

## Wyniki finansowe małych i średnich przedsiębiorstw w 2004 roku

Styczeń 2005

Zdzisław Wołodkiewicz-Donimirski

# Raport

**Nr 230**

Przedmiotem analizy są małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP), zatrudniające od 10 do 249 osób. W 2003 r. liczba takich podmiotów wynosiła 39 825, z czego 28,9% przypadało na MSP-eksporterów i 71,1% na MSP-nieeksporterów.

Co dziesiąta firma miała udział kapitału zagranicznego. W raporcie podano wyniki finansowe małych i średnich eksporterów w pierwszym półroczu 2004 r. na tle ich wyników w latach 2001-2003.

Dużo uwagi poświęcono podmiotom eksportującym głównie na rynki krajów Unii Europejskiej. Ich kondycja znacznie poprawiła się w pierwszych sześciu miesiącach 2004 r.

## 1. Uwagi metodologiczne

1. Za małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) uważa się podmioty zatrudniające mniej niż 250 osób. Jest to zgodne z definicją średniego przedsiębiorcy, która została sformułowana w ustawie z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z dnia 6 sierpnia 2004 r.).

2. Grupa badanych małych i średnich przedsiębiorstw została wyodrębniona ze zbioru przedsiębiorstw przekazujących do GUS sprawozdanie finansowe F-01 o przychodach, kosztach i wyniku finansowym. Obowiązkiem sprawozdawczym w zakresie F-01 są objęte podmioty zatrudniające powyżej 9 osób. Przedmiotem analizy jest więc grupa przedsiębiorstw zatrudniających od 10 do 249 osób.

3. Wyniki finansowe MSP przedstawiono w dwóch podstawowych ujęciach:

– w podziale na firmy z kapitałem zagranicznym i firmy bez udziału kapitału zagranicznego,  
– w podziale na eksporterów i nieeksporterów.

4. Za eksportera został uznany ten podmiot, który w sprawozdaniu finansowym F-01 przynajmniej część swoich przychodów wykazywał z eksportu. Pozostałe podmioty zaliczono do nieeksporterów.

5. W ramach eksporterów wyodrębniono dwie kategorie podmiotów:

– eksporterów, dla których eksport towarów do UE-15 stanowił powyżej 50% łącznych przychodów z eksportu towarów,  
– eksporterów, dla których eksport towarów do krajów Europy Środkowej i Wschodniej (według statusu tych krajów sprzed 1 maja 2004 r.) stanowił powyżej 50% łącznych przychodów z eksportu towarów.

6. Podstawą do określenia sytuacji finansowej MSP są wskaźniki rentowności, a wśród nich wskaźnikiem najbardziej syntetycznym jest rentowność obrotu brutto. Wskaźnik ten stanowi relację wyniku finansowego brutto (zysku brutto lub straty brutto) do przychodów z całokształtu działalności. Uzupełniający charakter mają:

– rentowność obrotu netto (tj. wynik finansowy netto do przychodów z całokształtu działalności (w %),  
– rentowność obrotu brutto na podstawie działalności operacyjnej (tzw. rentowność operacyjna) tj. wynik z działalności operacyjnej do przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i usług (w %).

7. Wyniki finansowe eksporterów przedstawiono według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD), stosowanej przez Główny Urząd Statystyczny od 2000 r. PKD dzieli gospodarkę na sekcje, działy, grupy, klasy i podklasy.

8. Ostatnie, dostępne dane o wynikach finansowych małych i średnich przedsiębiorstw obejmują pierwszą połowę 2004 r. (dane dla drugiego półrocza 2004 r. będą dostępne dopiero w kwietniu 2005 r.). W informacji porównano je z wynikami dla lat 2001-2003.

9. Źródłem danych o wynikach finansowych małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) przedstawionych w niniejszym raporcie jest opracowanie pt. „*Sytuacja finansowa małych i średnich przedsiębiorstw, w tym eksporterów na rynek krajów Unii Europejskiej i na pozostałe rynki w roku 2003 i w pierwszym półroczu 2004 roku*” wykonane przez Instytut Koniunktur i

Cen Handlu Zagranicznego na zamówienie Departamentu Rozwoju Przedsiębiorczości Ministerstwa Gospodarki i Pracy.

## 2. Charakterystyka badanej grupy MSP

Badaną grupę małych i średnich przedsiębiorstw scharakteryzowano na podstawie danych za 2003 r., tj. ostatniego okresu dla którego dostępne są informacje za cały rok.

W 2003 r. wśród 42 460 podmiotów składających sprawozdania finansowe F-01, tj. jednostek zatrudniających powyżej 9 osób, było 39 825 (93,8%) małych i średnich przedsiębiorstw. Grupa MSP składała się w 92,8% z firm należących do sektora prywatnego i w 7,2% z firm zaliczanych do sektora publicznego. Ponad 3/5 małych i średnich podmiotów było zgrupowanych w dwóch sekcjach: w przemyśle przetwórczym i handlu (tablica 1).

Tablica 1. Liczba MSP, zatrudniających od 10 do 249 osób, w 2003 r.

Wyszczególnienie	Razem
Ogółem	39825
Sektor publiczny	2861
Sektor prywatny	36964
Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo (A)	1717
Rybołówstwo i rybactwo (B)	56
Górnictwo (C)	186
Przetwórstwo przemysłowe (D)	12446
Zaopatrywanie w energię, gaz i wodę (E)	747
Budownictwo (F)	4015
Handel (G)	12156
Hotele i restauracje (H)	569
Transport i łączność (I)	1653
Pośrednictwo finansowe (J)	245
Obsługa nieruchomości, wynajem, nauka i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej (K)	4281
Edukacja (M)	x
Ochrona zdrowia i opieka społeczna (N)	808
Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna (O)	831

Uwaga: W nawiasach symbol sekcji Polskiej Klasyfikacji Działalności, „x” – brak danych z uwagi na tajemnicę statystyczną.

Źródło: Dane GUS

W latach 2001-2003 liczba badanych MSP, tj. firm zatrudniających od 10 do 249 osób, systematycznie zmniejszała się (tablica 2). W porównaniu do 2001 r., liczba badanych MSP spadła w 2003 r. o 8,9%. W pierwszej połowie 2004 r. nastąpił dalszy spadek ilości MSP. Zmniejszenie liczby MSP zatrudniających od 10 do 249 osób jest zgodny z ogólną tendencją występującą w gospodarce. Od 2000 r. maleje bowiem liczba nie tylko badanej kategorii MSP, ale także i liczba wszystkich aktywnych przedsiębiorstw. Szacowana według GUS liczba wszystkich aktywnych przedsiębiorstw zmniejszyła się z 1 mln 819 tys jednostek w końcu 1999 r. do 1 mln 735 tys. jednostek w końcu 2002 r.<sup>1</sup> (GUS nie podał jeszcze szacunków za 2003 r.).

W 2003 r. mniej więcej co dziesiąta badana mała i średnia firma była firmą z udziałem kapitału zagranicznego. Ponad 46% przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym działało w przemyśle przetwórczym a 26% w handlu. Od 2003 r. wystąpiła lekki wzrost liczby firm z

<sup>1</sup> Krzysztof Baclawski „Kłopoty z przedsiębiorczością”, „Rzeczpospolita” z 22 października 2004 r.

kapitałem zagranicznym (w ogólnej liczbie MSP). Tendencja ta wynikała z wolniejszego spadku liczby MSP z kapitałem zagranicznym niż MSP ogółem (tablica 2).

Tablica 2. **Udział MSP z kapitałem zagranicznym w ogólnej liczbie MSP**

Wyszczególnienie	Liczba MSP ogółem	Liczba MSP z kapitałem zagranicznym	Udział MSP z kapitałem zagranicznym w ogólnej liczbie MSP (w %)
2001	43700	4163	9,50
2002	42496	4023	9,50
2003	39825	4009	10,10
2004 (I-II kwartał)	38822	3980	10,25

Źródło: Dane GUS

Wśród badanych małych i średnich przedsiębiorstw w 2003 r. było: 11 519 MSP-eksporterów (28,9%) i 28 306 MSP-nieeksporterów (71,1%). W porównaniu do 2002 r. liczba eksporterów lekko zwiększyła się, a liczba nieeksporterów znacznie spadła (tablica 3). Prawdopodobnie oznacza to, że przy ogólnym spadku liczby MSP, część podmiotów podjęła działalność eksportową, zasilając szeregi eksporterów. Jednak należy sobie zdawać sprawę, że wzrost liczby MSP-eksporterów w 2003 r. nastąpił po poważnym spadku ich liczebności w 2002 r.

Tablica 3. **Liczba MSP eksporterów i MSP-nieeksporterów**

Wyszczególnienie	MSP-eksporterzy	MSP-nieeksporterzy	MSP ogółem
2001	14375	29325	43700
2002	11147	31349	42496
2003	11519	28306	39825
2004 (I-II kwartał)	10739	28083	38822

Źródło: dane GUS.

Sekcjami o największej liczbie MSP-eksporterów były: sekcja D (przemysł przetwórczy), sekcja G (handel), sekcja I (transport i łączność), sekcja F (budownictwo) oraz sekcja K (obsługa nieruchomości, wynajem i działalność związana z prowadzeniem interesów). Łącznie na dwie pierwsze sekcje przypadało 81,6%, a na wszystkie pięć sekcji 97,3% wszystkich MSP-eksporterów.

Wśród MSP-eksporterów zidentyfikowano grupę przedsiębiorstw, co do których można było określić kierunek geograficzny eksportu ich towarów. W 2003 r. grupa ta liczyła 9536 MSP-eksporterów, w tym 53,6% przypadło na firmy eksportujące głównie (ponad 50% eksportu) na rynki krajów Unii Europejskiej (dla wszystkich badanych okresów przyjmujemy, że jest to UE-15), 39,4% na podmioty eksportujące głównie do krajów Europy Środkowej i Wschodniej (według statusu tych krajów przed 1 maja 2004 r.) oraz 7% na pozostałych MSP-eksporterów, o innym dominującym kierunku eksportu towarów.

Spośród 5108 małych i średnich przedsiębiorstw o przewadze eksportu do UE 72,8% firm reprezentowało przetwórstwo przemysłowe, a 16,5% – handel. W przetwórstwie przemysłowym działaniami o największej liczbie MSP-eksporterów nastawionych na eksport do UE były: produkcja wyrobów metalowych (620 firm), produkcja maszyn i urządzeń (389), produkcja drewna i wyrobów z drewna (370), produkcja odzieży (325), produkcja mebli (321), produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych (296), produkcja artykułów spożywczych i napojów (257).

Z kolei, wśród 3755 małych i średnich przedsiębiorstw o przewadze eksportu do krajów Europy Środkowej i Wschodniej, na podmioty działające w przemyśle przetwórczym przypa-

dało 54,6%, a na firmy handlowe 36,9%. W tej pierwszej sekcji szczególnie licznie były reprezentowane działy: produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych (293 firmy), produkcja artykułów spożywczych i napojów (254), produkcja wyrobów metalowych (196), produkcja maszyn i urządzeń (186), produkcja wyrobów chemicznych (176).

### 3. Sytuacja finansowa podmiotów z kapitałem zagranicznym i podmiotów bez kapitału zagranicznego

Generalnie rzecz biorąc w sektorze MSP przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego wykazywały lepszą kondycję finansową niż podmioty bez kapitału zagranicznego. Przewaga finansowa tych pierwszych firm występowała w latach 2001-2002 i w pierwszym półroczu 2004 r. (tablica 4.). Przejawiała się ona przede wszystkim w wyższych wskaźnikach rentowności, a także w większej płynności finansowej. Jedynie w 2003 r., korzystniej pod względem rentowności (z całej działalności) prezentowały się podmioty z wyłącznym udziałem kapitału krajowego. Głębsza analiza wskazuje jednak, że o przewadze finansowej tych firm w 2003 r. zdecydowały czynniki pozaooperacyjne, o wyjątkowym charakterze. Natomiast w zakresie rentowności operacyjnej również i w tym okresie lepsze wyniki miały podmioty z kapitałem zagranicznym (tablica 5.).

Tablica 4. Rentowność obrotu brutto MSP z kapitałem zagranicznym i MSP bez kapitału zagranicznego (w %)

MSP	2001	2002	2003	I półrocze 2004
MSP z kapitałem zagranicznym	2,2	1,9	2,5	5,5
MSP bez kapitału zagranicznego	1,2	0,6	3,4	4,3

O relatywnie wysokiej rentowności MSP bez kapitału zagranicznego w 2003 r. zdecydowały rezultaty podmiotów z górnictwa (sekcja C). W sekcji tej małe i średnie firmy z wyłącznym kapitałem krajowym uzyskały rekordową rentowność brutto w wysokości 47,8%. Przyczyn tego należy szukać w programie restrukturyzacji górnictwa, w myśl którego przedsiębiorstwom zaliczanym do tej sekcji umożliwiono restrukturyzację zadłużenia (w tym wobec ZUS i budżetu), co poprzez zyski nadzwyczajne wpłynęło na wielkość księgowych wyników finansowych, a w efekcie na wspomniany wskaźnik rentowności. Warto przy tym zauważyć, że rentowność operacyjna MSP bez kapitału zagranicznego w sekcji C wynosiła w 2003 r. tylko 0,9% i była tylko nieznacznie wyższa niż w 2002 r., kiedy to wynosiła 0,4%.

O tym, że w 2003 r. rentowność brutto (z całej działalności) MSP bez kapitału zagranicznego w sekcji C była wyjątkowo wysoka (47,8%) świadczy także fakt, że w I półroczu 2004 r. analogiczny wskaźnik dla tych firm wyniósł zaledwie 2,1%.

Tablica 5. Rentowność operacyjna MSP z kapitałem zagranicznym i MSP bez kapitału zagranicznego (w %)

MSP	2001	2002	2003	I półrocze 2004
MSP z kapitałem zagranicznym	3,4	4,2	4,9	5,7
MSP bez kapitału zagranicznego	2,3	1,9	2,5	3,6

Przewaga finansowa małych i średnich podmiotów z kapitałem zagranicznym nad MSP bez kapitału zagranicznego była szczególnie widoczna w najważniejszej sekcji tj. w przemyśle przetwórczym. We wszystkich czterech okresach, od 2001 r. do pierwszej połowy 2004 r., podmioty z udziałem kapitału obcego uzyskały wyższe wskaźniki rentowności (tablica 6).

W I połowie 2004 r. w przemyśle przetwórczym na 22 działy, dla których są dostępne wyniki, w 17 przypadkach wyższą rentowność brutto wykazywały małe i średnie przedsiębiorstwa z udziałem kapitału obcego. Ich przewaga, pod tym względem była szczególnie duża w następujących działach:

- produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych (rentowność brutto firm z udziałem kapitału zagranicznego wyniosła 8% wobec – 2,9% w przypadku firm bez kapitału zagranicznego),
- produkcja skór wyprawionych i wyrobów ze skór wyprawionych (9,8% wobec 2,8%),
- wytwarzanie koksu, produktów rafinacji ropy naftowej (10,7% wobec 4,5%),
- produkcja metali (10,5% wobec 4,5%),
- produkcja metalowych wyrobów gotowych (12,5% wobec 6,5%).

Tablica 6. **Rentowność obrotu brutto MSP z kapitałem zagranicznym i MSP bez kapitału zagranicznego w przemyśle przetwórczym (w %)**

MSP	2001	2002	2003	I półrocze 2004
MSP z kapitałem zagranicznym	2,8	2,9	3,7	8,0
MSP bez kapitału zagranicznego	1,2	- 0,6	2,4	5,8

Natomiast małe i średnie podmioty bez kapitału zagranicznego miały wyższe wskaźniki rentowności brutto w czterech działach, w tym w jednym (produkcja maszyn biurowych i komputerów) ich przewaga była bardzo duża.

W produkcji artykułów spożywczych i napojów obie grupy miały taki sam poziom rentowności brutto (4%).

W pierwszych sześciu miesiącach 2004 r. wśród MSP z kapitałem zagranicznym, działających w przemyśle przetwórczym najwyższe wskaźniki rentowności brutto miały podmioty z następujących działów:

- produkcja metalowych wyrobów gotowych (omawiany wskaźnik wyniósł 12,5%),
- produkcja pozostałego sprzętu transportowego (11,2%),
- produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych (10,8%),
- produkcja metali (10,5%),
- produkcja pojazdów mechanicznych (10%).

Wśród małych i średnich firm posiadających wyłącznie kapitał krajowy omawiany wskaźnik był najwyższy w przypadku działów:

- produkcja wyrobów chemicznych (10%),
- produkcja pozostałego sprzętu transportowego (9,1%),
- produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych (9%),
- produkcja wyrobów z surowców niemetalicznych pozostałych (8,4%).

W 2003 r. i w pierwszej połowie 2004 r. miała miejsce poprawa sytuacji finansowej przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego i podmiotów bez kapitału zagranicznego. Przebiegała ona różnie. W przypadku tej pierwszej grupy firm zdecydowanie większy wzrost rentowności wystąpił w I półroczu 2004 r., natomiast w przypadku drugiej grupy – w 2003 r.

W stosunku do 2003 r., w pierwszych sześciu miesiącach 2004 r. wzrost rentowności brutto podmiotów z kapitałem zagranicznym wystąpił m.in. w takich sekcjach jak: przemysł przetwórczy, handel, transport i łączność oraz obsługa nieruchomości i biznesu. Spośród głównych sekcji, jedynie w budownictwie wyniki pogorszyły się. W przemyśle przetwórczym o skali poprawy świadczy fakt, że na 21 działów, dla których są dostępne wyniki, w 20 przy-

padkach miał miejsce wzrost rentowności brutto. Jedynym działem, w którym wystąpił regres omawianego wskaźnika, była produkcja maszyn biurowych i komputerów.

Podobnie jak w latach 2001-2002, tak i w dwóch kolejnych badanych okresach, firmy z kapitałem zagranicznym miały relatywnie mniejsze koszty pracy, natomiast wykazywały wyższy udział kosztów finansowych w przychodach ogółem. To ostatnie w praktyce oznaczało, że firmy te były bardziej zadłużone. Mogło to być konsekwencją większych inwestycji, ale także mogło to wynikać z dążenia do unikania płacenia podatków w Polsce. To ostatnie dotyczy przypadków, kiedy podmiot zadłuża się w firmie macierzystej, zlokalizowanej za granicą. Zdaniem ekspertów, wypłacanie zagranicznym inwestorom bezpośrednim wysokich odsetek od kredytów, jakich udzielili spółkom córkom, jest jednym ze sposobów transferowania zysków za granicę. Według danych NBP, wartość tych odsetek wyraźnie rosła w ostatnich kilku latach: w 1996 r. było to 88 mln USD, w 1999 r. – już 419 mln USD, a w 2002 r. – aż 629 mln USD (dane za 2003 r. będą niebawem ogłoszone).

Od 2001 r. do I połowy 2004 r. zanotowano zmniejszenie udziału kosztów finansowych w przychodach ogółem zarówno u podmiotów z kapitałem zagranicznym (z 4,7% do 3,7%), jak i przedsiębiorstw z kapitałem krajowym (z 4,2% do 1,5%). Tendencja ta wystąpiła prawie we wszystkich badanych grupach i podgrupach MSP, a także w dużych firmach i była naturalną konsekwencją spadku podstawowych stóp procentowych w tym okresie. Ustalana przez NBP stopa kredytu lombardowego obniżyła się z 15,5% w 2001 r. do 6,75% w pierwszej połowie 2004 r.

#### 4. Sytuacja finansowa eksporterów i nieeksporterów

Zarówno w sektorze MSP, jak i w firmach dużych, przedsiębiorstwa eksportujące wykazywały na ogół lepszą kondycję finansową niż firmy nieeksportujące. Taka sytuacja w grupie MSP występowała np. w latach 2001-2002 i I półroczu 2004 r. (tablica 7). Fakt, że eksporterzy mają z reguły korzystniejsze wyniki finansowe niż nieeksporterzy zawdzięczać należy temu, że eksporterami są z reguły lepsze firmy. Dysponują one większym kapitałem, nowocześniejszym parkiem maszynowym oraz są sprawniej zarządzane i zorganizowane. To, że eksporterzy dysponują, w porównaniu z nieeksporterami, nowocześniejszą technologią i lepszą organizacją pracy znajduje swoje odzwierciedlenie w fakcie, że mają oni relatywnie niższe koszty pracy. W grupie MSP omawiane zjawisko ilustrują dane zawarte w tablicy 8.

Tablica 7. Rentowność obrotu brutto MSP-eksporterów i MSP-nieeksporterów (w %)

Wyszczególnienie	2001	2002	2003	I–II kwartał 2004
MSP-eksporterzy ogółem	1,8	1,1	2,7	6,7
MSP-nieeksporterzy ogółem	1,0	0,7	3,6	2,9

Tablica 8. Udział kosztów pracy w przychodach ogółem u MSP-eksporterów i u MSP-nieeksporterów (w %)

Wyszczególnienie	2001	2002	2003	I–II kwartał 2004
MSP-eksporterzy ogółem	10,8	10,7	9,7	8,6
MSP-nieeksporterzy ogółem	11,9	11,9	10,7	10,0

Małe i średnie firmy eksportujące także więcej inwestują, co znajduje swój wyraz w na ogół większym udziale kosztów finansowych w przychodach ogółem.

Rok 2003 był wyjątkiem w wyżej sformułowane regule, bowiem w tym okresie lepsze wyniki w rentowności uzyskała grupa ogółu MSP-nieeksporterów. Dotyczyło to jednak wyłącznie rentowności z całej działalności. W zakresie rentowności operacyjnej, obejmującej

główny nurt działalności przedsiębiorstwa zdecydowanie przeważała grupa MSP-eksporterów (tablica 9). Oznacza to, że o lepszych wynikach ogółu MSP-nieeksporterów zdecydowały w tym okresie czynniki nadzwyczajne czy wyjątkowe. W szczególności chodzi tu o sytuację w górnictwie (sekcja C), w której to sekcji MSP-nieeksporterzy skorzystali z dobrodziejstw programu restrukturyzacji w drugiej połowie tego roku. Dla ilustracji tego zjawiska wystarczy podać, że dla MSP-nieeksporterów z tej sekcji rentowność z całej działalności wyniosła 49,8%, a rentowność operacyjna zaledwie 0,4%. Nadzwyczajnie dobra pozycja finansowa MSP-nieeksporterów w sekcji C zaważyła na ogólnych wskaźnikach rentowności dla grupy MSP-nieeksporterów. Przypomnijmy, że te same, wyjątkowe czynniki, występujące w górnictwie przesądziły o stosunkowo dobrych wskaźnikach rentowności w 2003 r. dla ogółu małych i średnich podmiotów bez kapitału zagranicznego.

Tablica 9. Rentowność operacyjna MSP-eksporterów i MSP-nieeksporterów (w %)

Wyszczególnienie	2001	2002	2003	I-II kwartał 2004
MSP-eksporterzy ogółem	3,2	3,2	4,6	6,5
MSP-nieeksporterzy ogółem	1,9	1,8	1,8	2,1

W pierwszej połowie 2004 r. w sektorze MSP przewaga finansowa eksporterów nad nieeksporterami występowała we wszystkich pięciu podstawowych sekcjach (tablica 10). W największym stopniu przeważały MSP-eksporterzy w sekcji K, obejmującej obsługę nieruchomości i biznesu. Grupa 553 podmiotów eksportujących uzyskała w tej sekcji rentowność brutto w wysokości 11,5%, podczas gdy dla grupy 3509 przedsiębiorstw nieeksportujących wskaźnik wyniósł tylko 4,9%.

Tablica 10. Rentowność obrotu brutto MSP-eksporterów i MSP-nieeksporterów w I półroczu 2004 r. (w %)

Działy gospodarki	MSP-eksporterzy	MSP-nieeksporterzy
Ogółem:	6,7	2,9
Przemysł przetwórczy (sekcja D)	7,8	3,3
Budownictwo (F)	2,6	- 0,1
Handel (G)	5,2	2,7
Transport i łączność (I)	9,0	7,8
Obsługa nieruchomości i biznesu (K)	11,5	4,9

Podstawowe znaczenie miała sytuacja w przemyśle przetwórczym, w którym prowadziła działalność największa grupa badanych MSP. Na 21 działów tej sekcji, dla których są dostępne wyniki, w 18 przypadkach lepszą kondycję wykazywali MSP-eksporterzy. Ich przewaga w zakresie rentowności brutto nad MSP – nieeksporterami była najwyższa w następujących działach:

- produkcja skór wyprawionych i wyrobów ze skór wyprawionych (rentowność brutto wynosiła 5,5% dla MSP-eksporterów i -3,7% dla MSP-nieeksporterów),
- produkcja pozostałego sprzętu transportowego (11,4% wobec 2,5%),
- produkcja wyrobów z surowców niemetalicznych pozostałych (12,1% wobec 3,5%),
- produkcja pojazdów mechanicznych (9,6% wobec 2,3%),
- produkcja odzieży i wyrobów futrzarskich (7,1% wobec 0,3%),
- produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych (11,7% wobec 5%),
- produkcja masy włóknistej, papieru oraz wyrobów z papieru (8,4% wobec 1,8%).

Tylko w trzech, poniżej wymienionych działach, wyższą rentowność brutto mieli MSP-nieeksporterzy:



- produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i komunikacyjnych (rentowność brutto wynosiła 3,4% dla MSP-nieeksporterów i -2,4% dla MSP-eksporterów),
- produkcja maszyn biurowych i komputerów (1% wobec -2,8%),
- produkcja wyrobów chemicznych (12,1% wobec 9,5%).

W pierwszym półroczu 2004 r. kondycja finansowa małych i średnich przedsiębiorstw – eksporterów, w odróżnieniu od MSP-nieeksporterów, zdecydowanie poprawiła się. Rentowność obrotu brutto podgrupy podmiotów eksportujących wzrosła z 2,7% w 2003 r. do 6,7% w pierwszej połowie 2004 r. (tablica 7). Warto dodać, że poprawa w zakresie rentowności u MSP-eksporterów miała miejsce już w 2003 r., ale wtedy była ona znacznie słabsza (z 1,1% w 2002 r. do 2,6% w 2003 r.). Z dużym prawdopodobieństwem można założyć, że wysokie wskaźniki rentowności MSP-eksporterów z pierwszych sześciu miesięcy 2004 r. nie utrzymają się w II półroczu 2004 r. (wyniki za drugie półrocze będą dostępne dopiero w kwietniu 2005 r.), z uwagi na znaczne wzmocnienie kursu złotego, które ujemnie wpływa na opłacalność eksportu.

W pierwszych sześciu miesiącach 2004 r. poprawa wyników finansowych objęła MSP-eksporterów wszystkich pięciu głównych sekcji. Rentowność brutto MSP-eksporterów wzrosła w przemyśle przetwórczym z 3,3% w 2003 r. do 7,8% w pierwszej połowie 2004 r., w handlu odpowiednio z 1,9% do 5,2%, w budownictwie z -0,4% do 2,6%, w transporcie i łączności z 8,6% do 9%, a w obsłudze nieruchomości i biznesu z 0% do aż 11,5%.

O skali poprawy kondycji MSP-eksporterów w przemyśle przetwórczym świadczy fakt, że na 21 działów sekcji D, dla których są dostępne wyniki, w 19 przypadkach nastąpił wzrost rentowności brutto. Progresja tego wskaźnika była największa w następujących działach:

- produkcja pozostałego sprzętu transportowego wzrost omawianego wskaźnika (z -0,5% do 11,4%),
- produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej nie sklasyfikowana (z -1,3% do 8,5%),
- produkcja pojazdów mechanicznych (z 0,4% do 9,6%),
- produkcja metali (z -0,6% do 5,9%),
- produkcja wyrobów z surowców niemetalicznych pozostałych (z 6% do 12,1%),
- produkcja artykułów spożywczych i napojów (z 1% do 6,3%),
- produkcja drewna i wyrobów z drewna (z 2,7% do 7,7%).

Jedynie w dwóch działach omawiany wskaźnik obniżył się. Chodzi tu o produkcję sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i komunikacyjnych (spadek z 4,6% do -2,4%) oraz produkcję maszyn biurowych i komputerów (z 3,9% do -2,8%).

## **5. Wyniki finansowe podmiotów eksportujących głównie do krajów Unii Europejskiej i podmiotów o przewadze eksportu do krajów Europy Środkowej i Wschodniej**

Porównując wyniki finansowe MSP-eksporterów, wyodrębnionych według głównych kierunków eksportu ich towarów można stwierdzić, że przedsiębiorstwa eksportujące głównie do krajów Europy Środkowej i Wschodniej uzyskują wyższą rentowność niż firmy eksportujące głównie do krajów UE-15. Taka sytuacja panowała zarówno w I półroczu 2004 r., jak i w latach 2001-2003 (tablica 11). Relatywnie większe zyski firm, z co najmniej 50% eksportem na rynki krajów Europy Środkowej i Wschodniej, mogły wynikać z faktu, że sprzedaż do tego rejonu (a zwłaszcza do krajów b. ZSRR) jest obciążona większym ryzykiem niż do krajów Europy Zachodniej.

Tablica 11. **Rentowność obrotu brutto MSP-eksporterów wyodrębnionych według głównego kierunku ich eksportu (w %)**

Wyszczególnienie	2001	2002	2003	I–II kwartał 2004
MSP-eksporterzy, z ponad 50% udziałem UE-15 w ich eksporcie	0,6	0,6	2,3	6,3
MSP-eksporterzy, z ponad 50% udziałem Europy Środkowej i Wschodniej UE w ich eksporcie	3,0	2,8	3,2	7,1

W sektorze MSP, zarówno przedsiębiorstwa nastawione na eksport do UE-15, jak firmy wyspecjalizowane w wywozie do krajów Europy Środkowej i Wschodniej zanotowały poprawę wyników finansowych w 2003 r. i w pierwszej połowie 2004 r. Rentowność brutto tych pierwszych zwiększyła się z 0,6% w 2002 r., do 2,3% w 2003 r. i do 6,3% w pierwszej połowie 2004 r., a tych drugich odpowiednio z 2,8% do 3,2% i do 7,1%. Jedną z przyczyn polepszenia wyników finansowych podmiotów wyspecjalizowanych w eksporcie do UE-15 było osłabienie złotego w stosunku do euro. Średni kurs euro wzmościł się z 4,3978 zł w 2003 r. do 4,7358 zł w pierwszych sześciu miesiącach 2004 r.

W pierwszej połowie 2004 r. poprawa kondycji finansowej MSP eksportujących głównie do krajów UE-15 widoczna była przede wszystkim w przemyśle przetwórczym. Rentowność brutto omawianej grupy przedsiębiorstw w tej sekcji zwiększyła się z 3,6% w 2003 r. do 8% w pierwszym półroczu 2004 r. W przemyśle przetwórczym poprawa sytuacji finansowej MSP nastawionych na eksport do UE-15 była powszechna i wystąpiła we wszystkich 21 działach w tej sekcji, dla których są dostępne wyniki. Największy wzrost rentowności brutto miał miejsce w działach:

- produkcja pozostałego sprzętu transportowego (wzrost omawianego wskaźnika z –1,1% do 12,1%),
- produkcja pojazdów mechanicznych (z 0,2% do 10,5%),
- produkcja metali (z –2% do 6,3%),
- produkcja wyrobów z surowców niemetalicznych pozostałych (z 6,8% do 13,8%),
- produkcja wyrobów chemicznych (z 4,5% do 9,5%),
- produkcja drewna i wyrobów z drewna (z 2,8% do 7,8%),
- produkcja odzieży (z 2,9% do 7,9%).

Natomiast małe i średnie firmy handlowe (tj. działające w sekcji G) wyspecjalizowane w eksporcie do UE-15 zanotowały znacznie mniejszy wzrost rentowności brutto, niż analogiczne podmioty z przemysłu przetwórczego. Dla firm handlowych omawiany wskaźnik podniósł się z 1,8% w 2003 r. do 3,6% w I połowie 2004 r.

W grupie małych i średnich podmiotów nastawionych na eksport do krajów Europy Środkowej i Wschodniej układ był odwrotny i poprawa kondycji finansowej była większa w firmach handlowych. Poprawiły one rentowność brutto z 2,1% w 2003 r. do 7,1% w pierwszych sześciu miesiącach 2004 r. Natomiast dla przedsiębiorstw z przemysłu przetwórczego wskaźnik ten podniósł się z 4,5% do 7,2%.

W pierwszych sześciu miesiącach 2004 r. wśród MSP-eksporterów przemysłu przetwórczego o przewadze eksportu do UE-15 najlepszą kondycję finansową wykazywały działy:

- produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych (rentowność brutto w wysokości 13,8%),
- produkcja pozostałego sprzętu transportowego (12,1%),
- produkcja pojazdów mechanicznych (10,5%),
- produkcja sprzętu radiowego, telewizyjnego i telekomunikacyjnego (9,7%),

- produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych (9,6%),
- produkcja wyrobów chemicznych (9,5%),
- produkcja metalowych wyrobów gotowych (9,3%),
- produkcja masy włóknistej, papieru oraz wyrobów z papieru (9,2%),
- produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych (9,1%).

Natomiast najslabiej wypadli MSP-eksporterzy rekrutujący się z następujących działów:

- produkcja maszyn biurowych i komputerów (4,1%),
- produkcja artykułów spożywczych i napojów (4,3%),
- zagospodarowywanie odpadów (4,4%).

Warto podkreślić, że w pierwszym półroczu 2004 r. wśród tej grupy firm eksporterzy ze wszystkich działów przemysłu przetwórczego uzyskali dodatni wynik finansowy brutto (zysk brutto).

W tym samym okresie tj. w pierwszym półroczu 2004 r. wśród MSP-eksporterów z przemysłu przetwórczego o przewadze eksportu do krajów Europy Środkowej i Wschodniej najwyższą rentowność brutto wykazywały takie działy jak:

- produkcja pozostałego sprzętu transportowego (15,4%),
- produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych (13,3%),
- produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych (11,8%),
- działalność wydawnicza, poligrafia (11,3%),
- produkcja metalowych wyrobów gotowych (9,0%).

Zdecydowanie najgorszy rezultat w zakresie rentowności brutto (-27,3%) uzyskali MSP-eksporterzy z działu obejmującego produkcję sprzętu radiowego, telewizyjnego i telekomunikacyjnego.

Interesujące jest porównanie struktury kosztów produkcji obydwu grup MSP-eksporterów, wyodrębnionych według głównych kierunków eksportu ich towarów (tablica 12 i 13). Otóż małe i średnie przedsiębiorstwa eksportujące głównie do krajów UE-15 miały relatywnie wyższe koszty pracy, koszty materiałowe i koszty finansowe niż analogiczne firmy eksportujące głównie do krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Oznaczać to może, że do Europy Zachodniej sektor MSP eksportuje w większym stopniu wyroby pracochłonne i materiałochłonne. Podmioty zaangażowane w tym eksporcie są także bardziej zadłużone niż przedsiębiorstwa nastawione na eksport do krajów Europy Środkowej i Wschodniej.

Tablica 12. Sytuacja finansowa MSP o przewadze eksportu do krajów UE-15 i MSP o przewadze eksportu do krajów Europy Środkowej i Wschodniej w 2003 r.

Wskaźnik	MSP – ( UE 15)	MSP – EŚW
Rentowność obrotu brutto (w %)	2,3	3,2
Rentowność obrotu netto (w %)	1,6	2,2
Rentowność obrotu brutto na podstawie działalności operacyjnej (w %)	4,4	4,7
Udział kosztów pracy w przychodach ogółem (w %)	10,5	7,8
Udział kosztów materiałowych w przychodach ogół. (w %)	27,6	22,6
Udział kosztów finansowych w przychodach ogół. (w %)	3,6	2,5

W ostatnich latach w grupie małych i średnich podmiotów, eksportujących głównie do krajów UE miała miejsce wyraźna tendencja do wzrostu udziału kosztów materiałowych i spadku udziału kosztów pracy w przychodach ogółem. Ten pierwszy wskaźnik podniósł się z 23% w 2001 r., do 24,9% w 2002 r., do 27,6% w 2003 r. i do 29,8% w pierwszych sześciu miesiącach 2004 r. Jak wiadomo, działalność eksportowa jest w Polsce bardzo importochłonna. Można więc przypuszczać, że za wysokim wskaźnikiem materiałochłonności przychodów

u tej podgrupy eksporterów kryły się w wielu przypadkach koszty zakupionych za granicą części, podzespołów i innych materiałów. Drugi wskaźnik obniżył się w omawianej grupie podmiotów z ok. 12% w latach 2001-2002 do 10,5% w 2003 r. i do 9,3% w I półroczu 2004 r. Warto dodać, że spadek płacochłonności przychodów wystąpił także w grupie MSP-eksporterów, nastawionych na wywóz do krajów Europy Środkowej i Wschodniej, a także u MSP-nieeksporterów i dużych eksporterów. Proces ten odzwierciedlał powszechną w polskiej gospodarce redukcję kosztów, czego skutkiem był m.in. spadek zatrudnienia.

Tablica 13. Sytuacja finansowa MSP o przewadze eksportu do krajów UE-15 i MSP o przewadze eksportu do krajów Europy Środkowej i Wschodniej w I półroczu 2004 r.

Wskaźnik	MSP-(UE 15)	MSP – EŚW
Rentowność obrotu brutto (w %)	6,3	7,1
Rentowność obrotu netto (w %)	5,3	6,0
Rentowność obrotu brutto na podstawie działalności operacyjnej (w %)	6,1	7,1
Udział kosztów pracy w przychodach ogółem (w %)	9,3	6,7
Udział kosztów materiałowych w przychodach ogół. (w %)	29,8	21,4
Udział kosztów finansowych w przychodach ogół. (w %)	1,7	1,2

## 7. Podsumowanie

1. Generalnie rzecz biorąc w sektorze MSP przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego wykazywały lepszą kondycję finansową niż podmioty bez kapitału zagranicznego. Dość wyraźna przewaga rentowności tej pierwszej grupy firm występowała w latach 2001-2002 i w pierwszym półroczu 2004 r. Jedynie w 2003 r. korzystniejsze wyniki uzyskały podmioty z wyłącznym udziałem kapitału krajowego. Zadecydowały jednak o tym czynniki pozaoperacyjne, o wyjątkowym charakterze. W szczególności było to związane z wdrażaniem programu restrukturyzacji niektórych branż (np. górnictwa).

2. W 2003 r. i pierwszej połowie 2004 r. miała miejsce poprawa sytuacji finansowej przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego i podmiotów bez kapitału zagranicznego. Przebiegała ona różnie. W przypadku tej pierwszej grupy firm zdecydowanie większy wzrost rentowności wystąpił w I półroczu 2004 r., natomiast w przypadku drugiej grupy – w 2003 r.

3. Zarówno w sektorze MSP, jak i w firmach dużych, przedsiębiorstwa eksportujące wykazywały na ogół korzystniejsze wyniki finansowe niż firmy nieeksportujące. Związane jest to z faktem, że eksporterami są z reguły lepsze firmy, dysponujące większym kapitałem i nowocześniejszą technologią, sprawniej zarządzane i zoorganizowane. W pierwszej połowie 2004 r. w sektorze MSP przewaga finansowa eksporterów nad nieeksporterami występowała we wszystkich pięciu podstawowych sekcjach tj. w przemyśle przetwórczym, handlu, budownictwie, obsłudze nieruchomości i biznesu oraz w transporcie i łączności. W przemyśle przetwórczym, na 21 działów tej sekcji, dla których są dostępne wyniki, w 18 przypadkach lepszą kondycję wykazywali w tym okresie MSP-eksporterzy.

4. W pierwszym półroczu 2004 r. kondycja finansowa małych i średnich przedsiębiorstw-eksporterów, w odróżnieniu od MSP-nieeksporterów, zdecydowanie poprawiła się. Rentowność obrotu brutto podgrupy podmiotów eksportujących wzrosła z 2,7% w 2003 r. do 6,7% w pierwszej połowie 2004 r. Z dużym prawdopodobieństwem można założyć, że wysokie wskaźniki rentowności MSP-eksporterów z pierwszych sześciu miesięcy 2004 r. nie utrzymają się w II półroczu 2004 r. z uwagi na znaczne wzmocnienie kursu złotego, które ujemnie wpływa na opłacalność eksportu.

5. Poprawa wyników finansowych objęła w pierwszym półroczu 2004 r. MSP-eksporterów wszystkich pięciu głównych sekcji. W najważniejszej z nich tj. w przemyśle przetwórczym rentowność brutto MSP-eksporterów wzrosła z 3,3% w 2003 r. do 7,8% w

pierwszej połowie 2004 r. O skali poprawy kondycji MSP-eksporterów w tej sekcji świadczy fakt, że na 21 działów, dla których są dostępne wyniki, w 19 przypadkach nastąpił wzrost rentowności brutto. Progresja tego wskaźnika była największa w następujących działach: produkcja pozostałego sprzętu transportowego; produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej nie sklasyfikowana; produkcja pojazdów mechanicznych; produkcja metali; produkcja wyrobów z surowców niemetalicznych pozostałych; produkcja artykułów spożywczych i napojów; produkcja drewna i wyrobów z drewna.

6. Małe i średnie przedsiębiorstwa eksportujące głównie do krajów UE-15 uzyskiwały niższą rentowność niż małe i średnie firmy o przewadze eksportu do krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Taka sytuacja panowała zarówno w I półroczu 2004 r., jak i w latach 2001-2003. Relatywnie większe zyski firm, z co najmniej 50% eksportem na rynki krajów Europy Środkowej i Wschodniej, mogły wynikać z faktu, że sprzedaż do tego rejonu (a zwłaszcza do krajów b. ZSRR) jest obciążona większym ryzykiem niż do krajów Europy Zachodniej.

7. W sektorze MSP zarówno przedsiębiorstwa nastawione na eksport do UE-15, jak firmy wyspecjalizowane w wywozie do krajów Europy Środkowej i Wschodniej zanotowały polepszenie wyników finansowych w 2003 r. i w pierwszej połowie 2004 r. Rentowność brutto tej pierwszej grupy zwiększyła się z 0,6% w 2002 r., do 2,3% w 2003 r. i do 6,3% w pierwszej połowie 2004 r., a tej drugiej odpowiednio z 2,8% do 3,2% i do 7,1%.

8. W pierwszych sześciu miesiącach 2004 r. poprawa kondycji finansowej MSP wyspecjalizowanych w eksporcie do krajów UE-15 widoczna była przede wszystkim w przemyśle przetwórczym. Rentowność brutto omawianej grupy przedsiębiorstw w tej sekcji zwiększyła się z 3,6% w 2003 r. do 8% w pierwszym półroczu 2004 r. Poprawa wystąpiła we wszystkich 21 działach przemysłu przetwórczego, dla których są dostępne wyniki. Największy wzrost rentowności brutto miał miejsce w działach: produkcja pozostałego sprzętu transportowego; produkcja pojazdów mechanicznych; produkcja metali; produkcja wyrobów z surowców niemetalicznych pozostałych; produkcja wyrobów chemicznych; produkcja drewna i wyrobów z drewna; produkcja odzieży.

9. Małe i średnie przedsiębiorstwa eksportujące głównie do krajów UE-15 miały relatywnie wyższe koszty pracy, koszty materiałowe i koszty finansowe niż analogiczne firmy, eksportujące głównie do krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Oznaczać to może, że do Europy Zachodniej sektor MSP eksportuje w większym stopniu wyroby pracochłonne i materiałochłonne. Podmioty zaangażowane w tym eksporcie są także bardziej zadłużone niż przedsiębiorstwa nastawione na eksport do krajów Europy Środkowej i Wschodniej.