

Robert Panek

Katedra Procesu Zarządzania

Rola sektora małych i średnich przedsiębiorstw w handlu zagranicznym

1. Wprowadzenie

Pojęcie „handel zagraniczny” obejmuje wszelkie rodzaje działalności związane z utrzymaniem stosunków gospodarczych z zagranicą. Handel zagraniczny w wąskim znaczeniu to sprzedaż za granicę lub zakup za granicę dóbr materialnych. Handel zagraniczny w szerokim znaczeniu to obroty majątkowo-kredytowe oraz bieżące, na które – oprócz wymiany towarowej – składają się zakup i sprzedaż za granicą usług oraz dóbr niematerialnych (np. praw patentowych, licencji, *know-how*) [Rymarczyk 2002, s. 15].

Od początku lat 90. obserwujemy ogromny wzrost udziału polskich podmiotów gospodarczych w obrotach handlu zagranicznego. O ile w połowie lat 80. liczba uczestników tego obrotu nie przekraczała 100, to w połowie lat 90. osiągnęła ponad sto tysięcy [Białecki 1999, s. 11].

Lata 90. to okres transformacji systemowej. W sferze handlu zagranicznego proces reform polegał m.in. na wprowadzeniu [Budzowski 2003, s. 255–256]:

- nowego prawa celnego i taryfy celnej,
- swobody kształtowania cen przez podmioty gospodarujące, ograniczeniu do niezbędnego minimum ilości towarów, których ceny ustalane są przez państwo,
- nowej polityki kursowej,
- nowego liberalnego prawa dewizowego i waluty wymiennej wewnętrznie – 1 czerwca 1995 r. oficjalnie przywrócono wymiennalność złotówki według standardów określonych w artykule VIII Międzynarodowego Funduszu Walutowego, pod koniec lat 90., złotówka stała się walutą zewnętrznie wymiennalną,
- liberalnych warunków działania w handlu zagranicznym, zniesiony został monopol państwa w handlu zagranicznym,

- otwartej gospodarki rynkowej ukierunkowanej na wymianę gospodarczą z zagranicą, współpracę gospodarczą z krajami rozwiniętymi,
- stabilnego pieniądza i ograniczeniu inflacji. Na początku lat 90. inflacja wynosiła kilkaset procent w stosunku rocznym, by końcem 2002 r. kształtować się na poziomie niższym niż 2% w stosunku rocznym.

Otwarcie gospodarki, liberalizacja polityki handlowej, Układ Europejski, porozumienie CEFTA, redukcja zadłużenia przywróciły wiarygodność Polski na rynku międzynarodowym. Wzrost wiarygodności, sukces procesu transformacji zdecydowały o atrakcyjności gospodarczej Polski dla inwestorów zagranicznych. Napływ kapitału zagranicznego był podstawowym czynnikiem kształtującym polski handel zagraniczny w latach 90.

2. Dynamika handlu zagranicznego sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP)

Burzliwy rozwój drobnej wytwórczości w Polsce w latach 90. pociągnął za sobą wzrost zaangażowania małych firm (zatrudniających do 49 osób) oraz średnich przedsiębiorstw (o zatrudnieniu od 50 do 249 osób) w handlu zagranicznych. Ich ekspansji na rynkach zagranicznych sprzyjało uproszczenie procedur związanych z rejestracją przedsiębiorstwa i liberalną polityką rynkową, która zachęcała do importu [Gostomski 2003, s. 37].

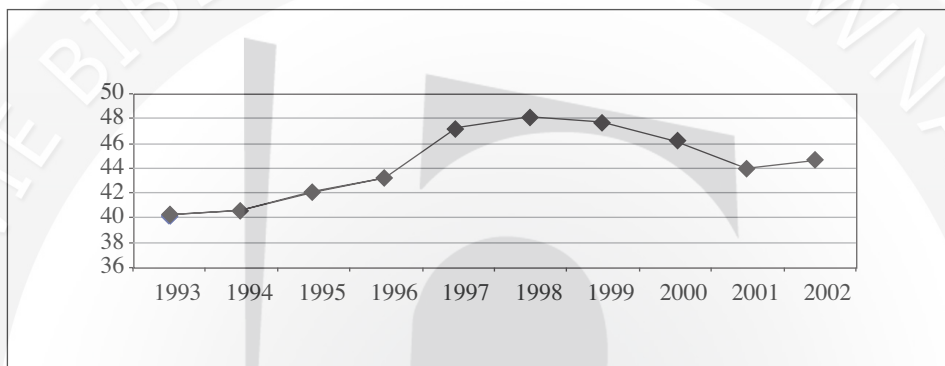
W latach 1993–1997 eksport polskich przedsiębiorstw wzrósł o 183%. W tym samym czasie eksport MSP zwiększył się o 172%. W 1998 r. w porównaniu z rokiem poprzednim eksport polskich przedsiębiorstw wzrósł o 9,6%, a eksport MSP zwiększył się o 12,3% i wynosił 13,4 mld USD, zaś udział MSP w eksporcie ogółem zwiększył się z 47% do 48,1%. W 1999 r. eksport polskich przedsiębiorstw spadł o 3%, a eksport MSP zmniejszył się o 3,8% i wynosił 13 mld USD, z kolei udział MSP w eksporcie ogółem zmniejszył się z 48,1% do 47,6% [Raport... 2001, s. 53].

W 2000 r. eksport polskich przedsiębiorstw wzrósł o 15%, a eksport MSP wzrósł o 13% i wynosił 14,6 mld USD (rys. 1). Mimo dobrych wyników udział sektora MSP w eksporcie ogółem zmniejszył się do 46,1%. Spadek udziału MSP w eksporcie ogółem był spowodowany głównie zwiększeniem eksportu dokonywanego przez firmy duże [Raport... 2002, s. 44].

W 2001 r. eksport polskich przedsiębiorstw wzrósł o 14%. W liczbach bezwzględnych eksport wyniósł 36,1 mld USD. Udział MSP w eksporcie ogółem wyniósł w 2001 r. 43,9% [Raport... 2003, s. 56–57].

W 2002 r. wartość eksportu małych i średnich przedsiębiorstw wyniosła 18,2 mld USD (wobec 15,8 mld USD w roku poprzednim), co oznaczało wzrost o 15,1% w stosunku do 2001 r. Natomiast eksport Polski ogółem osiągnął wartość 41 mld USD (wobec 31,6 mld USD w 2001 r.), zwiększając się o 13,6%. Wzrost eksportu MSP był zatem wyższy niż eksportu ogółem, co wzmocniło rolę MSP w całym polskim eksporcie. W poprzednich latach za-

równy w 2001 r., jak i w 2000 r. roczne przyrosty eksportu MSP były bowiem niższe niż eksportu ogółem. Udział MSP w eksporcie ogółem wyniósł w 2002 r. 44,5%, zwiększając się o 0,6 punktu procentowego w porównaniu z rokiem poprzednim. Zahamowana została tendencja spadkowa udziału MSP w eksporcie ogółem występująca w latach 2000 i 2001 [Raport... 2004, s. 54].



Rys. 1. Udział eksportu MSP w eksporcie ogółem w latach 1993–2002 (w procentach)

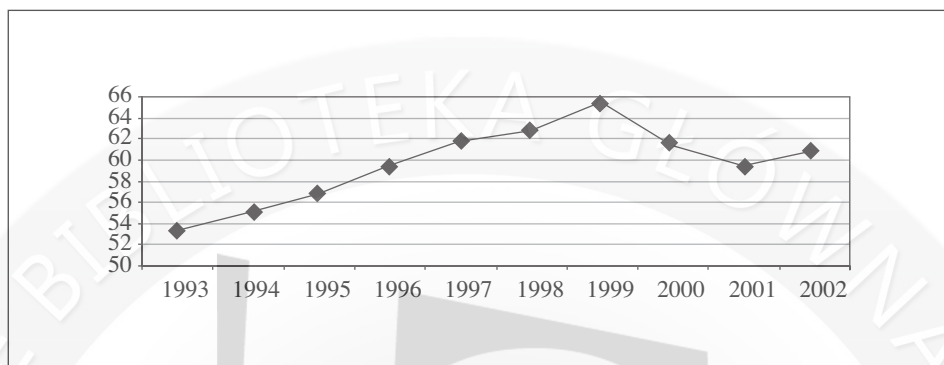
Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Raport... 2000, s. 49; 2001, s. 53; 2002, s. 44; 2004, s. 55].

W latach 1993–1997 import polskich przedsiębiorstw wzrósł o 226%, a import MSP o 208%. W 1998 r. w porównaniu do roku poprzedniego import polskich przedsiębiorstw wzrósł o 11,2%, a import MSP o 13,7% i wyniósł 29,9 mld USD, zaś udział MSP w imporcie zwiększył się z 61,8% do 63,2% (rys. 2). W kolejnym 1999 r. import polskich przedsiębiorstw spadł o 3%, a import MSP wzrósł o 1% i wyniósł 30,0 mld USD. Udział MSP w imporcie ogółem wzrósł z 63,2% do 65,4% [Raport... 2001, s. 53].

W 2000 r. import polskich przedsiębiorstw wzrósł o około 6%, a import MSP wzrósł o 1%, zaś udział sektora MSP w imporcie ogółem spadł z 65,4% do 61,3% [Raport... 2002, s. 44].

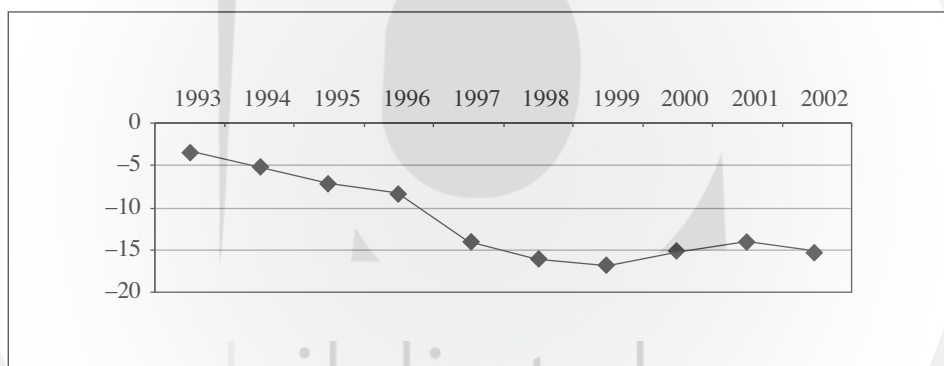
W następnym 2001 r. import polskich przedsiębiorstw wzrósł w porównaniu z rokiem poprzednim o 2,7%. W liczbach bezwzględnych import wyniósł 50,3 mld USD. Mimo że obroty handlu zagranicznego rosły, spadała dynamika tego wzrostu o blisko 4 punkty procentowe w imporcie [Raport... 2003, s. 56].

W 2002 r. wartość importu MSP wyniosła 33,5 mld USD, zwiększając się o 12,1% w porównaniu z rokiem poprzednim. Ponieważ wartość całego polskiego importu wzrosła w 2002 r. o 9,6%, a więc mniej niż MSP, to w rezultacie udział MSP, w imporcie ogółem zwiększył się z 59,4% w 2001 r. do 60,7% w 2002 r. [Raport... 2004, s. 54].



Rys. 2. Udział importu MSP w imporcie ogółem w latach 1993–2002 (w procentach)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Raport... 2000, s. 49; 2001, s. 53; 2002, s. 44; 2004, s. 55].



Rys. 3. Deficyt handlowy MSP w latach 1993–2002 (w mld USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Raport... 1999, s. 48; 2000, s. 49; 2001, s. 53; 2002, s. 44; 2004, s. 55].

W latach 1993–1997 znacznie (z 3,43 mld dolarów do 8,3 mld dolarów) wzrósł deficyt handlowy wytwarzany przez MSP (rys. 3). Udział MSP w tworzeniu deficytu zmniejszył się jednak w tym okresie z 74% do 50%. Spadek spowodowany był gorszymi niż osiąganymi przez MSP wynikami dużych firm w handlu zagranicznym. Po 1995 r. pojawiła się negatywna tendencja w wymianie handlowej MSP, przejawiająca się wyższą dynamiką importu niż eksportu i oznaczająca narastanie deficytu wymiany towarowej MSP. Wcześniej, mimo iż wartość importu MSP znacznie przewyższała wartość eksportu, to jednak dynamika eksportu była wyższa niż importu, co dawało nadzieję na stopniowe równoważenie wymiany handlowej sektora MSP [Raport... 1999, s. 48].

Przez kolejne lata spadło ujemne saldo obrotów towarowych całego polskiego handlu zagranicznego. Rozmiary deficytu handlowego osiągnęły w 2002 r.

14,1 mld USD i były tylko o 0,6% niższe niż w roku poprzednim, chociaż we wcześniejszych trzech latach spadki tego deficytu były wyraźnie większe. Natomiast deficyt w wymianie z zagranicą sektora MSP w 2002 r. zwiększył się o 8,6% w porównaniu z 2001 r. (z 14 mld USD do 15,2 mld USD). Należy podkreślić, że chociaż małe i średnie przedsiębiorstwa miały we wcześniejszych latach zasadniczy wpływ na rozmiary deficytu całego polskiego handlu zagranicznego, to w 2002 r. wpływ ten znacznie się wzmocnił [*Raport...* 2004, s. 55].

3. Struktura MSP w handlu zagranicznym

W latach 1993–2001 nastąpił wyraźny wzrost znaczenia eksportujących firm średnich. W 1995 r. realizowały one niewiele ponad 40% ogólnego eksportu MSP (3,6 mld USD), w 1999 r. już ponad 47% (6,2 mld USD) (tabela 1). Spadła natomiast rola firm małych (z 54,1% w roku 1998 do 52,8% rok później, z 7,2 mld USD do 6,9 mld USD). Wskazywało to z jednej strony na postępujące procesy koncentracji i specjalizacji w polskiej gospodarce, a z drugiej na występowanie barier w eksporcie dla firm najmniejszych [*Raport...* 2001, s. 54].

W 2002 r. nastąpił wzrost (w stosunku do 2001 r.) udziału małych i średnich przedsiębiorstw w handlu zagranicznym Polski, który był przede wszystkim wynikiem aktywności przedsiębiorstw z grupy MSP zatrudniających od 50 do 249 osób. W przypadku eksportu firmy te odnotowały wzrost o 20,7%, a eksport ten w liczbach bezwzględnych wynosił 9,4 mld USD, co było najwyższym wskaźnikiem na tle przedsiębiorstw z innych klas zatrudnienia. Wzrost eksportu przedsiębiorstw zatrudniających do 9 osób wyniósł bowiem 8,8%, a eksport firm o zatrudnieniu 10–49 osób zwiększył się o 10,5%. Dla porównania – przedsiębiorstwa duże (o zatrudnieniu 250 osób i więcej) zwiększyły swój eksport o 12,5%. Charakterystycznym dla MSP było, że im wyższy poziom zatrudnienia, tym wskaźniki dynamiki eksportu przedsiębiorstw z poszczególnych grup MSP kształtowały się korzystniej. Podobna gradacja tych wskaźników miała również miejsce w 2001 r. Największe z trzech kategorii MSP są przedsiębiorstwami na tyle silnymi i elastycznymi, że działalność eksportową mogą prowadzić z dużą skutecznością. Świadczy o tym znaczący wzrost udziału tych firm w eksporcie MSP ogółem w 2002 r. w porównaniu z 1995 r. [*Raport...* 2004, s. 55–56].

Dominujące znaczenie przedsiębiorstw zatrudniających od 50 do 249 osób w całym eksporcie MSP systematycznie zwiększało się od 1995 r. przede wszystkim kosztem najmniejszych firm zatrudniających do 9 osób. W 2002 r. udział firm średnich stanowił już 51,8% całego eksportu MSP (9,4 mld USD). Przedsiębiorstwa zatrudniające do 9 osób odnotowały w stosunku do 1995 r. duży spadek udziału w eksporcie MSP ogółem, natomiast udział firm zatrudniających 10–49 osób zmniejszył się relatywnie nieznacznie, udziały zaś tych przedsiębiorstw w 2002 r. wynosiły odpowiednio 23,2% i 25,1% (4,2 mld USD i 4,6 mld USD) i były niższe niż w 2001 r.

Tabela 1. Struktura eksportu MSP według wielkości przedsiębiorstwa w latach 1995–2002

Liczba zatrudnionych pracowników w przedsiębiorstwie	1995		1998		1999		2000		2001		2002	
	w mld USD	w %	w mld USD	w %	w mld USD	w %	w mld USD	w %	w mld USD	w %	w mld USD	w %
Ogółem	8,8	100	13,4	100	13,0	100	14,6	100	15,8	100	18,2	100
Do 9	2,8	17,6	3,7	27,6	3,6	27,6	4,2	28,7	3,9	24,5	4,2	23,1
10–49	2,4	38,3	3,6	26,5	3,3	25,2	3,7	25,1	4,1	26,1	4,6	25,1
50–249	3,6	44,1	6,1	45,9	6,1	47,2	6,7	46,2	7,8	49,4	9,4	51,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Raport... 1990, s. 50; 2001, s. 54; 2002, s. 45; 2004, s. 55].

Tabela 2. Struktura importu MSP według wielkości przedsiębiorstwa w latach 1995–2002

Liczba zatrudnionych pracowników w przedsiębiorstwie	1995		1998		1999		2000		2001		2002	
	w mld USD	w %	w mld USD	w %	w mld USD	w %	w mld USD	w %	w mld USD	w %	w mld USD	w %
Ogółem	16,0	100	29,9	100	30,0	100	30,0	100	29,9	100	33,5	100
Do 9	5,7	14,7	9,1	33,3	9,8	32,7	9,9	33,1	9,0	30,0	9,8	29,2
10–49	5,3	37,6	9,6	32,2	9,4	31,2	9,3	31,8	9,5	31,9	10,5	31,5
50–249	5,0	47,7	11,2	37,5	10,8	36,1	10,8	35,1	11,4	38,1	13,2	39,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Raport... 1990, s. 50; 2001, s. 54; 2002, s. 45; 2004, s. 55].

W latach 1993–2001 podobne tendencje jak w eksporcie były również w przypadku importu MSP, najszybciej rósł import największych MSP, tj. zatrudniających od 50 do 249 pracowników. Import tej grupy wzrósł w 1999 r. w porównaniu z 1995 r. o 4,6% i wynosił 10,8 mld USD (tabela 2). Spadł natomiast import małych przedsiębiorstw, w tym najbardziej (o blisko 3%) najmniejszych, zatrudniających 0–9 pracowników. Należy dodatkowo podkreślić, że w 1999 r. w porównaniu z rokiem poprzednim działalność importowa sektora MSP zmniejszyła się. Ten spadek nie dotyczył jednak przedsiębiorstw najmniejszych (0–9 pracujących), gdzie import wzrósł o 8,6% i wynosił 9,8 mld USD [Raport... 2001, s. 54].

W 2002 r. w imporcie małych i średnich przedsiębiorstw nie występowało tak wyraźne zróżnicowanie trzech kategorii MSP jak w przypadku eksportu. Rozkład importu MSP według wyodrębnionych klas zatrudnienia był stosunkowo równomierny. W 2002 r. 29,2% (9,8 mld USD) przywozu MSP przypadało na podmioty najmniejsze, zatrudniające do 9 osób, 31,5% (10,5 mld USD) na przedsiębiorstwa zatrudniające od 10 do 49 osób i 39,3% (13,2 mld USD) na firmy średnie. Jednakże w porównaniu z 1995 r. najistotniejsze zmiany dotyczyły wzrostu udziału przedsiębiorstw średnich, co dokonało się głównie kosztem firm najmniejszych. W 2002 r. przedsiębiorstwa zatrudniające od 50 do 249 osób osiągnęły najwyższy wskaźnik wzrostu importu w stosunku do 2001 r. (15,8%) wśród wszystkich kategorii małych i średnich przedsiębiorstw. Import przedsiębiorstw zatrudniających od 10 do 49 osób zwiększył się o 10,6%, a firm zatrudniających do 9 osób o 9%. Natomiast wzrost importu dużych przedsiębiorstw wyniósł 6% [Raport... 2004, s. 56].

Na uwagę zasługuje najmniejszy udział przedsiębiorstw o zatrudnieniu 50–249 osób w deficycie handlowym całego sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Udział ten w 2002 r. wynosił 25%, podczas gdy firm małych (zatrudniających 10–49 osób) 39%, a najmniejszych 36% (podobne proporcje występowały również w 2001 r.). Natomiast w okresie 1995–2000 (poza rokiem 1998) deficyt handlowy MSP w największym stopniu tworzyły przedsiębiorstwa najmniejsze, tj. o zatrudnieniu do 9 osób.

4. Główne kierunki handlu zagranicznego MSP

W latach 1993–2001 miały miejsce istotne zmiany w strukturze geograficznej handlu zagranicznego małych i średnich firm. Duże znaczenie w polskiej wymianie zagranicznej MSP odgrywał eksport do państw Europy Środkowo-Wschodniej, a szczególnie do państw byłego ZSRR (tabela 3). Udział MSP w całkowitym eksporcie do państw byłego ZSRR wyniósł w 1997 r. 40,6% [Raport... 1999, s. 50–51].

Znaczenie MSP w eksporcie do państw CEFTA znacznie spadło w ciągu tych pięciu lat. W 1993 r. MSP miały 28,3% udziału w polskim eksporcie na te rynki, natomiast w 1997 r. zaledwie 19,5% (przy przeciętnym zaangażowaniu MSP w eksporcie Polski rzędu 21,9%).

Tabela 3. Struktura eksportu MSP według kierunków

Wyszczególnienie	1995		1998		1999		2000		2001		2002	
	w mld USD	w %	w mld USD	w %	w mld USD	w %	w mld USD	w %	w mld USD	w %	w mld USD	w %
Ogółem	8,8	100	13,4	100	13	100	14,6	100	15,8	100	18,2	100
kraje rozwinięte	6,5	73,6	9,3	70	9,8	75,2	10,9	74,8	11,4	71,9	13,1	72,0
w tym UE:	6,1	69,3	8,6	65	9,1	70,0	10,2	70,0	10,6	66,8	12,2	67,0
kraje Europy Śr.-Wsch.	1,9	21,8	3,3	29	2,6	19,9	3,0	20,6	3,7	23,0	4,3	23,6
w tym CEFTA	10,5	5,3	0,8	6	0,9	7,0	1,1	7,6	1,4	8,5	1,6	8,6
w tym b. ZSRR	1,5	16,5	2,5	19	1,7	12,9	1,9	12,9	2,3	14,4	2,8	15,5
kraje rozwijające się	0,4	4,5	0,7	5	0,6	4,8	0,7	4,5	0,8	5,1	0,8	4,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Raport... 1999, s. 52; 2001, s. 55; 2003, s. 46; 2004, s. 58].

Udział MSP w eksporcie do UE i państw rozwiniętych był niższy od ich przeciętnego udziału w eksporcie Polski i do 1996 r. wykazywał tendencję malejącą. Nieznaczny wzrost nastąpił dopiero w 1997 r. Odpowiada to tendencji malejącego znaczenia tych rynków w eksporcie całkowitym MSP. Nastąpiło bowiem wyraźne przesunięcie działalności handlowej sektora MSP na rynki państw Europy Środkowo-Wschodniej.

Mimo iż udział MSP w polskim eksporcie do krajów rozwiniętych wynosił zaledwie około 18%, to kraje te ciągle pozostawały podstawowymi rynkami zbytu dla eksportu małych i średnich przedsiębiorstw. W 1993 r. do państw rozwiniętych kierowane było ponad 68% eksportu MSP, w 1997 r. natomiast 56,4%.

Ograniczenie eksportu MSP do państw rozwiniętych innych niż UE spowodowało jednak spadek znaczenia rynków państw rozwiniętych. W 1993 r. udział tych państw w eksporcie całkowitym MSP wyniósł prawie 11%, natomiast w 1997 r. zaledwie 5%. W ujęciu dolarowym wartość eksportu do tej grupy państw spadła w 1997 r. w porównaniu do 1993 r. o 21,16%.

Spadek znaczenia rynków UE nastąpił od 1996 r. W 1995 r. na rynki te przeznaczone zostało 61,8% eksportu całkowitego MSP, w 1996 r. – 56,7%, natomiast w 1997 r. zaledwie 51,4%. Wynika to z szybszego wzrostu eksportu na inne rynki. W ujęciu realnym bowiem w 1997 r. w porównaniu z 1993 nastąpił wzrost eksportu na rynki UE o 53,6%.

Systematycznie rosło znaczenie rynków Europy Środkowo-Wschodniej, a szczególnie krajów b. ZSRR. W 1997 r. około 38% eksportu MSP przeznaczane było do państw CEFTA i b. ZSRR, podczas gdy w 1993 jedynie ok. 23%. Same państwa b. ZSRR w 1997 r. stanowiły rynki zbytu dla prawie 32% eksportu sektora MSP, podczas gdy w r. 1993 tylko dla 16,5% eksportu całkowitego MSP.

Znaczenie państw CEFTA utrzymuje się na stałym poziomie udziału w eksporcie MSP od 5% do 6%. Jednak jest to drugi – po państwach b. ZSRR – obszar, na który następuje największy przyrost eksportu MSP w ujęciu realnym. Wzrósł on w 1997 r. w porównaniu z 1993 o 78%, podczas gdy na rynki b. ZSRR o 235%, zaś na rynki UE o 54%.

W 2002 r. głównym odbiorcą towarów polskiego sektora małych i średnich przedsiębiorstw były kraje rozwinięte, a wśród nich Unia Europejska, na którą przypadało 67% (12,2 mld USD) całego eksportu MSP. W 2002 r. małe i średnie przedsiębiorstwa poprawiły swoją sytuację na rynku unijnym, zwiększając eksport w stosunku do 2001 r. o 15,3% i był to wyraźnie wyższy wskaźnik aniżeli rok wcześniej (3,8%). Rynek niemiecki, będący głównym rynkiem zbytu dla MSP w ramach UE, przyjął w 2002 r. 53,7% eksportu MSP do UE. Sprzedaż polskich towarów na rynku niemieckim wykazuje jednak słabszą dynamikę niż eksport do pozostałych krajów unijnych. Wskutek tego udział Niemiec w całym eksporcie MSP obniżył się w 2002 r. do 36% (6,6 mld USD), co było najniższym wskaźnikiem od 1995 r. Kraje Europy Środkowej i Wschodniej odbudowywały swe znaczenie jako rynki zbytu dla polskich towarów po załamaniu eksportu (w 1999 r.) w wyniku kryzysu rosyjskiego. W 2002 r. udział tego regionu w eksporcie MSP (23,7% co stanowiło 4,3 mld USD) był wyższy niż

w roku poprzednim, jednakże niższy aniżeli w 1998 r. (24,8%). Natomiast udział krajów b. ZSRR w eksporcie MSP (15,5%, co stanowiło 2,9 mld USD) nie tylko nie osiągnął jeszcze poziomu z 1998 r., ale nawet z 1995 r. W dużym stopniu wynika to z relacji z Rosją. Znacznie korzystniej na tle całości regionu Europy Środkowej i Wschodniej kształtowała się pozycja krajów CEFTA, które w latach 1995–2002 zwiększały systematycznie swój udział w całym eksporcie MSP do poziomu 8,6% (1,6 mld USD) w 2002 r. Kraje rozwijające się odnotowały w 2002 r. tylko 4,3% (0,8 mld USD) udziału w eksporcie MSP, co było najniższym poziomem od 1995 r. Wystąpił przy tym bezwzględny spadek wartości eksportu MSP (o 3,3%) w stosunku do 2001 r., co może oznaczać trudności małych i średnich przedsiębiorstw w sprostaniu konkurencji na tych rynkach [*Raport...* 2004, s. 58].

W latach 1993–2001 import MSP z państw rozwiniętych, rozwijających się i CEFTA rósł znacznie szybciej niż eksport MSP do tych państw. W rezultacie wciąż utrzymywał się deficyt w obrotach MSP z wymienionymi państwami. Największy deficyt handlowy MSP notowały na rynkach UE. W 1997 r. osiągnął on kwotę ponad 6 mld USD i stanowił ok. 59% deficytu całkowitego Polski w obrotach z UE. Rynki państw b. ZSRR były dla MSP znacznie mniej istotnymi rynkami zaopatrzenia niż zbytu. Jednocześnie były to jedyne rynki, na których MSP wypracowały nadwyżkę handlową. W 1997 r. nadwyżka ta zamknęła się kwotą 1,37 mld USD. Import MSP z państw b. ZSRR stanowił w 1997 r. 3,14% całkowitego importu sektora MSP. Oznaczało to istotny spadek znaczenia importu z krajów b. ZSRR w porównaniu z 1993 r., w którym stanowił on 5,7% całkowitego importu sektora MSP. Do 1996 r. import z państw b. ZSRR rósł wolniej niż z innych grup państw, natomiast w 1997 r spadł realnie o prawie 22%. Rynki pozostałych państw Europy Środkowo-Wschodniej miały śladowy udział zarówno w imporcie MSP, jak i w eksporcie. Stąd znaczne zróżnicowanie wskaźników dynamiki dla tej grupy państw. W 1997 r. import z tych państw stanowił zaledwie 0,18% importu całkowitego MSP [*Raport...* 1999, s. 53–54].

Małe i średnie przedsiębiorstwa dokonują 75% zakupów na rynkach państw rozwiniętych, szczególnie państw UE. Znaczenie państw spoza UE spadło w 1994 r. Powodem była redukcja ceł w obrotach między Polską a UE w wyniku przyznanych preferencji. W 1993 r. import z tych rynków stanowił ok. 19% importu całkowitego MSP i obniżył się w 1995 r. do udziału rzędu 10% (tabela 4). W latach 1996–1997 import MSP z tych rynków rósł jednak szybciej niż import z państw UE. Nastąpił więc ponowny wzrost znaczenia państw rozwiniętych innych niż UE jako rynków zaopatrzenia MSP. Podstawową przyczyną była ogólnoswiatowa redukcja stawek celnych dokonywana w ramach WTO, a więc relatywne obniżenie preferencji w wymianie z UE. W rezultacie w 1997 r. import z krajów rozwiniętych innych niż UE stanowił 11,6% importu MSP. Udział importu z krajów Unii w całkowitych zakupach MSP wzrósł z poziomu 58,5% w 1994 r. do 64,6% w 1995 r. Znaczenie tych rynków utrzymuje się na podobnym poziomie przez ostatnie lata. Istotnymi rynkami zaopatrzenia dla MSP są też kraje rozwijające się. Ich udział w imporcie MSP wzrósł z 12,5% w r. 1993 do 13,6% w r. 1997 [*Raport...* 1999, s. 53–54].

Tabela 4. Struktura importu MSP według kierunków

Wyszczególnienie	1995		1998		1999		2000		2001		2002	
	w mld USD	w %	w mld USD	w %	w mld USD	w %	w mld USD	w %	w mld USD	w %	w mld USD	w %
Ogółem	16,0	100	29,9	100	30,0	100	30,0	100	29,8	100	33,5	100
kraje rozwinięte	12,3	76,7	23,4	78,5	23,0	76,5	23,0	76,5	22,1	74,0	24,5	73,1
w tym UE:	10,8	67,3	20,7	69,0	20,3	67,5	20,0	66,9	19,5	65,2	21,8	65,1
kraje Europy Śr.-Wsch.	1,7	10,5	2,9	9,8	3,0	9,9	3,4	11,4	3,6	12,1	4,0	12,1
w tym CEFTA	1,0	6,4	2,1	7,0	2,2	7,3	2,4	8,1	2,5	8,5	2,7	8,2
w tym b. ZSRR	0,7	4,0	0,8	3,0	0,8	2,6	1,0	3,2	1,0	3,5	1,4	4,1
kraje rozwijające się	2,0	12,7	3,5	11,7	4,0	13,4	3,6	11,9	4,1	13,8	5,0	14,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Raport... 1999, s. 52; 2001, s. 55; 2003, s. 46; 2004, s. 58].

Utworzenie CEFTA przyczyniło się do wzrostu znaczenia rynków państw należących do tego ugrupowania jako rynków zaopatrzenia dla MSP. Import z państw CEFTA w latach 1993–1997 rósł najszybciej w porównaniu z pozostałymi grupami państw. W stosunku do 1993 r. wzrósł on realnie o 266%. W rezultacie udział państw CEFTA w imporcie MSP zwiększył się z 3,95% w 1993 r. do prawie 7% w 1997r.

W 2002 r. w imporcie małych i średnich przedsiębiorstw, podobnie jak w eksporcie dominowały kraje rozwinięte gospodarczo, z których pochodziło 73,1% (24,5 mld USD) całego importu małych i średnich przedsiębiorstw. Udział Unii Europejskiej w imporcie MSP (65,2%, co stanowiło 21,8 mld USD) utrzymał się na poziomie zbliżonym do 2001 r., na co zasadniczy wpływ miała większa aktywność małych i średnich przedsiębiorstw w przywozie z Niemiec niż z pozostałych krajów unijnych. Z Niemiec pochodziło 25,2% (8,4 mld USD) całego importu MSP oraz 38,7% importu z obszaru UE i były to wskaźniki wyższe niż w 2001 r. Import małych i średnich przedsiębiorstw z krajów Europy Środkowej i Wschodniej utrzymał wskaźnik udziału w całym imporcie MSP na poziomie 2001 r. (12,1%, co stanowiło 4,0 mld USD), przy czym udział krajów CEFTA (8,2%, co stanowiło 2,7 mld USD) był wyraźnie niższy aniżeli w 2001 r., zaś krajów b. ZSRR (4,1%, co stanowiło 1,4 mld USD) odnotował wzrost. Wzmocnieniu uległa natomiast pozycja krajów rozwijających się, które są drugą pod względem znaczenia grupą krajów w całym imporcie małych i średnich przedsiębiorstw. Ich udział w 2002 r. stanowił 14,9% (5,0 mld USD) całego importu MSP i był to jednocześnie najwyższy poziom wskaźnika udziału od 1995 r. Należy ponadto dodać, że wzrost importu MSP z krajów rozwijających się w 2002 r. w stosunku do 2001 r. (20,6%) był wyższy zarówno od importu MSP z krajów rozwiniętych (10,6%), jak i krajów Europy Środkowej i Wschodniej (11,5%), co wynikało z dużego wzrostu importu z krajów azjatyckich, głównie z Chin.

5. Kierunki i sposoby podnoszenia roli sektora MSP w handlu zagranicznym

Sukces lub niepowodzenie Polski na jednolitym rynku europejskim i – szerzej – na rynku światowym doby globalizacji będą w decydującej mierze uzależnione do zdolności sprostaną wyzwaniom konkurencyjnym przez polskie przedsiębiorstwa. Przeważająca część związanych z tym działań spoczywa na samych przedsiębiorcach, jednak w wysiłkach na rzecz poprawy międzynarodowej pozycji konkurencyjnej powinni oni być aktywnie wspierani przez władze publiczne zarówno w krajach UE, jak i innych krajach o gospodarkach zorientowanych proeksportowo.

Bezpośrednie wspieranie eksportu powinno ułatwiać przedsiębiorcy dotarcie z istniejącą już ofertą eksportową do potencjalnego nabywcy i umożliwiać

mu zawieranie transakcji na warunkach porównywalnych z oferowanymi przez konkurentów zagranicznych [Zagraniczna... 2003, s. 154].

Również ważna – a w dłuższym okresie nawet ważniejsza – jest polityka pośredniego wspierania (rozwoju) eksportu, służąca tworzeniu nowej oferty eksportowej, konkurencyjnej na rynkach zagranicznych. Jej instrumentarium obejmuje środki stymulowania aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw, tworzenia oraz wdrażania innowacji i postępu technicznego, wprowadzania nowych rozwiązań w zakresie organizacji i zarządzania oraz inne. Ponadto dla decyzji przedsiębiorstw o podejmowaniu działalności eksportowej i określeniu jej skali (w tym w stosunku do dostaw na rynek wewnętrzny) niezwykle istotnym czynnikiem są aktualne parametry prowadzonej przez państwo polityki monetarnej i fiskalnej, takie jak kurs walutowy, poziom stopy procentowej, stawki i (ewentualnie) ulgi podatkowe, a także taryfowe i pozataryfowe warunki obrotu handlowego z zagranicą. Podstawy systemu wspierania i promocji eksportu do zapewnienia polskim przedsiębiorcom skutecznej pomocy w ekspansji na jednolitym rynku europejskim i rynkach krajów trzecich zostały już stworzone, to jednak jego efektywne funkcjonowanie – gwarantujące wsparcie porównywalne z oferowanym w krajach UE i innych krajach wstępujących – wymaga jeszcze wielu działań [Raport... 2003, s. 164–165]

Zasadniczej poprawy potrzebuje zwłaszcza skuteczność instrumentów finansowych wspierania eksportu. W tym celu niezbędne jest przede wszystkim zwiększenie skali finansowania i refinansowania eksportu przez banki. Ma temu służyć m.in. wdrożenie „Pakietu – łatwy eksport”. Warto byłoby również powierzyć jednemu z istniejących banków państwowych możliwość bezpośredniego finansowania i refinansowania kredytów eksportowych przez państwo. Ponadto należałoby zintensyfikować działania na rzecz uproszczenia procedur i zmniejszenia obciążających przedsiębiorców kosztów korzystania z instrumentów finansowych wspierania eksportu, a także działania zmierzające do popularyzacji tych instrumentów wśród małych i średnich przedsiębiorstw.

W celu zapewnienia sprawnego funkcjonowania systemu promocji eksportu niezbędne jest istotne zwiększenie przeznaczonych na ten cel środków budżetowych. W najbliższym czasie okaże się to zapewne niemożliwe ze względu na trudną sytuację budżetu państwa. W tych warunkach kluczowe znaczenie ma koncentracja ograniczonych środków na działaniach najbardziej efektywnych z punktu widzenia ułatwiania i pobudzania aktywności eksportowej przedsiębiorstw. Wobec wyzwań stawianych przez proces globalizacji wydaje się, że obszarem takim może być zwłaszcza informacja rynkowa dla funkcjonujących już i potencjalnych eksporterów, szczególnie małych i średnich.

Źródłem nowych inicjatyw stać się mogą dwa programy strategiczne: średniookresowy rządowy program polityki proeksportowej, przygotowany przez Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, oraz Narodowa Strategia Rozwoju i Promocji Eksportu, opracowana w ramach programu PHARE przez eksporterów holenderskich i brytyjskich.

Konkludując, bez zapewnienia ścisłego powiązania bezpośredniego wsparcia i promocji eksportu, jego wspierania pośredniego oraz polityki makroekonomicznej trudno będzie liczyć na zasadnicze, trwałe zwiększenie stopnia orientacji eksportowej gospodarki polskiej i sukcesu polskich przedsiębiorstw na jednolitym rynku.

Prognoza obrotów handlowych Polski na najbliższe lata według danych GUS zakłada, że eksport wzrośnie od 46 do 50 mld USD. Wymiana towarowa Polski nadal skoncentrowana będzie na obrotach z krajami UE. W 2002 r. udział w Unii Europejskiej w polskim eksporcie ogółem wynosił 68,7 %, a w imporcie 61,7%. Pomimo że w krajach Unii ożywienie nie jest stabilne, prognozy gospodarcze dla strefy euro na najbliższe lata są pozytywne.

Czynniki, które mogą wpłynąć pro wzrostowo na nasz eksport w najbliższych latach, będą [Zagraniczna... 2003, s. 109]:

- dalsza aprecjacja euro względem dolara (ok. 2/3 eksportu Polski rozliczane jest w euro),
- ożywienie popytu wewnętrznego w Europie Zachodniej,
- utrzymanie się tendencji do zwiększania liczby rynków eksportowych – wzrost eksportu do Szwecji, Francji, Belgii, Wielkiej Brytanii oraz na rynki wschodnie (Rosja, Ukraina).

Również po stronie importu w najbliższych latach należy oczekiwać przyspieszenia tempa wzrostu, częściowo na skutek ożywienia popytu krajowego, a częściowo – silnej korelacji importu z eksportem, wynikającej z zależności o charakterze strukturalnym, tj. wysokiej importochłonności eksportu. Prognoza zakłada, że w najbliższych latach import będzie się mieścił między 61 a 66 mld USD.

Dzięki wysokiej dynamice eksportu w 2002 r. deficyt handlowy Polski utrzymał się prawie na niezmiennym poziomie (14,1 mld USD). Przewiduje się, że w kolejnych latach będzie on nieco większy (15,2 do 16,0 mld USD), głównie w następstwie ożywienia popytu wewnętrznego i przyspieszenia dynamiki importu.

Rozwojowi eksportu w najbliższych latach sprzyjać będzie – utrzymujący się od kilku lat – wzrost wydajności pracy w przemyśle, chociaż ceną tego pozytywnego skądinąd zjawiska jest wzrost stopy bezrobocia. Przedsiębiorstwa muszą mieć świadomość, że warunkiem poszerzenia zarówno krajowego, jak i zagranicznego rynku zbytu jest poprawa nie tylko cenowej, ale również pozacenowej konkurencyjności oferowanych towarów, co nierozdzielnie łączy się z koniecznością inwestowania w nowoczesne maszyny i technologie.

6. Podsumowanie

W latach 90. nastąpiły istotne zmiany w organizacji handlu zagranicznego w Polsce. We wcześniejszym okresie, który był czasem monopolu handlu zagranicznego, transakcje eksportowe i importowe realizowały państwowe lub

spółdzielcze przedsiębiorstwa handlu zagranicznego. Dopiero lata 90. to okres dynamicznego rozwoju aktywności gospodarczej polskich i zagranicznych podmiotów gospodarczych. W tym czasie prawie dwa i pół razy wzrosła liczba zarejestrowanych w rejestrze REGON przedsiębiorstw. Nastąpił także napływ kapitału zagranicznego do Polski, który spowodował szybki przyrost liczby firm z udziałem kapitału zagranicznego. W Polsce od początku lat 90. miał miejsce proces internacjonalizacji przedsiębiorstw, który przejawiał się przede wszystkim poprzez rozwój eksportu. Przedsiębiorstwa skorzystały z liberalizacji handlu, uproszczenia procedur administracyjnych, związanych z rejestracją firmy itp. W stosunkowo krótkim czasie firmy prywatne osiągnęły dominującą pozycję w polskim handlu zagranicznym.

Przyjęcie Polski do Unii sprawiło, że jest ona uzależniona od zasad polityki handlowej UE. Podstawą tej polityki jest unia celna wszystkich państw Wspólnoty, czyli brak ograniczeń taryfowych i pozataryfowych w obrotach między nimi z jednoczesną wspólną taryfą celną względem państw trzecich, a także porozumienie bilateralne zawarte przez Wspólnotę z państwami trzecimi. Przystąpienie Polski do UE oznacza też likwidację barier w obrotach z państwami członkowskimi, dokonywaną głównie drogą wyrównywania standardów – norm procesowych i produktowych we wszystkich państwach. Produkty polskie, by znaleźć zbytny na rynkach UE muszą spełniać standardy europejskie. Działania przedsiębiorstw powinny się więc głównie skupić na podnoszeniu standardów produkcji do wymogów europejskich. W przeciwnych razie ich produkty będą mogły znaleźć zbytny jedynie na rynkach państw trzecich (np. b. ZSRR), w których obowiązują niższe wymogi dotyczące jakości.

Literatura

- Białecki K.P. [1999], *Operacje handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa.
- Budzowski K. [2003], *Ekonomika handlu zagranicznego*, Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne, Kraków.
- Gostomski E. [2003], *Funkcjonowanie strefy handlu zagranicznego* [w]: *Podstawy handlu zagranicznego*, pod red. H. Treder, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 1997–1998* [1999], pod red. W. Dzierżanowskiego, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa.
- Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 1998–1999* [2000], pod red. A. Sztatełło i W. Dzierżanowskiego, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa.
- Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 1999–2000* [2001], pod red. W. Dzierżanowskiego i M. Stachowiak, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2000–2001* [2002], pod red. W. Dzierżanowskiego i A. Tokaj-Krzewskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2001–2002* [2003], pod red. A. Rybińskiej i A. Tokaj-Krzewskiej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2002–2003* [2004], pod red. A. Tokaj-Krzewskiej i A. Żołnierskiego, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.

Rymarczyk J. [2002], *Formy handlu zagranicznego* [w:] *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, pod red. J. Rymarczyka, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
Zagraniczna Polityka Gospodarcza Polski 2002–2003 [2003], pod red. J. Kotyńskiego, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa.

The Role of the Small and Medium-sized Enterprise Sector in Foreign Trade

In the introduction, the author defines foreign trade and the events that contributed to its development in the 1990s. In the first part, he discusses the dynamics of the sector's foreign trade, i.e., the share of SMEs in export, import and the foreign trade deficit generated by those enterprises from 1993 to 2002 in Poland. The next section of the article discusses SMEs' foreign trade structure, i.e., the share in foreign trade of micro-enterprises employing up to 9 persons, small enterprises with 10-49 employees, and medium enterprises with 50-249 employees. In subsequent sections, the author presents the main foreign trade trends of the SME sector and methods for improving the sector's role in foreign trade.

In the summary, the author reviews the measures that should be undertaken to ensure the sector's continued development, particularly in light of Poland's accession to the European Union.

biblioteka
główna UEK