

Mariusz Chądzyński

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Rola sektora MSP w handlu zagranicznym Polski w latach 1994–2004

Wstęp

Handel zagraniczny należy do najstarszych form współpracy gospodarczej między krajami i oznacza przepływ dóbr związany z przekraczaniem granic. Wymiana towarowa dokonuje się na rynku międzynarodowym, który umożliwia kontakt między nabywcami i sprzedawcami, a także wpływa na kształtowanie się cen światowych [Meredyk, 2000].

Podstawową funkcją handlu zagranicznego jest zmiana rzeczowej struktury dochodu narodowego. Dzięki eksportowi wielu dóbr i usług, w których dany kraj osiągnął specjalizację, możliwy jest import innych produktów, których w kraju wytwarzać się nie da, wytwarza się je w niedostatecznych ilościach lub wytwarzanie ich jest to nieopłacalne [Nasiłowski, 1998].

Handel zagraniczny rozszerza krajowe możliwości konsumpcyjne. Pozwala danemu społeczeństwu na spożycie większej ilości dóbr niż byłoby to możliwe w ramach określonych granicą krajowych możliwości produkcyjnych, bez handlu i w warunkach gospodarki autarkicznej [Samuelson, Nordhaus, 1996].

W opracowaniu podjęto próbę określenia roli sektora MSP w handlu zagranicznym Polski w latach 1994–2004. Dokonano analizy udziału przedsiębiorstw sektora MSP w eksporcie i imporcie oraz dynamiki eksportu i importu, jak również poziomu bilansu handlowego przedsiębiorstw w badanym okresie. W opracowaniu przyjęto do analizy okres od 1994 do 2004 roku. Wynikało to z możliwości przedstawienia kompletnych i zweryfikowanych przez GUS danych dla każdej z analizowanych kategorii. Badania mają głównie charakter analityczny i są częścią projektu, w którym podjęto próbę określenia wpływu małych i średnich przedsiębiorstw na polską gospodarkę w latach 1994–2004. W opracowaniu wykorzystano dostępne dane statystyczne opracowane przez Główny Urząd Statystyczny, Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Departament Przedsiębiorczości Ministerstwa Gospodarki.

W przeprowadzonych w opracowaniu analizach sektor małych i średnich przedsiębiorstw został opisany na podstawie danych Głównego Urzędu Staty-

stycznego i według stosowanych przez GUS kryteriów podziału MSP. Stąd wynika rozbieżność kryteriów w latach 1994–1998 i 1999–2004. Od 1999 roku zastosowano w statystyce kryteria zawarte w ustawie Prawo działalności gospodarczej z dnia 19 listopada 1999 roku, która koresponduje z wytycznymi Unii Europejskiej. Zgodnie z tą nomenklaturą, mikroprzedsiębiorstwa to te, w których jest zatrudnionych do 9 osób, małe 10–49 osób, średnie 50–249 osób, duże powyżej 249 osób. Dodatkowo brane są pod uwagę dane o przychodach, wartości aktywów i niezależności własnościowej podmiotu. Jednak w opracowaniach statystycznych główną uwagę skupia się na liczbie zatrudnionych uznając, że pozostałe kryteria są spełnione.

Rola handlu zagranicznego w gospodarce

Międzynarodowa wymiana towarów i usług ma istotny wpływ na rozwój gospodarki danego państwa. Handel zagraniczny jest efektem międzynarodowego podziału pracy. Wpływ handlu zagranicznego na wzrost gospodarczy powinno się mierzyć różnicą między rozmiarami fizycznymi i wartością dochodu narodowego uzyskanego wtedy, gdy prowadzi się obroty z zagranicą a rozmiarami i wartością dochodu narodowego osiągniętego w warunkach gospodarki zamkniętej. Jednak w praktyce jest to niewykonalne, dlatego też do charakterystyki handlu zagranicznego danej gospodarki stosuje się wiele innych wskaźników.

Handel zagraniczny wielokierunkowo oddziałuje na procesy wzrostu gospodarczego kraju przez:

- uzupełnianie zasobów czynników wytwórczych;
- zwiększanie efektywności stosowanych zasobów [Marciniak, 1995; Milewski, Kwiatkowski, 2006].

Zasobotwórcza rola handlu zagranicznego realizuje się przede wszystkim przez import środków produkcji. Jest ona szczególnie widoczna w działalności inwestycyjnej danego kraju. W gospodarce otwartej tempo wzrostu gospodarczego może być wyższe, jeśli istnieje nadwyżka importu nad eksportem, natomiast niższe w sytuacji, gdy istnieje nadwyżka eksportu nad importem. Jest to tak zwany efekt finansowy lub bilansowy wpływu handlu zagranicznego na inwestycje. Jednak zasobotwórcza rola handlu zagranicznego w zakresie inwestycji może się także przejawiać w postaci efektu rzeczowego, polegającego na tym, że przez import środków produkcji następuje zaspokojenie zapotrzebowania na nie w kraju, który środków tych w ogóle nie wytwarza lub wytwarza je w niedostatecznej ilości. Efekt rzeczowy ma duże znaczenie w zapewnieniu ciągłości procesów reprodukcji przez dostawę odpowiednich surowców i materiałów, tzw.

import zaopatrzeniowy dla produkcji bieżącej. W zasobotwórczej funkcji handlu zagranicznego dominującą rolę odgrywa import. Eksport ma znaczenie jedynie wówczas, kiedy zubaża krajowe zasoby z punktu widzenia potrzeb reprodukcji [Marciniak, 1995].

Efektywnościowa rola handlu zagranicznego polega natomiast na racjonalizacji struktury procesów reprodukcji społecznej, która prowadzi ostatecznie do wzrostu efektywności nakładów pracy społecznej [Meredyk, 2000]. Efektywnościowa rola importu polega przede wszystkim na tym, że dostarcza on środków produkcji o wyższej jakości niż wytwarzane w kraju. Pozwala to na poprawienie parametrów efektywności inwestycji oraz produkcji. Efektywnościowa rola eksportu polega głównie na tym, że pozwala on eksporterowi uzyskiwać korzyści ze specjalizacji. Wyrażają się one przede wszystkim w obniżce jednostkowych kosztów wytwarzania, w możliwości zastosowania nowocześniejszych technik wytwarzania oraz w możliwości przeznaczenia większej ilości środków na doskonalenie procesu produkcyjnego i wytwarzanych produktów. Efektywnościowa rola handlu zagranicznego polega więc na zmianie struktury produkcji gospodarki narodowej w takim kierunku, aby kraj wytwarzał te produkty, do których wytwarzania ma lepsze warunki, pozostałe zaś sprowadzał z zagranicy. Jest to w długim okresie ogromne źródło korzyści płynących z handlu zagranicznego dla danej gospodarki narodowej. Jednak ta swego rodzaju optymalizacja struktury produkcji gospodarki narodowej dzięki rozwojowi handlu zagranicznego powinna mieć pewne ograniczenia, których celem jest zapobieżenie kształtowaniu się gospodarki monokulturowej, całkowicie zależnej od produkcji i eksportu jednej gałęzi [Marciniak, 1995].

Funkcje handlu zagranicznego mogą być realizowane w różnym stopniu w zależności od przyjętej polityki kraju. Jeśli w gospodarce dominuje funkcja zasobotwórcza, to występuje tak zwana pasywna rola handlu zagranicznego, a stosowana polityka może być określona jako strategia gospodarki zamkniętej. W tym przypadku dynamika i struktura gospodarki narodowej są określane przez czynniki wewnętrzne, handel zagraniczny może jedynie łagodzić lub nasilać działanie tych czynników. Import służy głównie uzupełnianiu produkcji krajowej, eksport zaś ma na celu sprzedaż nadwyżek oraz zapewnienie środków płatniczych na import. Jeśli w gospodarce dominuje funkcja efektywnościowa, to mówi się o tak zwanej aktywnej roli handlu zagranicznego. Stosowana strategia rozwoju określana jest jako polityka gospodarki otwartej. Dynamikę i strukturę rozwoju gospodarczego w tym przypadku określają czynniki zewnętrzne, co oznacza duży udział kraju w międzynarodowym podziale pracy. Każde państwo prowadzi własną, określoną politykę handlową, która oznacza świadome oddziaływanie państwa na wymianę gospodarczą z zagranicą.

Udział sektora MSP w eksporcie i imporcie

Znaczącą rolę w handlu zagranicznym odgrywają przedsiębiorstwa zaliczane do sektora MSP. Udział małych i średnich przedsiębiorstw w eksporcie ogółem w 2004 roku wynosił 43,9% i wzrósł w porównaniu z 1994 rokiem o 3 punkty procentowe. W analizowanym okresie udział przedsiębiorstw sektora MSP w eksporcie wykazywał tendencję wzrostową do 1998 roku (48,1%), w kolejnych latach można zauważyć spadek udziału MSP w eksporcie. Przy tym spadek udziału w eksporcie dotyczył głównie małych firm, w przypadku średnich przedsiębiorstw można zauważyć wzrost ich udziału w wartości eksportu. W przypadku dużych przedsiębiorstw mamy do czynienia z odwrotną tendencją. Do 1998 roku następował spadek ich udziału w wartości eksportu Polski, a w kolejnych latach wzrost. Mimo to przedsiębiorstwa te nie osiągnęły poziomu udziału z 1994 roku (tab. 1).

Tabela 1

Udział MSP w eksporcie w latach 1994–2004 (w %)

Rok	Przedsiębiorstwa ogółem	MSP	Liczba zatrudnionych osób				
			0–5 (mikro)	6–50	0–50 ogółem	51–250	ponad 250
1994	100	40,9	12,6	12,7	25,3	15,6	59,1
1995	100	42,0	10,8	13,6	24,4	17,6	58,0
1996	100	43,3	10,5	14,5	24,9	18,4	56,7
1997	100	47,0	10,5	16,2	26,8	20,2	53,0
1998	100	48,1	10,5	15,8	26,2	21,9	51,9
	Przedsiębiorstwa ogółem	MSP	0–9 (mikro)	10–49	0–49 ogółem	50–249	ponad 249
1999	100	47,7	13,2	12,0	25,2	22,5	52,3
2000	100	46,1	13,2	11,6	24,8	21,3	53,9
2001	100	43,9	10,8	11,4	22,2	21,7	56,1
2002	100	44,5	10,3	11,2	21,5	23,0	55,5
2003	100	44,3	10,5	10,7	21,2	23,1	55,7
2004	100	43,9	9,6	10,9	20,5	23,4	56,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie CD-ROM 2003: Dane statystyczne o małych średnich przedsiębiorstwach w latach 1994–2001. [w:] Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce – 2003, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa; Tokaj-Krzewska A., Pyciński S. (red.), 2006: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004–2005, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa; Analizy i oceny handlu zagranicznego małych i średnich przedsiębiorstw w 2004 roku na tle lat 2002 i 2003, Departament Przedsiębiorczości Ministerstwa Gospodarki, Warszawa 2005; <http://archiwum.parp.gov.pl/03.php> – strona internetowa Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

Poziom eksport Polski w 1994 roku wyniósł 17 216,9 mln USD, w tym przedsiębiorstw sektora MSP 7039,9 mln USD. W ostatnim roku analizowanego okresu eksport Polski osiągnął 73 781,2 mln USD, w tym przedsiębiorstw sektora MSP 32 364,2 mln USD. W sektorze MSP poziom eksportu średnich przedsiębiorstw w 1994 roku wynosił 2681,1 mln USD i był o prawie połowę mniejszy niż małych przedsiębiorstw – 4358,8 mln USD. W 2004 roku eksport średnich przedsiębiorstw wzrósł do 17 264,7 mln USD i był prawie 1,2-krotnie wyższy niż eksport małych przedsiębiorstw – 15 099,5 mln USD. Świadczy to o tym, że eksport średnich przedsiębiorstw rósł szybciej niż małych.

Podobnie przedstawia się sytuacja, jeśli chodzi o import. W 2004 roku udział sektora MSP w imporcie ogółem wynosił 57,8% i wzrósł w porównaniu z 1994 rokiem o 2,9 punktu procentowego. W analizowanym okresie udział przedsiębiorstw sektora MSP w imporcie wykazywał tendencję wzrostową do 1999 roku (65,4%), w kolejnych latach można zauważyć spadek udziału MSP w wartości importu. Przy tym spadek udziału w imporcie dotyczył głównie małych firm, w przypadku średnich przedsiębiorstw można zauważyć wzrost ich udziału w wartości importu. W przypadku dużych przedsiębiorstw mamy do czynienia z odwrotną tendencją. Do 1999 roku następował spadek ich udziału w wartości importu Polski, a w kolejnych latach wzrost. Jednak podobnie jak w przypadku udziału w wartości eksportu przedsiębiorstwa te nie osiągnęły poziomu udziału w imporcie z 1994 roku (tab. 2).

Tabela 2

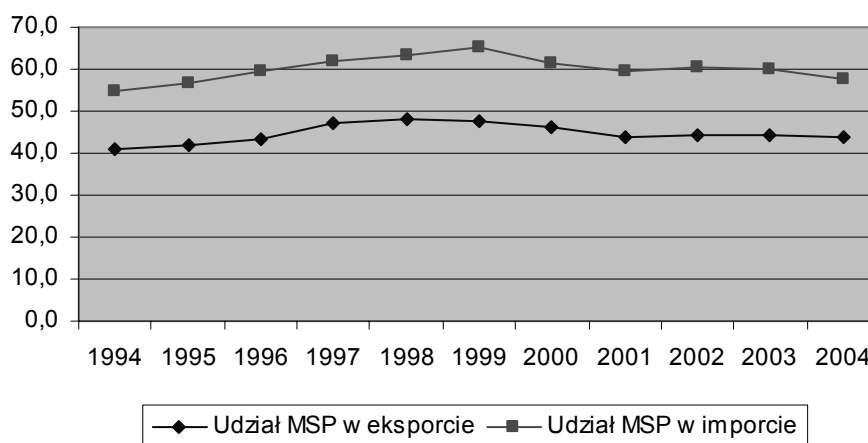
Udział MSP w imporcie w latach 1994–2004 (w %)

Rok	Przedsiębiorstwa ogółem	MSP	Liczba zatrudnionych osób				
			0–5 (mikro)	6–50	0–50 ogółem	51–250	ponad 250
1994	100	54,9	16,1	21,3	37,4	17,5	45,1
1995	100	56,7	14,8	22,2	36,9	19,8	43,3
1996	100	59,7	14,1	24,1	38,2	21,5	40,3
1997	100	61,8	14,4	25,2	39,5	22,3	38,2
1998	100	63,2	15,0	25,7	40,6	22,6	36,8
	Przedsiębiorstwa ogółem	MSP	0–9 (mikro)	10–49	0–49 ogółem	50–249	ponad 249
1999	100	65,4	21,4	20,4	41,8	23,6	34,6
2000	100	61,3	20,3	19,0	39,3	22,0	38,7
2001	100	59,4	17,8	19,0	36,8	22,6	40,6
2002	100	60,7	17,7	19,1	36,8	23,9	39,3
2003	100	60,0	16,5	18,9	35,4	24,6	40,0
2004	100	57,8	16,0	17,8	33,8	24,0	42,2

Źródło: Jak w tabeli 1.

Wielkość importu osiągniętego przez Polskę w 1994 roku wyniosła 21 513,5 mln USD i wykazywała tendencję rosnącą do 2004 roku, kiedy to wyniosła 88 156,8 mln USD. Nastąpił 4-krotny wzrost wartości importu w analizowanym okresie. Import przedsiębiorstw sektora MSP na początku analizowanego okresu wyniósł 11 804,5 mln USD i wzrósł do poziomu 50 991,9 mln USD (4,3-krotny wzrost). Wzrost wartości importu dużych firm w analizowanym okresie był około 3,8-krotny. Z analizy danych wynika, że wzrost wartości importu był większy w małych i średnich przedsiębiorstwach niż w dużych firmach. W grupie przedsiębiorstw sektora MSP wzrost ten odbywał się głównie dzięki średnim przedsiębiorstwom.

Należy zauważyć, że wzrost udziału przedsiębiorstw sektora MSP zarówno w eksporcie, jak i imporcie występował do lat 1998–1999, w następnych latach ulegał tendencji spadkowej (rys. 1). Istotny jest również fakt, że prawie połowa eksportu i ponad 1/3 importu przypadła na średnie przedsiębiorstwa.



Rysunek 1

Udział przedsiębiorstw sektora MSP w eksporcie i imporcie w latach 1994–2004 (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabel 1 i 2.

W ciągu badanego okresu można zaobserwować początkowo wzrost, a następnie spadek udziału małych i średnich przedsiębiorstw w wartości zarówno eksportu, jak i importu. Należy zauważyć, że udział przedsiębiorstw sektora MSP w imporcie ogółem utrzymuje się na wyższym poziomie niż ich udział w eksporcie ogółem. Jest to cecha charakterystyczna w działalności małych i średnich przedsiębiorstw w sferze obrotów handlowych z zagranicą, która powoduje znacznie silniejsze zaangażowanie w działalność importową niż eksportową, co związane jest z większym zainteresowaniem sprzedażą towarów na rynku krajowym niż zagranicznym.

Dynamika eksportu i importu przedsiębiorstw sektora MSP

Analizując dynamikę eksportu i importu gospodarki polskiej w latach 1994–2004 można zauważyć, że wystąpił przełom w 1999 roku. W roku tym zarówno dynamika eksportu, jak i dynamika importu w porównaniu z rokiem poprzednim była zdecydowanie niższa niż w latach poprzednich i następnych. W 1999 roku w porównaniu z 1998 rokiem dynamika eksportu była niższa o 3% w przedsiębiorstwach ogółem i 3,8% w przedsiębiorstwach sektora MSP. W latach 1994–1999 dynamika eksportu w przedsiębiorstwach zaliczanych do sektora małych i średnich przedsiębiorstw wykazywała tendencję malejącą, a w latach 2000–2004 wzrostową. Przy tym najwyższą dynamiką charakteryzował się 2004 rok (tab. 3).

Tabela 3

Dynamika eksportu MSP w latach 1994–2004 (rok poprzedni = 100)

Rok	Przedsiębiorstwa ogółem	MSP	Liczba zatrudnionych osób				
			0–5 (mikro)	6–50	0–50 ogółem	51–250	ponad 250
1994	122,0	123,6	112,0	124,6	118,0	133,8	120,9
1995	132,7	136,2	114,0	141,5	127,8	149,7	130,2
1996	106,7	110,1	103,2	113,6	109,0	111,5	104,2
1997	105,7	114,6	106,7	118,6	113,6	116,0	98,8
1998	109,6	112,3	108,7	106,5	107,4	118,9	107,2
	Przedsiębiorstwa ogółem	MSP	0–9 (mikro)	10–49	0–49 ogółem	50–249	ponad 249
1999	97,0	96,2	122,0	73,9	93,1	99,9	97,8
2000	115,5	111,6	115,9	111,3	113,7	109,3	119,0
2001	114,0	108,6	93,0	112,8	102,3	116,0	118,7
2002	113,6	115,1	108,8	110,5	109,7	120,7	112,5
2003	130,6	130,2	132,5	126,6	129,4	130,9	131,0
2004	137,7	136,3	126,6	138,4	132,6	139,7	138,8

Źródło: Jak w tabeli 1.

W 1999 roku nastąpiło załamanie dynamiki eksportu z wyjątkiem mikroprzedsiębiorstw, które uzyskały wyższą wartość eksportu w porównaniu z rokiem ubiegłym o ponad 651 mln USD. Najwyższy spadek wskaźnika dynamiki eksportu odnotowano w przedsiębiorstwach zatrudniających od 10 do 49 osób.

W latach 1994–1998 przedsiębiorstwa MSP ogółem wykazywały wysoką dynamikę importu, w latach 1999–2001 nastąpił jej spadek, a w kolejnych latach

analizowanego okresu wzrost. Na spadek dynamiki importu w sektorze MSP w latach 1999–2001 największy wpływ miało zmniejszenie dynamiki importu w średnich firmach w 2000 roku oraz w małych przedsiębiorstwach, a szczególnie w mikroprzedsiębiorstwach w 2001 roku (tab. 4).

Tabela 4

Dynamika importu MSP w latach 1994–2004 (rok poprzedni = 100)

Rok	Przedsiębiorstwa ogółem	MSP	Liczba zatrudnionych osób				
			0–5 (mikro)	6–50	0–50 ogółem	51–250	ponad 250
1994	114,9	118,4	99,5	125,0	112,6	133,2	110,7
1995	134,6	139,1	123,7	139,9	132,9	152,1	129,1
1996	127,9	134,6	122,3	138,9	132,2	139,1	119,0
1997	114,2	118,4	116,1	119,5	118,2	118,6	108,1
1998	111,2	113,7	115,9	113,4	114,3	112,7	107,1
	Przedsiębiorstwa ogółem	MSP	0–9 (mikro)	10–49	0–49 ogółem	50–249	ponad 249
1999	97,5	100,9	139,7	77,5	100,4	101,8	91,7
2000	106,4	99,8	100,9	99,1	100,1	99,4	119,4
2001	102,7	99,5	90,2	102,6	96,2	105,4	107,8
2002	109,6	112,1	109,0	110,6	109,9	115,8	106,0
2003	123,4	121,9	114,6	122,1	118,5	127,1	125,7
2004	129,6	125,0	128,8	122,1	125,2	126,6	136,5

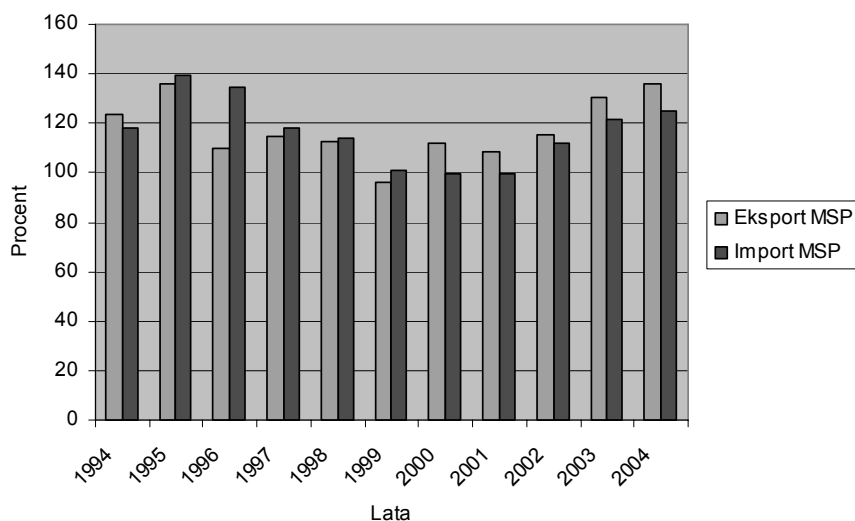
Źródło: Jak w tabeli 1.

Do 1999 roku małe i średnie przedsiębiorstwa uzyskiwały wyższe wskaźniki dynamiki importu niż eksportu. W kolejnych latach analizowanego okresu wskaźniki dynamiki eksportu były wyższe niż wskaźniki importu. Sytuację tę obrazuje rysunek 2.

Zarówno wśród małych, jak i średnich przedsiębiorstw w latach 1996–1999 można zauważyć ogólną tendencję spadkową wskaźników dynamiki zarówno eksportu, jak i importu. W kolejnych latach można zaobserwować tendencję wzrostową obu wskaźników (rys. 3).

Inaczej przedstawia się sytuacja, jeśli weźmiemy pod uwagę wartość eksportu i importu w latach 1994–2004. W 2004 roku w porównaniu do 1994 roku wartość eksportu w przedsiębiorstwach sektora MSP (w cenach bieżących) wzrosła ponad 4,5-krotnie, a wartość importu ponad 4,3-krotnie.

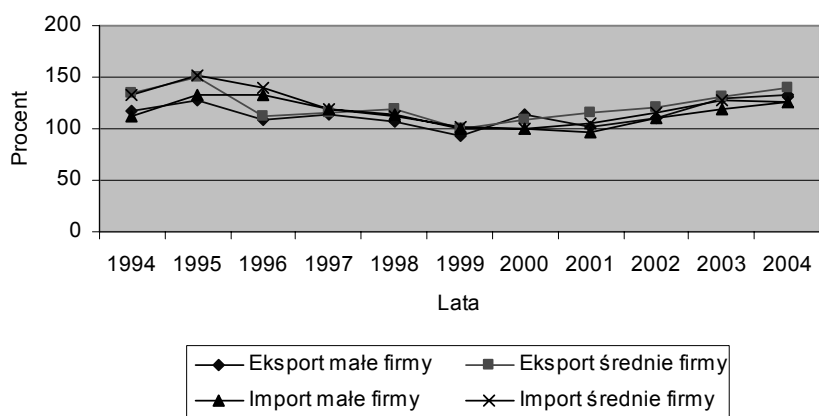
W latach 1994–2004 w sektorze MSP zarówno eksport, jak i import małych i średnich przedsiębiorstw zdominowany był przez przedsiębiorstwa zaliczane do sekcji przetwórstwo przemysłowe oraz handel i naprawy. W sumie na obie sekcje przypadało ponad 90% zarówno eksportu, jak i importu. W eksporcie



Rysunek 2

Dynamika eksportu i importu MSP w latach 1994–2004 (rok poprzedni = 100)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabel 3 i 4.



Rysunek 3

Dynamika eksportu i importu MSP według wielkości przedsiębiorstw w latach 1994–2004 (rok poprzedni = 100)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabel 3 i 4.

małe i średnie przedsiębiorstwa działające w sekcji przetwórstwo przemysłowe zrealizowały prawie dwie trzecie wartości eksportu wszystkich sekcji, natomiast w imporcie w sekcji handel i naprawy prawie 60%. Największy udział w eksporcie sektora MSP miały maszyny i urządzenia mechaniczne, sprzęt elektryczny, materiały i wyroby włókiennicze oraz metale szlachetne i wyroby z nich. W strukturze towarowej importu dominowały maszyny i urządzenia mechaniczne.

ne, sprzęt elektroniczny, produkty przemysłu chemicznego i pokrewnych, pojazdy, tworzywa sztuczne i wyroby z nich.

Głównym kierunkiem polskiego eksportu oraz importu małych i średnich przedsiębiorstw były rynki krajów rozwiniętych, w tym głównie krajów Unii Europejskiej, do których kierowano ponad 75% eksportu i 70% importu. Wzrosło również znaczenie eksportu i importu do krajów CEFTA. Dużą rolę w handlu zagranicznym polskich małych i średnich przedsiębiorstw odgrywały kraje byłego ZSRR. Właśnie kryzys w Rosji w 1998 roku był jednym z ważniejszych czynników, który spowodował spadek dynamiki eksportu w przedsiębiorstwach polskich w roku następnym. Skutki tego kryzysu były odczuwalne do 2001 roku. W roku tym udział krajów byłego ZSRR w handlu zagranicznym polskich przedsiębiorstw nie osiągnął jeszcze poziomu z 1998 roku. Fakty te świadczą o tym, że tak zwane rynki wschodnie są bardzo ważne i mogą wywierać ogromny wpływ na obroty handlowe sektora MSP i całej gospodarki.

Poziom bilansu handlowego przedsiębiorstw sektora MSP

W 1994 roku Polska miała ujemne saldo bilansu handlowego na poziomie – 4296,6 mln USD, z czego dominujący udział w nim miały małe i średnie przedsiębiorstwa. W 2004 roku saldo bilansu zagranicznego osiągnęło poziom – 14 375,6 mln USD, przy czym nadal udział małych i średnich przedsiębiorstw w ujemnym saldzie był znaczący. Główną przyczyną niskiego salda bilansu handlowego MSP były małe przedsiębiorstwa, których poziom ujemnego salda bilansu zagranicznego stanowił ponad 79% salda przedsiębiorstw sektora MSP. W analizowanym okresie można zaobserwować dominujący udział małych przedsiębiorstw w bilansie handlu zagranicznego małych i średnich przedsiębiorstw, który kształtował się na poziomie 69–79%. Należy również zauważyć, że w kolejnych latach zwiększał się udział mikroprzedsiębiorstw. Duże przedsiębiorstwa od 2002 roku osiągają dodatni bilans handlu zagranicznego z tendencją rosnącą.

MSP w analizowanym okresie miały ujemne saldo w handlu zagranicznym, natomiast przedsiębiorstwa duże – dodatnie.

Tego typu sytuacja wynika z faktu, że przedsiębiorstwa małe, a głównie mikroprzedsiębiorstwa w większym stopniu niż przedsiębiorstwa średnie dokonywały zakupów za granicą, a w mniejszym stopniu dokonywały sprzedaży swoich

Tabela 5

Saldo handlu zagranicznego MSP w latach 1994–2004 (mln USD)

Rok	Przedsiębiorstwa ogółem	Liczba osób zatrudnionych					
		MSP	0–5 (mikro)	6–50	0–50 ogółem	51–250	ponad 250
1994	–4 296,60	–4 764,70	–1 293,80	–2 389,90	–3 683,70	–1 081,00	468,10
1995	–6 108,60	–6 830,00	–1 812,40	–3 309,60	–5 122,00	–1 708,00	721,40
1996	–12 666,40	–111 553,60	–2 685,50	–5 384,30	–8 069,90	–3 483,70	–1 112,80
1997	–16 556,20	–14 067,90	–3 356,90	–6 466,40	–9 823,30	–4 244,60	–2 488,30
1998	–18 824,80	–16 173,10	–4 084,60	–7 624,30	–11 708,90	–4 464,20	–2 651,70
	Przedsiębiorstwa ogółem	MSP	0–9 (mikro)	10–49	0–49 ogółem	50–249	ponad 249
1999	–18 503,70	–16 969,30	–6 228,90	–6 072,70	–12 301,70	–4 667,70	–1 534,30
2000	–17 288,90	–15 400,20	–5 749,10	–5 619,80	–11 368,90	–4 031,30	–1 888,70
2001	–14 182,90	–13 997,60	–5 070,80	–5 395,90	–10 466,70	–3 530,70	–185,30
2002	–14 102,90	–15 220,00	–5 536,40	–5 975,40	–11 511,80	–3 708,20	1 117,10
2003	–14 427,00	–17 040,30	–5 586,10	–7 093,10	–12 679,20	–4 361,40	2 613,60
2004	–14 375,60	–18 627,70	–7 017,40	–7 716,80	–14 734,20	–3 893,50	4 252,10

Źródło: Opracowanie własne na podstawie CD-ROM 2003: Dane statystyczne o małych i średnich przedsiębiorstwach w latach 1994–2001. [w:] Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce – 2003, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa; Tokaj-Krzewska A., Pyciński S. (red.), 2006: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004–2005, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa; Analizy i oceny handlu zagranicznego małych i średnich przedsiębiorstw w 2004 roku na tle lat 2002 i 2003, Departament Przedsiębiorczości Ministerstwa Gospodarki, Warszawa 2005; <http://archiwum.parp.gov.pl/03.php> – strona internetowa Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

towarów na rynkach zagranicznych. Związane to było z popytem na rynku krajowym i utrzymywaniem się barier utrudniających intensyfikowanie sprzedaży towarów na rynkach zagranicznych i łatwiejszym dostępem do nich większych przedsiębiorstw.

Wymiana handlowa przedsiębiorstw sektora MSP wpływała niekorzystnie na wielkość salda bilansu handlowego i tym samym ograniczała poziom wzrostu gospodarczego. Jednak zniesienie barier i otwarcie rynków europejskich dla polskich przedsiębiorstw daje możliwości zwiększenia eksportu produktów i usług małych i średnich przedsiębiorstw oraz poprawy ich salda bilansu handlowego. Korzystny jest fakt dodatniego salda bilansu handlowego dużych przedsiębiorstw, które od 2002 roku corocznie ulegało zwiększeniu.

Podsumowanie i wnioski

Jak wspomniano, międzynarodowa wymiana towarów i usług ma istotny wpływ na rozwój gospodarki danego państwa. Dzięki swojej dominacji w liczebności przedsiębiorstw ogółem istotną rolę w handlu zagranicznym odgrywiają małe i średnie przedsiębiorstwa. Z przeprowadzonych analiz wynika, że w badanym okresie wartość eksportu wygenerowana przez małe i średnie przedsiębiorstwa liczona w cenach bieżących wzrosła 4,5-krotnie, a importu 4,3-krotnie. Jeśli chodzi o udział przedsiębiorstw sektora MSP w wartości eksportu, to kształtował się on średnio na poziomie 44,7%, a w wartości importu 60,1%.

Analizując wskaźniki dynamiki zarówno eksportu, jak i importu można zauważyć podobną tendencję. W latach 1994 i 1995 następował wzrost wartości tych wskaźników, w latach 1996–1999 była ogólna tendencja spadkowa, a w latach 2000–2004 tendencja wzrostowa. Niewątpliwie można zauważyć swego rodzaju powiązanie tendencji dynamiki analizowanych wskaźników z ogólną sytuacją gospodarki.

W okresie objętym analizą kształtowała się niekorzystna proporcja między wartością eksportu i importu. W strukturze handlu zagranicznego małych i średnich przedsiębiorstw przeważała bowiem ponad 1,5-krotnie wartość importu nad wartością eksportu. W analizowanym okresie poziom importu przedsiębiorstw sektora MSP przewyższał poziom eksportu, co było charakterystyczne dla działalności tego sektora w sferze obrotów handlowych z zagranicą. Sytuacja ta wpłynęła na osiąganie ujemnego salda bilansu handlu zagranicznego małych i średnich przedsiębiorstw w całym analizowanym okresie. Przyczyn tego można szukać w fakcie, że małe i średnie przedsiębiorstwa, głównie ze względu na ograniczone możliwości finansowe, działają na rynkach lokalnych, regionalnych i krajowym. Na rynkach zagranicznych działa niewiele firm zaliczanych do sektora MSP. Należy jednak zauważyć, że od 2002 roku duże przedsiębiorstwa odnotowują dodatnie saldo bilansu handlu zagranicznego. Można stwierdzić, że poziom salda bilansowego sektora MSP negatywnie wpływał na jego poziom ogółu przedsiębiorstw.

Literatura

KOTYŃSKI J., BARTECZKO K., 2005: Handel zagraniczny i efektywność sektora małych i średnich przedsiębiorstw. [w:] Analiza i ocena handlu zagranicznego małych i średnich przedsiębiorstw w 2004 roku na tle lat 2002 i 2003, Departament Przedsiębiorczości Ministerstwa Gospodarki i Pracy, Warszawa.

- MARCINIAK S., 1995: Elementy makro- i mikroekonomii dla inżynierów, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- MEREDYK K., (red.), 2000: Teoria ekonomii. Makroekonomia. Tom II, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
- MILEWSKI R., KWIATKOWSKI E. (red.), 2006: Podstawy ekonomii, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- NASIŁOWSKI M., 1998: System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii, Wydawnictwo Key Test, Warszawa.
- PYCIŃSKI S., ŻOŁNIERSKI A. (red.), 2007: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005–2006, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- RYBIŃSKA A., TOKAJ-KRZEWSKA A. (red.), 2003: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2001–2002, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- SAMUELSON P.A., NORDHAUS W.D., 1996: Ekonomia 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- TOKAJ-KRZEWSKA A., PYCIŃSKI S. (red.), 2006: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004–2005, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- TOKAJ-KRZEWSKA A., ŻOŁNIERSKI A. (red.), 2004: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002–2003, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- CD-ROM 2003: Dane statystyczne o małych i średnich przedsiębiorstwach w latach 1994–2001. [w:] Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce – 2003, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- <http://archiwum.parp.gov.pl/03.php> – strona internetowa Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

Role of MSE Sector in Polish External Trade in the years 1994–2004

Abstract

In the paper an attempt at describing the role of MSE sector in the external trade of Poland in the years 1994–2004 was made. The author analyzed the share of MSE sector enterprises in export and import as well as export and import dynamics and the enterprises' level of balance of trade in the analysed span.

