło się znaczenie firm dużych w eksporcie tego sektora.

W imporcie sektora prywatnego, MSP zwiększały swoje zakupy za granicą w mniej więcej w tym samym tempie co firmy duże. Przywóz małych i średnich firm prywatnych zwiększył się z 15,05 mld USD w 1995 r. do 29,51 mld USD w 1999 r., tj. o 96,1%, a przywóz całego sektora prywatnego odpowiednio z 20,47 mld USD do 40,08 mld USD tj. o 95,8%. W konsekwencji udział MSP w imporcie ogółem sektora prywatnego praktycznie nie zmienił się (wzrósł z 73,5% do 73,6%).

Tablica 2. Eksport i import MSP według sektorów własności w latach 1995, 1998 oraz 1999

Wyszczególnienie	Jedn. miary	1995	1998	1999
Eksport MSP ogółem	mln USD	8815,4	13359,8	13072,1
w tym:				
- sektor publiczny	mln USD	883,4	766,8	558,3
- sektor prywatny	mln USD	7932,0	12593,0	12513,9
Udział danego sektora w eksporcie ogółem MSP				
- sektor publiczny	%	10,0	5,7	4,3
- sektor prywatny	%	90,0	94,3	95,7
Import MSP ogółem	mln USD	16034,7	29872,0	30041,5
w tym:				
- sektor publiczny	mln USD	988,7	650,9	527,6
- sektor prywatny	mln USD	15046,1	29221,1	29513,8
Udział danego sektora w imporcie ogółem MSP				
- sektor publiczny	%	6,2	2,2	1,8
- sektor prywatny	%	93,8	97,8	98,2

3. Rola podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w handlu zagranicznym MSP

W handlu zagranicznym MSP coraz znaczącą rolę odgrywają firmy z kapitałem zagranicznym.

W latach 1995 - 1999 udział tych podmiotów w eksporcie MSP zwiększył się z 25,8% do 40,1% (tablica 3). Dynamika wzrostu eksportu małych i średnich przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego była jednak wolniejsza niż dynamika eksportu dużych firm z kapitałem zagranicznym. O ile eksport tych pierwszych zwiększył się w badanym okresie o 130,8%, o tyle eksport wszystkich firm z kapitałem zagranicznym wzrósł o 167,3% (z 3,21 mld USD do 8,58 mld USD). Mniejsza dynamika eksportu MSP w ramach grupy firm z udziałem kapitału zagranicznego jest spowodowana prawdopodobnie tym, iż dużym firmom łatwiej operować na rynkach zagranicznych.

Tablica 3. Udział firm z udziałem kapitału zagranicznego w handlu zagranicznym małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1995, 1998 i 1999

Wyszczególnienie	Jedn. miary	1995	1998	1999
Eksport ogółem MSP	mln USD	8815,4	13359,8	13072,1
Eksport MSP z udziałem kapit. zagr.	mln USD	2273,3	4591,5	5247,4
Udział firm z udziałem kapit. zagr. w eksporcie MSP ogółem	%	25,8	34,4	40,1
Import ogółem MSP	mln USD	16034,7	29872,0	30041,5
Import MSP z udziałem kapit. zagr.	mln USD	6171,3	14550,3	15532,1
Udział firm z udziałem kapit. zagr. w imporcie MSP ogółem	%	38,5	48,7	51,7

Wartość importu małych i średnich przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego była trzykrotnie wyższa niż wartość eksportu tych firm. Jeśli w 1995 roku eksport tej grupy firm wynosił 2,27 mld USD, to ich import - 6,17 mld USD. W 1999 r. było to odpowiednio 5,25 mld USD i 15,53 mld USD. Udział podmiotów z kapitałem zagranicznym w imporcie MSP zwiększył się z 38,5% w 1995 r. do 51,7% w 1999 r. Podobnie jak w przypadku eksportu również i dynamika importu małych i średnich przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego była wolniejsza niż dynamika importu dużych firm z kapitałem zagranicznym. Przywóz tej pierwszej grupy podmiotów zwiększył się w badanym okresie o 151,7%, natomiast import wszystkich firm z kapitałem zagranicznym wzrósł o 168,1% (z 7,43 mld USD do 19,92 mld USD).

Jak już wspomniano, wartość importu firm zagranicznych z sektora MSP znacząco przekracza wartość eksportu (podobnie jest w przypadku dużych firm z udziałem kapitału zagranicznego). W 1999 r. ujemne saldo, jakie uzyskiwały te podmioty wynosiło aż 10,28 mld USD, co stanowiło aż 60,6% deficytu MSP i 54,6% deficytu całego polskiego handlu zagranicznego.

4. Handel zagraniczny małych i średnich przedsiębiorstw według wielkości zatrudnienia

W 1999 r. 47,2% eksportu MSP przypadło na firmy średnie, 27,6% na firmy najmniejsze i 25,2% na podmioty małe. W imporcie przewaga przedsiębiorstw średnich była mniejsza. Przypadało na nie 36,1% importu MSP, podczas gdy w przypadku mikroprzedsiębiorstw było to odpowiednio 32,7%, a w przypadku firm małych 31,2%.

W latach 1995 - 1999 rola **firm najmniejszych**, zatrudniających do 9 osób, w obrotach handlu zagranicznego MSP obniżyła się (tablica 4). Udział tej podgrupy w eksporcie MSP zmniejszył się z 31,5% w 1995 r. do 27,6% w 1999 r. W imporcie analogiczny wskaźnik spadł z 35,6% do 32,7%. Dynamika importu mikroprzedsiębiorstw była wyraźnie wyższa od dynamiki ich eksportu. O ile eksport zwiększył się w badanym okresie o 30,3% (z 2,77 mld USD do 3,61 mld USD), o tyle import podniósł się aż o 72,2% (z 5,71 mld USD do 9,83 mld USD). W rezultacie, ujemne saldo tej podgrupy firm wzrosło ponad dwukrotnie, z 2,93 mld USD do 6,23 mld USD. Warto dodać, że zarówno w 1995 r., jak i w 1999 r. firmy najmniejsze uzyskiwały najwyższy deficyt w ramach grupy MSP. W 1998 r. przodowały pod tym względem podmioty małe.

Tablica 4. Eksport i import podmiotów najmniejszych, zatrudniających do 9 osób w latach 1995, 1998 oraz 1999

Wyszczególnienie	Jedn. miary	1995	1998	1999
Eksport MSP ogółem	mIn USD	8815,4	13359,8	13072,1
Eksport MSP (0-9)	mIn USD	2774,9	3681,6	3605,9
Udział MSP (0-9) w eksporcie MSP ogółem	%	31,5	27,6	27,6
Import MSP ogółem	mIn USD	16034735	29872000	30041,5
Import MSP (0 - 9)	mIn USD	5707,2	9056,3	9834,8
Udział MSP (0 - 9) w imporcie MSP ogółem	%	35,6	30,3	32,7

Podobnie jak i w przypadku podmiotów najmniejszych, również i rola **przedsiębiorstw małych** (zatrudniających od 10 do 49 osób) w wymianie handlowej MSP obniżyła się w badanym okresie. W eksporcie odsetek przypadający na tę podgrupę firm zmniejszył się z 27,8% do 25,2%, a w imporcie z 32,9% do 31,2% (tablica 5). Wywóz tych przedsiębiorstw wzrastał wolniej niż ich zakupy za granicą. Tempo przyrostu eksportu i importu podmiotów małych było trochę wyższe niż w przypadku firm najmniejszych. W latach 1995 - 1999 eksport podmiotów małych zwiększył się o 34,7%, a ich import o 77,6%. W 1999 r. wartość zakupów za granicą omawianej podgrupy firm wyniosła 9,37 mld USD i była prawie trzykrotnie wyższa od ich wywozu. W efekcie ujemne saldo tych firm (w wysokości 6,07 mld USD) było prawie równe deficytowi mikroprzedsiębiorstw.

Tablica 5. Eksport i import firm małych, zatrudniających od 10 do 49 osób, w latach 1995, 1998 oraz 1999

Wyszczególnienie	Jedn. miary	1995	1998	1999
Eksport MSP ogółem	mln USD	8815,4	13359,8	13072,1
Eksport MSP (10-49)	mln USD	2451,6	3544,3	3293,9
Udział MSP (10-49) w eksporcie MSP ogółem	%	27,8	26,5	25,2
Import MSP ogółem	mln USD	16034,7	29872,0	30041,5
Import MSP (10 - 49)	mln USD	5275,4	9613,3	9366,7
Udział MSP (10 - 49) w imporcie MSP ogółem	%	32,9	32,2	31,2

Zdecydowanie największą dynamikę wykazały obroty handlu zagranicznego **podmiotów średnich**, zatrudniających od 50 do 249 pracowników. Eksport tych firm zwiększył się z 3,59 mld USD w 1995 r. do 6,17 mld USD w 1999 r. (tablica 6), tj. o 71,9%, a import odpowiednio z 5,05 mld USD do 10,84 mld USD, tj. o 114,7%. W konsekwencji udział tej podgrupy firm w obrotach MSP zwiększył się z 40,7% do 47,2% w przypadku eksportu i z 31,5% do 36,1% w przypadku importu. Interesujące, że ujemne saldo wykazywane przez firmy średnie było najmniejsze w grupie MSP. W 1995 r. wyniosło ono 1,46 mld USD co stanowiło 20,2% całego deficytu MSP. Cztery lata później było to odpowiednio 4,67 mld USD i 27,5%.

Podsumowując można powiedzieć, że w badanym okresie w handlu zagranicznym MSP firmy średnie zwiększyły swój udział kosztem firm małych i najmniejszych. Podmioty najmniejsze i małe uzyskują tradycyjnie najwyższe deficyty w obrotach handlowych MSP.

Tablica 6. Eksport i import firm średnich, zatrudniających od 50 do 249 osób, w latach 1995, 1998 oraz 1999

Wyszczególnienie	Jedn. miary	1995	1998	1999
Eksport MSP ogółem	mln USD	8815,4	13359,8	13072,1
Eksport MSP (50-249)	mln USD	3589,0	6133,9	6172,4
Udział MSP (50-249) w eksporcie MSP ogółem	%	40,7	45,9	47,2
Import MSP ogółem	mln USD	16034,7	29872,0	30041,5
Import MSP (50 - 249)	mln USD	5052,1	11202,4	10840,1
Udział MSP (50 - 249) w imporcie MSP ogółem	%	31,5	37,5	36,1

5. Struktura podmiotowa handlu zagranicznego małych i średnich przedsiębiorstw

Przeważająca część **eksportu** MSP jest realizowana przez dwie sekcje Europejskiej Klasyfikacji Działalności:

- sekcję G, obejmującą głównie handel,
- sekcję D (działalność produkcyjna, tj. przemysł przetwórczy).

Warto uzmysłowić sobie odmienną rolę, jaką pełnią w handlu zagranicznym przemysłowe i handlowe MSP. Firmy handlowe są pośrednikami w wymianie z zagranicą. Małe i średnie podmioty handlowe eksportują i importują wyroby nie tylko dla potrzeb

samych MSP, ale także dużych firm. Natomiast małe i średnie firmy przemysłowe eksportują najczęściej swoje wyroby, tzn. swoją produkcję i importują na własne potrzeby, tzn dla potrzeb własnej produkcji.

W 1999 r. na dwie wyżej wymienione sekcje przypadało 94,8% całego eksportu MSP, z czego 64,1% - na przemysł przetwórczy. Wśród pozostałych sekcji EKD istotniejsze znaczenie miały: sekcja K - obsługa nieruchomości (2,2% eksportu MSP), sekcja F - budownictwo (0,9%), sekcja A - rolnictwo (0,8%) i sekcja I - transport i łączność (0,8%). W sumie na sześć wymienionych sekcji przypadało 99,3% łącznego eksportu małych i średnich przedsiębiorstw. Warto wyjaśnić, że sekcja K obejmuje następujące sfery działalności, obsługującej biznes:

- obsługę nieruchomości,
- wynajem maszyn i sprzętu,
- informatykę i działalność pokrewną,
- prowadzenie prac badawczo-rozwojowych,
- pozostałą działalność związaną z prowadzeniem interesów, a wśród niej m.in.: działalność prawniczą, księgowość, doradztwo podatkowe, badanie rynku i opinii publicznej, doradztwo techniczne, reklamę.

Udział żadnej z pozostałych sekcji EKD nie przekraczał 0,3%.

W 1999 roku, w strukturze eksportu MSP, według sekcji EKD wystąpiły niewielkie zmiany w stosunku do 1995 r. (rys. 1 i 2). W szczególności nastąpił wzrost udziału eksportu realizowanego przez przemysł przetwórczy i jednoczesny spadek udziału eksportu realizowanego przez sekcję G (handel). O ile w 1995 r. na sekcję D przypadało 53,9% całego eksportu MSP, to w 1998 r. udział ten zwiększył się do 58,8%, a w 1999 r. do 64,1%. W tym ostatnim roku wartość eksportu małych i średnich przedsiębiorstw działających w przemyśle przetwórczym wyniosła 8,38 mld USD. Natomiast chociaż eksport sekcji G zwiększył się absolutnie z 3,47 mld USD w 1995 r. do 4,01 mld USD w 1999 r., to w liczbach względnych oznaczało to spadek udziału tej sekcji w ogólnym eksporcie MSP, odpowiednio z 39,4% do 30,7%. Wyraźne zmniejszenie tego wskaźnika wystąpiło w ostatnim okresie. W stosunku do 1998 r., udział sekcji G w eksporcie MSP obniżył się w 1999 r. aż o 5 punktów procentowych.

Oprócz sekcji D, stosunkowo wysoką dynamikę eksportu (wzrost udziału w całym eksporcie MSP) wykazały małe i średnie podmioty działające w sekcji K. Natomiast spadek udziału w eksporcie MSP wykazały firmy operujące w budownictwie, w transporcie i łączności oraz w rolnictwie. Warto podkreślić, że w tych pierwszych dwóch sekcjach połączone to było z absolutnym zmniejszeniem wartości wywozu. W sekcji F (budownictwo) eksport ten obniżył się ze 147,9 mln USD w 1995 r. do 117,2 mln USD w 1999 r., a w sekcji I (transport i łączność) było to odpowiednio 107,8 mln USD i 83,1 mln USD. Prawdopodobnie, jednym z powodów zmniejszenia eksportu usług budowlanych był wzrost protekcjonizmu na rynku niemieckim. Zaostrzenie przepisów dotyczyło głównie firm budowlanych z krajów nie należących do UE. Wśród nich Polska była głównym eksporterem usług budowlanych do Niemiec. Ograniczenia wprowadzone przez Niemców dotknęły przede wszystkim małe i średnie przedsiębiorstwa, jako podmioty finansowo słabsze.

Porównanie struktury eksportu MSP ze strukturą eksportu ogółem (rys. 1-2 z tablicą 7), według sekcji EKD pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

Tablica 7. Struktura eksportu ogółem według sekcji EKD w latach 1995 i 1999 (w %)

Wyszczególnienie	1995	1999
Eksport ogółem	100,0	100,0
A - Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo	0,5	0,4
B - Rybołówstwo i rybactwo	0,1	0,0
C - Górnictwo i kopalnictwo	5,0	2,9
D - Działalność produkcyjna	59,3	72,7
E - Zaopatrzenie w energię elektryczną	0,1	0,4
F - Budownictwo	1,0	0,8
G - Handel, naprawa pojazdów	31,9	20,6
H - Hotele i restauracje	0,0	0,0
I - Transport, łączność	0,6	0,5
J - Pośrednictwo finansowe	0,0	0,1
K - Obsługa nieruchomości, wynajem	0,9	1,2
L - Administracja publiczna, obrona	0,0	0,0
M - Edukacja	0,0	0,0
N - Ochrona zdrowia i opieka społeczna	0,0	0,0
O - Pozostała działalność usługowa	0,1	0,2

a) W eksporcie MSP większą rolę, niż w całym eksporcie, odgrywają podmioty zarejestrowane w sekcji handel. Jeśli udział tej sekcji w całym eksporcie wynosił od 20,6% (w 1999 r.) do 31,9% (w 1995 r.), to ten sam wskaźnik dla MSP wynosił od 30,7% (w 1999 r.) do 39,4% (w 1995 r.). Jest to zjawisko naturalne, które wynika z faktu, że znacznie łatwiej założyć małe lub średnie przedsiębiorstwo w handlu, niż np. w przemyśle (zarówno przetwórczym jak i wydobywczym). Po prostu - założenie firmy handlowej nie wymaga tak dużych nakładów finansowych.

b) W latach 1995 - 1999 zanotowano spadek udziału firm handlowych w eksporcie zarówno na szczeblu eksportu ogółem, jak i na szczeblu MSP. W tym pierwszym przypadku udział sekcji G zmniejszył się o 11 pkt proc. (z 31,9% do 20,6%), a w drugim o 9 pkt proc (z 39,4% do 30,7%).

c) Większym firmom przemysłowym łatwiej było zostać bezpośrednim eksporterem, niż firmom mniejszym. Świadczy o tym wyższy udział sekcji D w eksporcie ogółem (w 1999 r. było to 72,7%) niż w eksporcie MSP (odpowiednio - 64,1%).

d) W ślad za spadkiem roli firm handlowych w eksporcie następował wzrost udziału przedsiębiorstw przemysłu przetwórczego w wywozie. Ten ostatni proces był nieco bardziej widoczny na szczeblu eksportu ogółem. Jeśli w latach 1995 - 1999 udział sekcji D w eksporcie globalnym zwiększył się z 59,3% do 72,7%, to na szczeblu MSP analogiczny wskaźnik podniósł się z 53,9% do 64,1%. Potwierdza to sformułowany wyżej wniosek, że większym firmom przemysłowym łatwiej przychodzi rozwijanie bezpośredniej działalności eksportowej niż firmom mniejszym.

e) Znaczenie sekcji C - górnictwo jest znacznie większe w eksporcie ogółem (w 1999 r. było to 2,9%) niż na szczeblu MSP (odpowiednio 0,2%). Nic w tym dziwnego, skoro w sekcji tej eksporterami są z reguły duże firmy. Przede wszystkim wymienić tu należy jednego z największych eksporterów w naszym kraju spółkę KGHM Polska Miedź. W 2000 r., według rankingu "Gazety Bankowej", firma ta zajmowała, pod względem wielkości przychodów ogółem, 12 miejsce w Polsce.

f) Odwrotna sytuacja panuje w obsłudze nieruchomości. Udział tej sekcji jest wyraźnie wyższy w eksporcie małych i średnich przedsiębiorstw niż w eksporcie ogółem. Wynika to ze specyfiki podmiotów działających w tej sekcji. Otóż z reguły firmy

obsługujące biznes zatrudniają przeważnie niewielu, ale dobrze wykwalifikowanych pracowników.

g) Warto zwrócić uwagę na wyrównywanie się udziałów sekcji F (budownictwo) i sekcji I (transport i łączność) w eksporcie ogółem i w eksporcie MSP. W 1995 r. udziały tych sekcji były wyraźnie wyższe w eksporcie MSP. W 1999 r. różnice były już minimalne. Na sekcję F przypadało 0,9% eksportu MSP i 0,8% całego eksportu. W przypadku sekcji I było to odpowiednio 0,6% i 0,5%. Przyczyną tego procesu był wspomniany już spadek bezwzględnej wartości eksportu usług budowlanych i transportowych w grupie małych i średnich firm.

O ile w eksporcie MSP dominuje sekcja przemysłu przetwórczego (sekcja D), o tyle w **importie** MSP największy udział ma sekcja handlu (G). W 1999 r. na sekcję G i na sekcję D przypadało odpowiednio 53,8% i 36,1% całego importu sektora (rys. 4). W tym roku małe i średnie przedsiębiorstwa handlowe zakupiły towarów za blisko 16,16 mld USD, a firmy przemysłowe za 10,83 mld USD.

Utrzymująca się dominacja sekcji D w imporcie ogółem Polski (51,2% w 1999 r.), przy dość wyraźnej przewadze w imporcie MSP sekcji G, wskazuje na relatywnie wysoki stopień specjalizacji małych i średnich przedsiębiorstw w działalności handlowej. Jednak do danych o wielkości eksportu czy importu małych i średnich firm handlowych należy podchodzić ostrożnie. Jak już stwierdzono (patrz: „uwagi wstępne”), wydzielenie MSP wyłącznie na podstawie kryterium zatrudnieniowego sprawia, że do tej grupy przedsiębiorstw zalicza się także firmy zatrudniające stosunkowo mało pracowników, lecz osiągające znaczne obroty. Dotyczy to w pierwszym rzędzie właśnie firm handlowych. I tak np. według rankingu 500 największych przedsiębiorstw w Polsce sporządzonego przez „Gazetę Bankową”³, w 1999 r. do grona podmiotów średnich zaliczały się m.in. takie firmy handlowe jak: Bartimpex SA i Elektrim SA. Pod względem wielkości przychodów firmy te zajmowały w 1999 r. odpowiednio 27 i 39 miejsce w Polsce, zatrudniając 50 i 198 pracowników.

Wśród pozostałych sekcji EKD, znaczący udział w imporcie MSP mają jedynie sekcje: K - obsługa nieruchomości (3,2% importu MSP w 1999 r.), I - transport i łączność (2,5%), F - budownictwo (2,3%) oraz J - pośrednictwo finansowe (0,7%). Łącznie na sześć wyżej wymienionych sekcji przypadało 98,6% całkowitego importu MSP.

Udział żadnej z pozostałych sekcji EKD nie przekraczał 0,4%.

W okresie od 1995 do 1999 r. w strukturze importu MSP zaszły dość umiarkowane zmiany (rys. 3 i 4). Podobnie jak w eksporcie, również i w imporcie nastąpiło zwiększenie roli podmiotów przemysłowych i spadek znaczenia firm handlowych. O ile w 1995 r. na sekcję G przypadało 57,1% całego importu MSP, to w 1998 r. udział ten zmniejszył się do 55,3%, a w 1999 r. do 53,8%. Natomiast analogiczny wskaźnik dla sekcji D podniósł się odpowiednio z 33,6% do 35,2% i do 36,1%. Podkreślić należy przy tym, że w przypadku obu tych sekcji miał miejsce wyraźny wzrost importu w liczbach bezwzględnych. Import firm handlowych zwiększył się z 9,15 mld USD w 1995 r. do 16,16 mld USD w 1999 r., tj. o 76,6%, a import przedsiębiorstw przemysłowych - z 5,39 mld USD do 10,83 mld USD, a więc o 100,9%.

Z innych zmian strukturalnych występujących w imporcie MSP, warto zwrócić uwagę na szybką, ponadprzeciętną dynamikę importu firm działających w budownictwie i pośrednictwie finansowym. W latach 1995 - 1999, przy wzroście całego importu MSP o 87,4%, przywóz małych i średnich firm z sekcji pośrednictwo finansowe podniósł się czterokrotnie, a firm budowlanych trzykrotnie. W rezultacie udział tych pierwszych w imporcie MSP zwiększył się z 0,3% do 0,7%, a tych drugich z 1,4% do 2,3%.

³ „Gazeta Bankowa” nr 17 z 26 kwietnia -1 maja 2000 r.

Warto dodać, że znaczna część **deficytu MSP jest realizowana przez firmy handlowe**. W 1999 r. ujemne saldo firm handlowych wynosiło 12,15 mld USD, a deficyt firm przemysłowych tylko 2,45 mld USD (tablica 8.). Tak więc z całego deficytu rejestrowanego przez MSP, który w 1999 r. wynosił 16,97 mld USD, 71,6% przypadło na firmy handlowe, 14,4% na firmy przemysłowe i 14% na firmy należące do innych sekcji. W 1999 r. wszystkie sekcje EKD, z wyjątkiem rolnictwa i rybołówstwa osiągnęły ujemne saldo w obrotach z zagranicą.

Tablica 8. Wielkość i dynamika salda obrotów handlu zagranicznego MSP według sekcji EKD w latach 1995 i 1999 (w tys. USD)

Wyszczególnienie	1995	1999
MSP ogółem	-7219315	-16969387
A - Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo	+14633	+1393
B - Rybołówstwo i rybactwo	+ 5761	+1903
C - Górnictwo i kopalnictwo	+ 7046	-12965
D - Działalność produkcyjna	-637226	-2452727
E - Zaopatrzenie w energię elektryczną	-5249	-112198
F - Budownictwo	-81052	-562384
G - Handel, naprawa pojazdów	-5685426	-12152543
H - Hotele i restauracje	+718	-15197
I - Transport, łączność	-220298	-670641
J - Pośrednictwo finansowe	-45784	-193826
K - Obsługa nieruchomości, wynajem	-379383	-680394
L - Administracja publiczna, obrona	-53748	-14593
M - Edukacja	-11580	-8295
N - Ochrona zdrowia i opieka społeczna	-18319	-12015
O - Pozostała działalność usługowa	-108878	-85341

6. Handel zagraniczny małych i średnich przedsiębiorstw według województw

W **eksporcie** małych i średnich przedsiębiorstw, według nowego podziału administracyjnego obowiązującego od 1 stycznia 1999 r., występuje dość wyraźna **koncentracja przestrzenna, charakteryzująca się wysokim udziałem w tej działalności województwa mazowieckiego oraz wielkopolskiego** (tablica 9). Łącznie w 1999 roku przypadło na te dwa województwa 37% całego eksportu MSP. Nie jest to oczywiście równoznaczne z tym, że z tych dwóch województw wypływało fizycznie 37% całego eksportu MSP. Oznacza to jedynie, że na firmy zarejestrowane w tych województwach przypadło 37% eksportu MSP (podobnie ma się rzecz w przypadku importu). Warto zauważyć, że ostatnio malał udział województwa mazowieckiego, a rósł wielkopolskiego. O ile jeszcze w 1995 roku udział woj. mazowieckiego był blisko dwukrotnie większy niż wielkopolskiego, o tyle w 1999 roku przewaga ta wynosiła już tylko 41%.

Tablica 9. Eksport MSP według województw

Województwa	1995	1999

	wartość w mln USD	%	wartość w mln USD	%
MSP ogółem	8 815,4	100,0	13 072,1	100,0
Mazowieckie	2 088,0	23,7	2 822,7	21,6
Wielkopolskie	1 057,7	12,0	1 996,6	15,3
Śląskie	793,1	9,0	1 192,9	9,1
Dolnośląskie	514,3	5,8	961,1	7,4
Pomorskie	572,0	6,5	867,0	6,6
Zachodnio-Pomorskie	573,2	6,5	778,5	6,0
Łódzkie	746,5	8,5	753,6	5,8
Kujawsko-Pomorskie	389,6	4,4	658,2	5,0
Małopolskie	384,1	4,4	526,2	4,0
Lubuskie	446,0	5,1	510,9	3,9
Podkarpackie	307,5	3,5	509,1	3,9
Lubelskie	326,6	3,7	433,9	3,3
Warmińsko-Mazurskie	204,7	2,3	346,2	2,6
Opolskie	168,4	1,9	289,3	2,2
Podlaskie	145,1	1,6	269,7	2,1
Świętokrzyskie	98,4	1,1	156,3	1,2

Udział siedmiu kolejnych województw w eksporcie MSP mieścił się mniej więcej w granicach od 4% do 9%. Lubuskie, Podkarpackie i Lubelskie miały udziały od 3,3% do 3,9%. Natomiast takie województwa jak Świętokrzyskie, Podlaskie, Opolskie i Warmińsko-Mazurskie miały wskaźniki nie przekraczające 2,6%. Poza Opolszczyznę są to obszary o ogólnie słabszej aktywności gospodarczej i relatywnie niskim poziomie rozwoju.

Oprócz województwa wielkopolskiego, największą dynamikę wzrostu eksportu wykazywały w ostatnim okresie MSP województwa dolnośląskiego. W latach 1995 - 1999 eksport z tego obszaru zwiększył się o 87% (w wielkopolskim było to 89%). Ponadto relatywnie szybki wzrost wywozu miał miejsce w przypadku województwa podlaskiego (o 86%), warmińsko-mazurskiego (o 70%), kujawsko-pomorskiego (o 69%) i podkarpackiego (o 65%). Na pokreślenie zasługuje natomiast stagnacja eksportu MSP z województwa łódzkiego. W 1999 r. eksport z tego województwa był wyższy tylko o 7,1 mln USD w porównaniu z 1995 r., a udział tego regionu w eksporcie MSP obniżył się w tym okresie z 8,5% do 5,8%.

W **importcie** MSP występowała zdecydowanie większa koncentracja przestrzenna w skali kraju aniżeli w eksporcie. W 1999 roku na województwo mazowieckie przypadało aż 46,4% całego importu MSP (tablica 10.). Oznacza to, że prawie połowa całkowitego importu MSP była realizowana przez firmy zarejestrowane w tym województwie. W województwie mazowieckim przeważająca część importu małych i średnich podmiotów była skoncentrowana w Warszawie i okolicach, gdyż dawne województwo stołeczne miało 43,8% wskaźnik udziału w imporcie MSP.

O przewadze województwa mazowieckiego nad pozostałymi województwami może świadczyć fakt, że na następne trzy województwa - wielkopolskie (11,7% udział w imporcie MSP), śląskie (7,6%) i dolnośląskie (6,1%) - przypadało łącznie niewiele ponad 25% całego importu MSP.

Do województw o średnim znaczeniu w imporcie MSP można natomiast zaliczyć:

- łódzkie - 5,1%,
- pomorskie - 4,6%,

- małopolskie - 4,4%,
- zachodnio-pomorskie i kujawsko-pomorskie po 2,9%.

Każde pozostałe województwo miało udział nie większy niż 1,5%.

Największą dynamikę importu wykazywały w latach 1995-1999 MSP województwa podkarpackiego (wzrost importu o 130%), mazowieckiego (o 103%) i dolnośląskiego (o 102%).

Tablica 10. Import MSP według województw

Województwa	1995		1999	
	wartość w mln USD	%	wartość w mln USD	%
MSP ogółem	16 034,7	100,0	30 041,5	100,0
Mazowieckie	6 862,2	42,8	13 932,2	46,4
Wielkopolskie	1 856,0	11,6	3 520,8	11,7
Śląskie	1 274,3	7,9	2 291,5	7,6
Dolnośląskie	914,3	5,7	1 845,3	6,1
Łódzkie	1 058,9	6,6	1 535,1	5,1
Pomorskie	858,4	5,4	1 374,1	4,6
Małopolskie	688,2	4,3	1 319,5	4,4
Zachodnio-Pomorskie	615,9	3,8	880,5	2,9
Kujawsko-Pomorskie	486,7	3,0	876,2	2,9
Lubuskie	333,9	2,1	443,9	1,5
Opolskie	237,9	1,5	441,0	1,5
Podkarpackie	179,7	1,1	413,1	1,4
Lubelskie	211,1	1,3	339,6	1,1
Warmińsko-Mazurskie	153,5	1,0	307,2	1,0
Świętokrzyskie	152,2	0,9	279,7	0,9
Podlaskie	151,5	0,9	241,7	0,8

7. Wnioski

1. W badanym okresie, tj. w latach 1995 - 1999 znaczenie MSP w handlu zagranicznym Polski zwiększyło się. W eksporcie udział MSP zwiększył się z 38,5% do 47,7%, a w imporcie - z 55,2% do 65,4%.

2. W 1999 r. ujemne saldo obrotów handlu zagranicznego MSP wyniosło 17 mld USD i stanowiło 92% całego deficytu handlowego Polski.

3. W handlu zagranicznym MSP dominuje sektor prywatny. W 1999 r. na sektor publiczny przypadało tylko 2,5% obrotów handlu zagranicznego MSP.

4. W handlu zagranicznym MSP zwiększyła się rola firm średnich, zatrudniających od 50 do 249 osób, kosztem firm małych, zatrudniających do 49 osób.

5. Przeważająca część eksportu i importu MSP jest realizowana przez firmy zaliczane do dwóch sekcji: handlu i przemysłu przetwórczego. W eksporcie większe znaczenie mają przedsiębiorstwa przemysłowe, a w imporcie handlowe.

6. Na przedsiębiorstwa handlowe przypadało w 1999 r. 72% deficytu handlowego rejestrowanego przez MSP.

7. W imporcie MSP występuje bardzo wyraźna koncentracja przestrzenna, charakteryzująca się wysokim udziałem w tej działalności województwa mazowieckiego (46,4% w 1999 r.). W eksporcie obok Mazowieckiego (21,6%) silną pozycję zajmuje Wielkopolskie (15,3%).

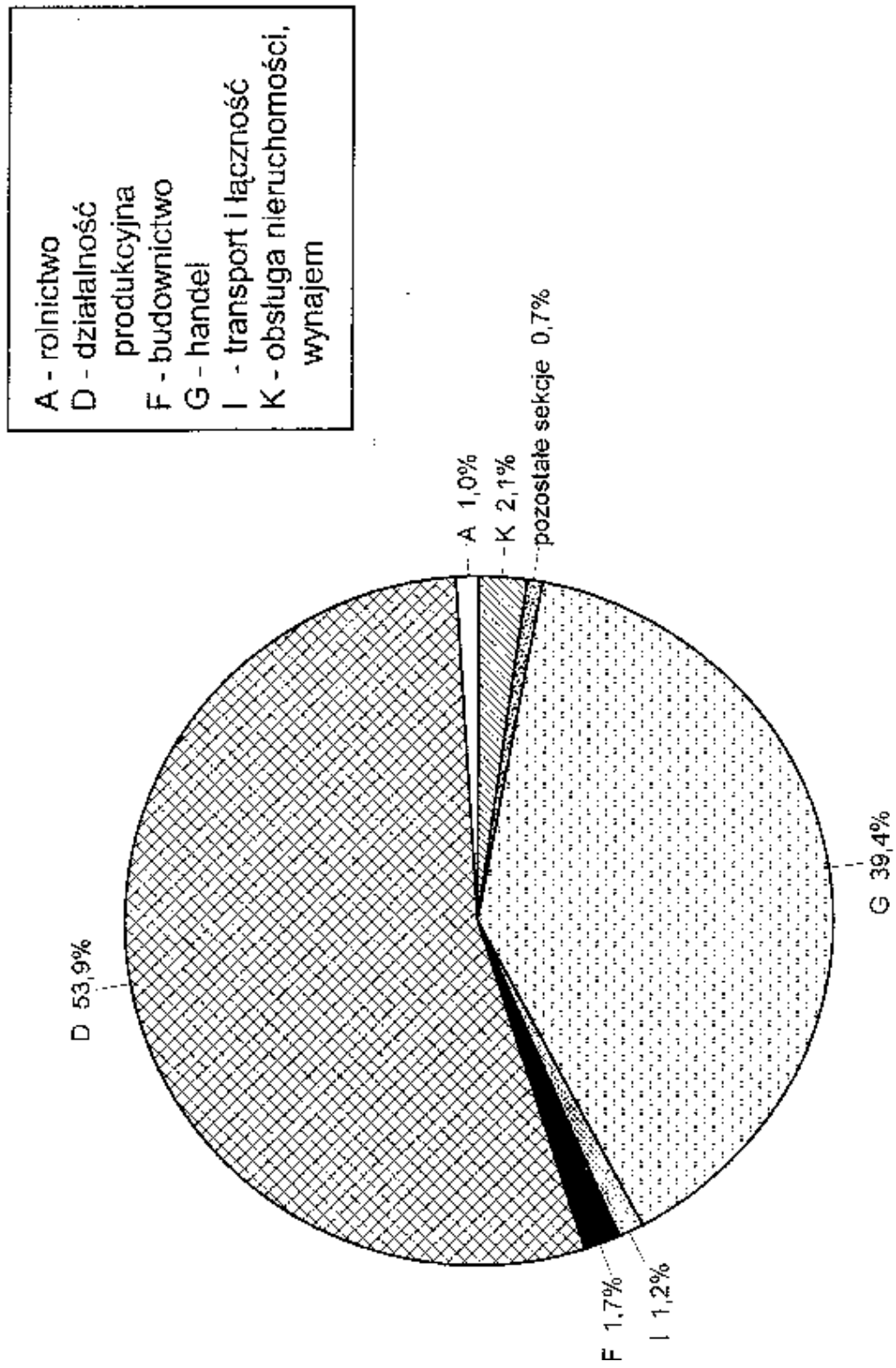
8. W badanym okresie najszybszą dynamikę eksportu odnotowały MSP województwa wielkopolskiego, dolnośląskiego i podlaskiego. Na uwagę zasługuje stagnacja eksportu MSP województwa łódzkiego.

Struktura eksportu MSP wg sekcji EKD

Rys. 1

(w %)

1995



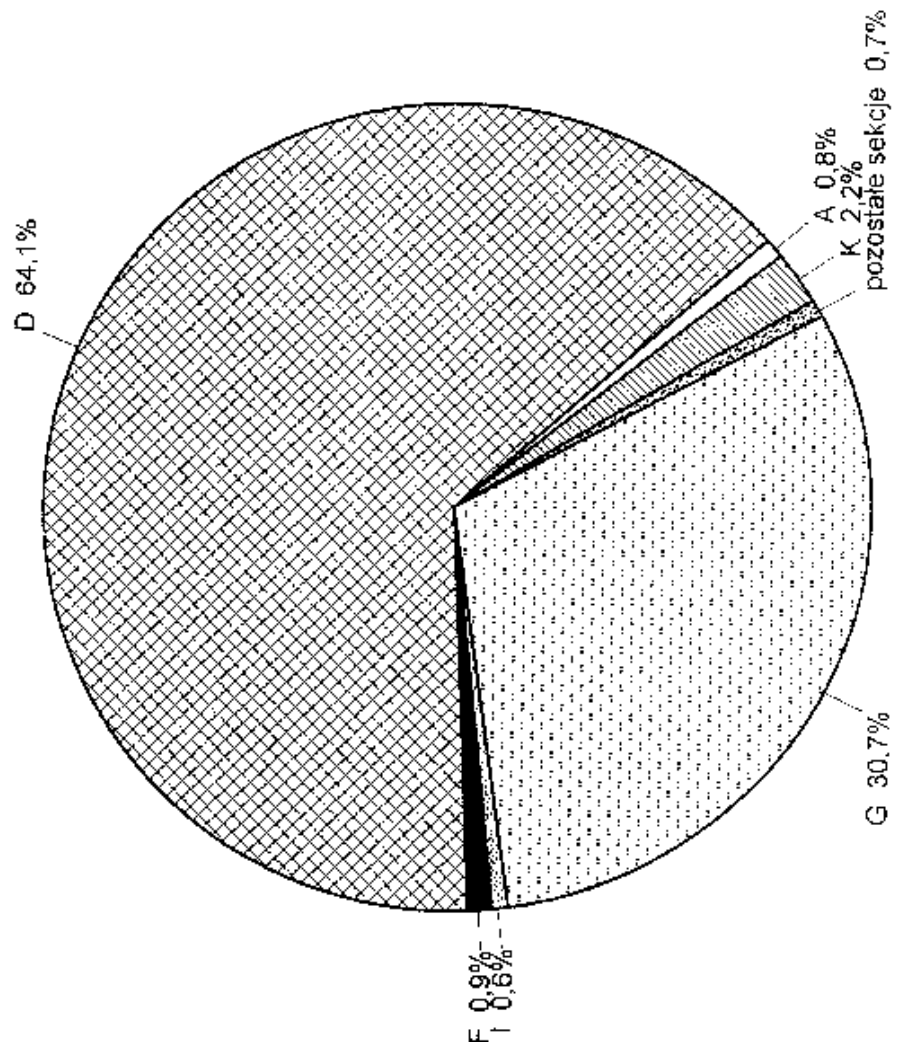
Struktura eksportu MSP wg sekcji EKD

Rys. 2

(w %)

1999

A	- rolnictwo
D	- działalność produkcyjna
F	- budownictwo
G	- handel
I	- transport i łączność
K	- obsługa nieruchomości, wynajem

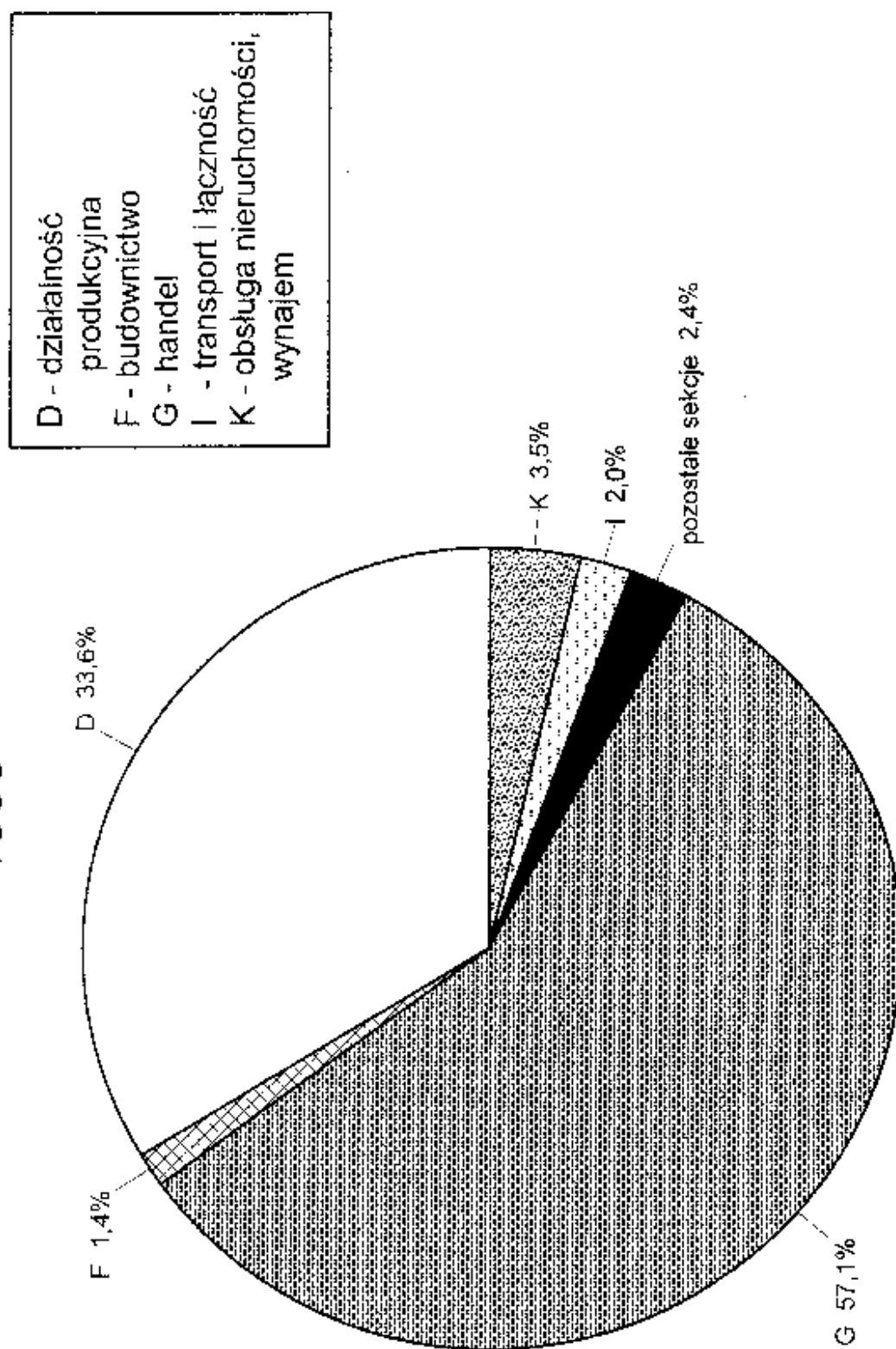


Struktura importu MSP wg sekcji EKD

Rys. 3

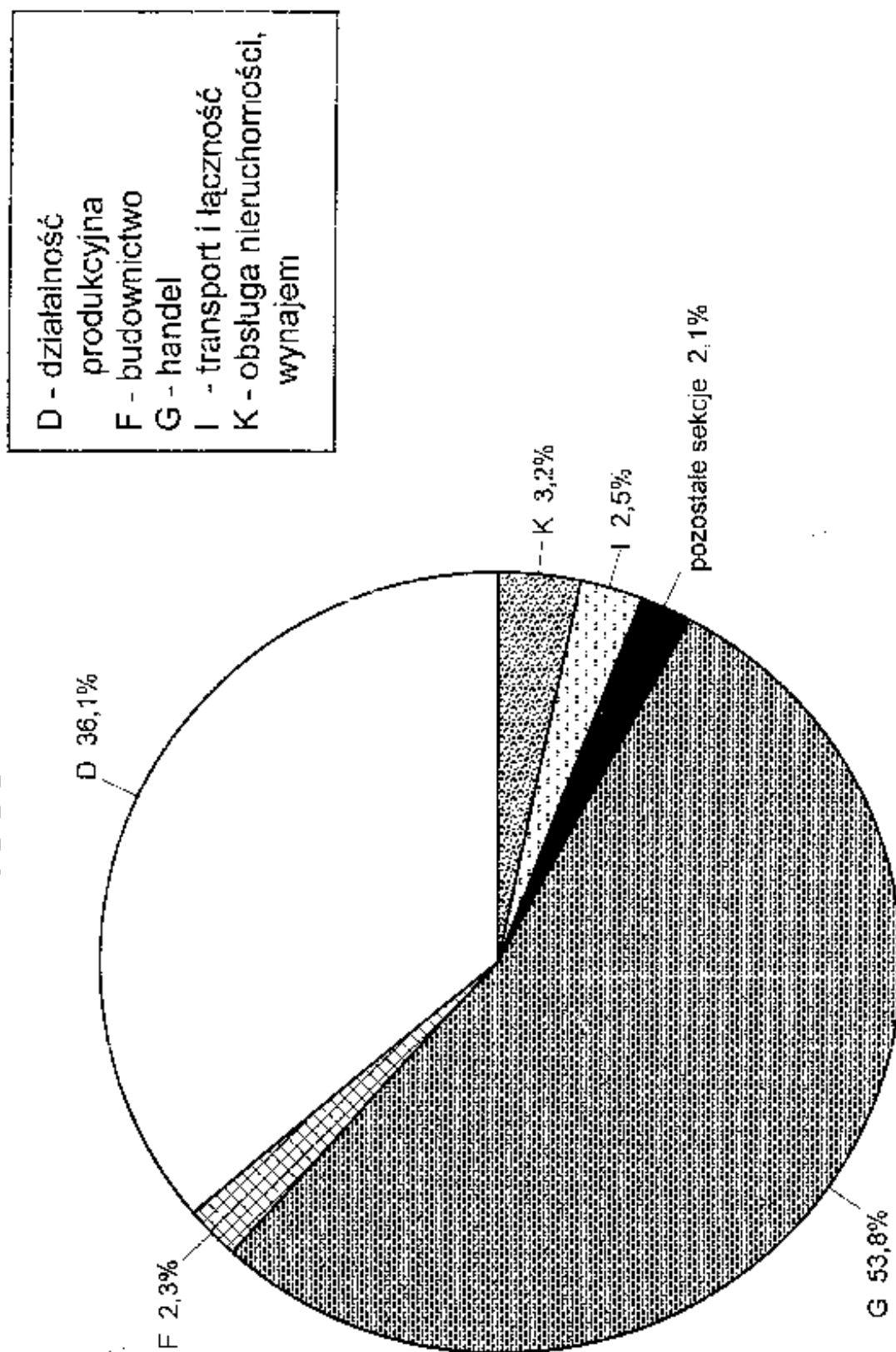
(w %)

1995



Struktura importu MSP wg sekcji EKD (w %)

1999



Rys. 4