

AURELIA BIELAWSKA

aurelia.bielawska@wzieu.pl

Uwarunkowania zagranicznej ekspansji polskich MŚP

Conditions of Foreign Expansion of Polish SMEs

Słowa kluczowe: małe i średnie przedsiębiorstwa; eksport

Keywords: small and medium enterprises; export

Kod JEL: F2; F4; M2

Wstęp

Rada Ministrów w dniu 14 lutego 2017 r. przyjęła opracowany przez Ministerstwo Rozwoju dokument pt. *Strategia na rzecz odpowiedzialnego rozwoju* (dalej jako: *Strategia*). Przedmiotem dyskursu przedstawionego w prezentowanym opracowaniu są dwa z pięciu filarów rozwoju gospodarczego przedstawionych w przyjętej *Strategii*, a mianowicie rozwój małych i średnich przedsiębiorstw oraz ekspansja zagraniczna.

Decydujące znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw (*small and medium-sized enterprises* – SMEs, MŚP) dla osiągnięcia wzrostu gospodarczego stało się szczególnie widoczne od czasu globalnego kryzysu finansowego w latach 2008–2009. Według oceny ekspertów OECD umożliwienie MŚP dostosowania się i prosperowania w bardziej otwartym środowisku międzynarodowym, zwiększenie ich udziału w wymianie międzynarodowej, aktywne uczestnictwo w działaniach związanych z cyfryzacją i transformacją jest niezbędne dla przyspieszenia wzrostu gospodarczego, rozwoju rynku pracy, umocnienia globalizacji [OECD, 2017, s. 15].

Obiektem badań i analiz w prezentowanym opracowaniu jest ekspansja zagraniczna małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) definiowanych zgodnie z zaleceniami Komisji UE [Dz.U. UE L 124: 2003]. W myśl tych zaleceń pojęcie „małe i średnie przedsiębiorstwa” obejmuje cztery grupy przedsiębiorstw: 1) średnie przedsiębiorstwa, 2) małe przedsiębiorstwa, 3) mikroprzedsiębiorstwa, 4) indywidualną działalność gospodarczą (samozatrudnienie).

Z przyjętej *Strategii* wynika, że priorytetowymi celami, jakie Rada Ministrów zamierza zrealizować do 2020 r., są: wzrost zamożności Polaków, zmniejszenie liczby osób zagrożonych ubóstwem i wykluczeniem społecznym, a ponadto zwiększenie do 2020 r. przeciętnego dochodu gospodarstw domowych do 76–80% średniej UE, a do 2030 r. zbliżenie do poziomu średniej UE. Zamiarem jest także wzrost PKB per capita do poziomu 75–78% średniej unijnej w 2020 r., a do poziomu 95% w 2030 r. Jest to bardzo ambitne zamierzenie, biorąc pod uwagę, że Unia Europejska obejmuje kilka najbogatszych krajów świata. W 2015 r. dochód per capita w Unii Europejskiej wyniósł 35 099,89 USD, a w Polsce – 14 655,20 USD, czyli dochód per capita w Polsce stanowi 41,75% dochodu per capita w Unii Europejskiej.

1. Struktura wielkości przedsiębiorstw

W wielu krajach bogatszych niż Polska (np. w Austrii, Niemczech, Szwajcarii) znaczna część PKB jest osiągnięta z handlu zagranicznego. W krajach tych dalsze zwiększanie umiędzynarodowienia działalności stało się ważnym elementem strategii rozwoju nie tylko dużych, ale również małych i średnich przedsiębiorstw. Zwiększenie eksportu wyrobów i usług wytwarzanych przez polskie przedsiębiorstwa słusznie więc zostało uznane w *Strategii* za jeden z filarów rozwoju gospodarczego. Realizacja tego zadania może umożliwić ominięcie „pułapki średniego dochodu” [Wojtyna, 2016, s. 127].

Zaistnienie na rynku międzynarodowym wymaga od przedsiębiorstwa dużych nakładów zarówno o charakterze strategicznym, personalnym, jak i finansowym [Bielawska, 2006, s. 31–41; Daszkiewicz, Wach, 2013, s. 39]. Umiędzynarodowienie podmiotu zaliczanego do sektora MŚP wymaga nakładów i kompetencji szczególnego rodzaju. Im mniejszy podmiot, tym mniejsze możliwości dywersyfikacji ryzyka i dlatego źle przygotowany projekt wejścia na rynek międzynarodowy lub projekt zbyt optymistycznie oceniający szanse powodzenia może szybciej doprowadzić do upadłości małe przedsiębiorstwo, niż miałoby to miejsce w przypadku dużego podmiotu. Sposób przeciwdziałania tym zagrożeniom jest przedmiotem rozważań w wielu publikacjach. Na szczególną uwagę zasługuje praca, która powstała w ramach Programu Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL [Brożkowska, Wrana, 2008, s. 127].

Wzrost konkurencji (spowodowany m.in. globalizacją, cyfryzacją, pojawieniem się nowych technologii produkcji, turbulencjami na rynkach finansowych, utworzeniem jednolitego rynku europejskiego – JRE) sprawił, że działanie na rynku międzynarodowym stało się bardziej ryzykowne, a „wejście” na ten rynek jest dla polskich

przedsiębiorstw coraz trudniejsze. Oprócz dotychczas istniejących utrudnień pojawiła się nowa przeszkoda – tzw. miękki protekcyjizm. Coraz więcej krajów broni swój rynek przed zagraniczną konkurencją. Z danych Światowej Organizacji Handlu wynika, że od 2008 r. do maja 2016 r. wprowadzono 2835 środków ograniczających handel, a wyeliminowano zaledwie 708. Narastający protekcyjizm jest widoczny nie tylko w polityce gospodarczej USA, Chin, Rosji, Indii czy Indonezji, ale też w polityce krajów Unii Europejskiej. Przejawia się to m.in. żądaniem przedstawienia coraz to nowych certyfikatów potwierdzających jakość produktów, wprowadzaniem standardów i regulacji technicznych, finansowych (np. minimalna wysokość płac dla kierowców) oraz przedłużającymi się kontrolami celnymi czy jakościowymi. Protekcyjizm stosowany w polityce gospodarczej różnych państw powoduje, że „wejście na wiele europejskich rynków jest dzisiaj bardzo trudne, a często niemożliwe. [...] Szczególnie uciążliwe i niezwykle restrykcyjne są bariery w handlu z Francją i Niemcami” [Wedziuk, 2007, s. 3].

Przystosowanie się do tych nowych warunków jest bardzo trudne dla najmniejszych podmiotów. Duża część z nich nie podejmuje koniecznych działań dostosowawczych do działania na rynku zagranicznym. Zaniechanie to wynika czasem z niewiedzy, a czasem z trudności zrealizowania takich działań. Najmniejszym przedsiębiorstwom brakuje z reguły czasu, personelu, środków finansowych i umiejętności zarządzania przedsiębiorstwem działającym na rynku międzynarodowym [Pfohl, 2006, s. 93].

Jako punkt wyjścia w prezentowanych badaniach przyjęto założenie, że struktura MŚP pod względem wielkości przedsiębiorstw jest nieefektywna ze względu na udział tych podmiotów w rozwoju polskiej gospodarki.

Celem opracowania jest przedstawienie działań, których realizacja może przyczynić się do zmiany struktury sektora MŚP na korzystniejszą z punktu widzenia wkładu tych przedsiębiorstw do rozwoju gospodarczego, w tym m.in. zwiększenia udziału wpływów z eksportu realizowanego przez ten sektor gospodarki.

Opracowanie zostało przygotowane na podstawie studiów literatury, opracowań OECD oraz wyników badań instytutów polskich i zagranicznych (niemieckich, austriackich i szwajcarskich) z zakresu umiędzynarodowienia przedsiębiorstw, roczników statystycznych, analizy danych liczbowych dotyczących MŚP w Polsce i w wybranych krajach UE¹.

2. Handel zagraniczny jest zdominowany przez duże przedsiębiorstwa

W większości krajów eksport jest najczęściej wybieraną formą zaistnienia przedsiębiorstwa na rynkach międzynarodowych. Polskie przedsiębiorstwa stanowią pod tym względem wyjątek, ponieważ angażują się w handel zagraniczny najczęściej przez import [Tarnawa, Skowrońska (red.), 2016, s. 24] – znacznie łatwiejszą formę

¹ W pracy nie zachowano dyscypliny czasowej odnośnie do przytaczanych danych liczbowych. Wynika to z braku dostępu do porównywalnych danych w analizowany okresach.

umiędzynarodowienia niż eksport, ale zdecydowanie mniej korzystną dla polskiej gospodarki. W handlu zagranicznym Polski mikroprzedsiębiorstwa stanowią 72,7% ogółu importerów wyrobów z UE i 62,7% importerów wyrobów spoza UE [Tarnawa, Skowrońska (red.), 2016, s. 24]. O ekspansji zagranicznej przedsiębiorstwa decyduje wiele czynników, m.in.: chłonność rynku zbytu rodzimego kraju, branża, poziom techniki wytwarzania stosowanej w przedsiębiorstwie, konkurencja na rynku, wsparcie instytucjonalne i finansowe udzielane eksporterom, instrumenty polityki podatkowej umożliwiające zmniejszenie dotkliwości strat poniesionych w związku z eksportem itd.

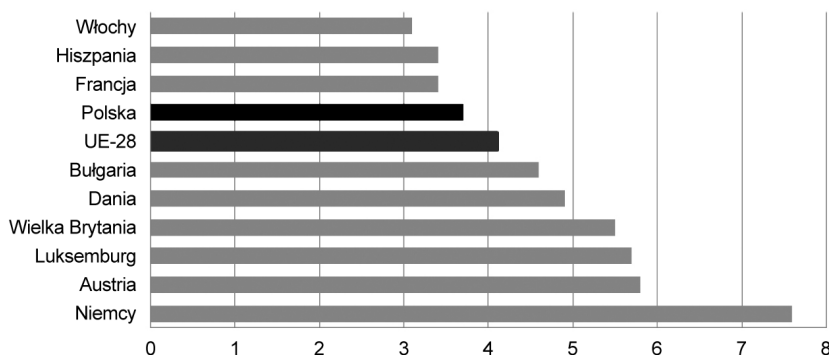
Dane przedstawione w tab. 1 potwierdzają, że w polskiej gospodarce – podobnie jak w gospodarkach innych krajów – aktywność przedsiębiorstw w tworzeniu PKB oraz udział w wymianie międzynarodowej są wyraźnie skorelowane z ich wielkością, tzn. im większe przedsiębiorstwo, tym większy jest jego potencjalny udział w tworzeniu PKB, poza tym istnieje większe prawdopodobieństwo jego zaistnienia na rynkach zagranicznych.

Tab. 1. Udział w tworzeniu PKB, liczbie zatrudnionych, eksporcie i nakładach na inwestycje grup przedsiębiorstw podzielonych według liczby pracujących w Polsce w 2014 r.

Wielkość przedsiębiorstwa	Udział w ogólnej liczbie przedsiębiorstw (w %)	Udział pracujących (w %)	Przychody z eksportu przeciętnego przedsiębiorstwa (w mln zł)		Nakłady inwestycyjne przeciętnego przedsiębiorstwa (w tys. zł)	Udział w wartości dodanej brutto w PKB (w %)	
			Eksport produktów	Eksport usług		UE	PL
Mikro	95,2	38,2	0,6	1,7	16,4	Σ=20,9	Σ=17,8
Małe	3,7	13,4	3,0	3,8	10,6	Σ=17,9	Σ=13,9
Średnie	0,9	17,6	15,6	8,2	19,6	Σ=18,5	Σ=20,6
Duże	0,2	30,8	168,3	28,6	53,4	Σ=42,6	Σ=47,7

Źródło: obliczenia własne na podstawie: [GUS, 2015; Tarnawska, Skowrońska (red.), 2016, s. 9, 81–82].

Według danych GUS wartość eksportu wyrobów i usług przeciętnego polskiego przedsiębiorstwa wyniosła w 2014 r. 16,9 mln zł, a przeciętnego przedsiębiorstwa z sektora MŚP – 6,4 mln zł (tab. 1). 3,3 tys. eksporterów (19% ogólnej liczby) realizuje prawie połowę wpływów z eksportu. W polskim eksporcie dominują przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego. Przedsiębiorstwa te stanowią zaledwie 31% ogółu eksporterów (5,4 tys. podmiotów), uzyskują jednak 2/3 wpływów z eksportu przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób. Według danych GUS wpływy przedsiębiorstw z eksportu wyrobów wyniosły ogółem w 2014 r. 222,3 mld dolarów wobec 31,7 mld dolarów w 2000 r., import kosztował natomiast 225,9 mld dolarów w 2014 r. wobec 48,9 mld dolarów w 2000 r. [Ministerstwo Gospodarki, 2015, s. 26–29]. Wartość eksportu wyrobów przeciętnego przedsiębiorstwa działającego w Polsce wyniosła 8,5 mln zł, a eksportu usług – 8,4 mln zł. Wartość eksportu wyrobów MŚP wyniosła 2,6 mln zł, a eksportu usług – 3,8 mln zł. Niestety, jest to wyraźnie gorszy wynik w porównaniu ze średnią dla krajów UE. Przeciętne polskie przedsiębiorstwo generuje wartość dodaną brutto 0,12 mln euro, a statystyczne przedsiębiorstwo w UE – 0,28 mln euro [Ministerstwo Gospodarki, 2015, s. 11].



Rys. 1. Przeciętna liczba zatrudnionych w małych i średnich przedsiębiorstwach w 2016 r.

Źródło: opracowanie na podstawie: [IfM Bonn – Forschungsnewsletter, 2016, s. 3].

Przedsiębiorstwa w Polsce pod względem liczby pracujących również znajdują się poniżej średniej dla UE-28. Przeciętna liczba pracujących w MŚP jest dwukrotnie niższa niż np. w niemieckich KMU² (rys. 1).

Wzrost udziału w eksporcie przedsiębiorstw działających zarówno w Polsce, jak i w pozostałych krajach EŚW po przystąpieniu do UE, wynika w znacznej mierze z ekspansji międzynarodowych korporacji, które włączyły kraje EŚW w swoje sieci produkcyjne. Uczestnictwo w międzynarodowych łańcuchach produkcji spowodowało duże zmiany w strukturze eksportu i upodobnienie się struktur eksportu EŚW do krajów Europy Zachodniej. O różnicowaniu jakości produktów oferowanych przez kraje EŚW i UE mogą świadczyć różnice w cenach jednostkowych eksportowanych produktów i usług.

Korporacje międzynarodowe w dużej mierze nadały krajom EŚW rolę producentów tańszych odpowiedników produktów oferowanych przez kraje Europy Zachodniej. Nastąpił w ten sposób rozwój kultury „naśladownictwa”. Przedsiębiorstwa z krajów EŚW uczestniczące w łańcuchach kooperacyjnych realizują przede wszystkim innowacje „przywieszono”, brak jest zaangażowania w poszukiwanie własnych innowacji, nastąpił rozwój kultury „imitacji” oraz doszło do zmiany kultury przedsiębiorczej. Tylko 5% wywożonej z Polski produkcji stanowią innowacje. Jest to m.in. skutkiem tego, że zaledwie około 13% polskich małych i średnich przedsiębiorstw realizuje innowacje wobec 31% w UE [Riedel, 2017, s. 6].

Przeciętne wynagrodzenia Polaków są trzykrotnie niższe niż w krajach wysoko rozwiniętych. Przyczyn tej niekorzystnej sytuacji jest wiele³. Skarb Państwa

² KMU – akronim oznaczający małe i średnie przedsiębiorstwa w literaturze niemieckojęzycznej. Pojęcie KMU nie jest tożsame z pojęciem MŚP.

³ Koszty osobowe na 1 zatrudnionego w Polsce wyniosły w 2013 r. niespełna 12 tys. euro, co plasuje Polskę – w porównaniu z innymi krajami EU – na 5. pozycji od końca. Koszty zabezpieczenia społecznego ponoszone przez przedsiębiorców w kosztach osobowych są poniżej średniej unijnej (PL – 13,8%, UE – 22,1%) [Tarnawska, Skowrońska (red.), 2016, s. 14–15].

przekazuje co roku z tytułu obsługi prywatnych i publicznych długów 95 mld zł na rzecz zagranicznych inwestorów. Z danych GUS wynika, że wartość nakładów wewnętrznych ogółem na działalność B+R (GERD) w 2014 r. ukształtowała się na poziomie 16,168 mld zł (0,94% PKB).

Zagraniczne przedsiębiorstwa generują 50% produkcji przemysłowej wytwarzanej w Polsce i uzyskują 2/3 wpływów z eksportu. Można zatem stwierdzić, że 2/3 sprzedawanej produkcji za granicę to eksport z Polski, a tylko 1/3 stanowi polski eksport [Riedel, 2017, s. 24–33].

Skromna wartość eksportu polskich przedsiębiorstw jest wynikiem m.in. dużego udziału mikroprzedsiębiorstw w ogólnej strukturze przedsiębiorstw w Polsce (tab. 1). W 2014 r. jedynie 3% mikroprzedsiębiorstw (w 2013 r. było to 3,1%) sprzedawało swoje wyroby za granicę, a 0,4% – usługi. Pozostałe grupy przedsiębiorstw wypadają trochę lepiej w porównaniu z mikrofirmami, ale bardzo skromnie w porównaniu z przedsiębiorstwami z bogatych krajów.

Przeprowadzone badania wykazały, że przedsiębiorstwa, które były założone z myślą o większej skali działalności, radzą sobie na rynku dużo lepiej. Najmniejsze przedsiębiorstwa rozwijają się wolniej od konkurencji nawet wówczas, gdy już przekroczą próg zaliczenia ich do średnich przedsiębiorstw – rosną w tempie 2,5% wobec 5,6% dla średnich przedsiębiorstw [Czerniak, Stefański, 2016, s. 18–20].

Struktura wielkości niemieckich eksporterów wskazuje, że około 2/3 całkowitych wpływów z eksportu osiągają przedsiębiorstwa z obrotem ponad 100 mln euro (około 1300 przedsiębiorstw), a odnośnie do importu – 1120 przedsiębiorstw odpowiada za około 60% całkowitej wartości importu [*Deutscher Aussenhandel...*, 2017, s. 18].

Przeprowadzone badania wykazały, że 1/5 KMU to eksporterzy, a osiągnęli przez nich obrót z eksportu stanowi 17% całkowitego obrotu wszystkich przedsiębiorstw sektora KMU [*Die Globalisierung...*, 2016, s. 16]. Pomimo dużej liczby eksporterów z sektora KMU niemiecki eksport realizowany jest przede wszystkim przez duże przedsiębiorstwa osiągające obroty przekraczające 250 mln euro. W 2004 r. 27 największych eksporterów zrealizowało 28,1% wpływów z niemieckiego eksportu do UE. Natomiast 140 000 niemieckich przedsiębiorstw z obrotem poniżej 100 000 euro stanowi wprawdzie 68,2% wszystkich eksporterów, ale ich udział w całkowitych wpływach z eksportu to zaledwie 0,6% [Statistisches Jahrbuch, 2005].

W Polsce systematycznie pogarsza się struktura przedsiębiorstw pogrupowanych według liczby pracujących [Tarnawska, Skowrońska (red.), 2016, s. 16 i n.]. Od 2010 r. spada udział pracujących w średnich i dużych przedsiębiorstwach, rośnie natomiast zatrudnienie w mikro i małych przedsiębiorstwach. Tymczasem średnio w UE struktura pracujących według poszczególnych klas wielkości przedsiębiorstw jest prawie niezmienna. W rezultacie od początku obecnej dekady w Polsce, w porównaniu ze średnią unijną, pogłębiały się – na niekorzyść Polski – różnice, jeśli chodzi o udział pracujących w mikroprzedsiębiorstwach i dużych przedsiębiorstwach: wzrosło znaczenie najmniejszych przedsiębiorstw, a spadło – dużych podmiotów.

Zgodnie z danymi GUS w 2014 r. powstało ogółem 253 061 przedsiębiorstw, w tym 206 308 to przedsiębiorstwa jednoosobowe.

Sektor MŚP w Polsce jest w większym stopniu niż w UE zdominowany przez mikrofirmy, których udział w całkowitej liczbie przedsiębiorstw (95,2%) przewyższa średnią europejską (93%). Produktywność mikrofirm w Polsce – mierzona wartością dodaną brutto generowaną przez 1 pracującego – stanowi około 1/3 (31%) wyników firm UE i nieco więcej (41%), gdy jest mierzona obrotami na 1 pracującego. Wyraźnie lepiej niż UE wypadamy natomiast pod względem wartości dodanej na 1 euro wynagrodzenia – wskaźnik ten dla mikrofirm w Polsce (3,3 euro) jest o 16% wyższy niż UE (2,8 euro).

Odsetek małych przedsiębiorstw w liczbie MŚP w Polsce (3,7%) jest znacznie mniejszy od średniej dla UE-27 (5,9%). Średnioterminowe trendy pokazują, że struktura przedsiębiorstw w Polsce zmierza w kierunku podobnej do UE – obniża się liczba mikroprzedsiębiorstw, a wzrasta udział pozostałych grup przedsiębiorstw. Zmiany te zachodzą jednak zbyt wolno.

Dane przedstawione w tab. 1 potwierdzają istnienie niewykorzystanych możliwości wzrostu przedsiębiorczości w Polsce w porównaniu z przeciętnymi danymi dla UE. W Polsce istnieje względnie duża liczba przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców, lecz są to przedsiębiorstwa niewielkie, z dość istotnym udziałem pracujących będących właścicielami i pomagającymi członkami rodzin, przy niewielkim udziale zatrudnionych.

Prawie 8 na 10 pracujących w Polsce to osoby świadczące pracę najemną, a co szósty pracujący to samozatrudniony (dane za II kwartał 2016 r.). W Unii Europejskiej struktura pracujących wygląda podobnie, jak w Polsce – dominują pracownicy najemni (81%). Jedynie udział samozatrudnionych w UE jest niższy niż w Polsce (18,6%), ponieważ wynosi 14% pracujących. W Niemczech samozatrudnieni (bez zatrudnionych w rolnictwie) stanowią 10% ogółu zatrudnionych [IfM Bonn, 2016, s. 1]. Kolejną cechą odróżniającą samozatrudnionych w Niemczech jest wykształcenie. Na ogólną liczbę 4,16 mln samozatrudnionych w Niemczech w 2015 r. przedstawiciele tzw. wolnych zawodów, dla których taka forma zatrudnienia jest sposobem na stopniowe awansowanie w hierarchii społecznej i zwiększenie dochodów oraz daje możliwość realizacji własnych aspiracji życiowych, stanowili 1,34 mln. W Polsce na ogólną liczbę zatrudnionych w przedsiębiorstwach (wynoszącą 9,1 mln osób) 1,692 mln osób prowadzi jednoosobową działalność gospodarczą. W warunkach polskich samozatrudnienie to sposób obrony przed degradacją społeczno-materialną, „potrzeba bronięcia tego, co już się ma i czego nie chce się utracić” [Drozdowski, Matczak, 2004, s. 92]. Badania przeprowadzone przez PARP wykazały, że co czwarte mikroprzedsiębiorstwo jest prowadzone przez osobę, dla której jest to dodatkowe miejsce pracy.

Istnieje obawa, że „udziałem polskiej gospodarki może stać się trwale spowolnienie rozwoju”. Wejściu w taką „pułapkę” sprzyja specjalizacja w produkcji i sprzedaży dóbr mniej zaawansowanych technologicznie oraz umacnianie kultury „naśladownictwa”. Polska gospodarka może utknąć na dłużej w „pułapce”, jeżeli rozwój „sektora projektowego” nie zostanie wzmocniony [Wojtyła, 2016, s. 18 i n.].

Wzmocnieniu tego sektora sprzyjają m.in. wysoka jakość szkolnictwa wyższego i jednocześnie wysokie płace w sektorze projektowym, co przyciąga „pracowników o wysokim potencjale”. Niskie płace nie zachęcają do inwestowania we własne kwalifikacje i poszukiwania zatrudnienia w sektorze innowacyjnym w Polsce.

Podsumowanie

Analiza przedstawionych wyników badań skłania do konstatacji, że jeżeli gospodarka Polski ma znaleźć się na ścieżce trwałego wzrostu gospodarczego, to powinny być spełnione co najmniej poniższe warunki:

- powinna być opracowana długofalowa polityka eksportowa wspierająca eksport polskich przedsiębiorstw,
- konieczna jest rezygnacja z „kultury naśladownictwa” i zastąpienie jej promowaniem rozwoju polskiej myśli naukowo-technicznej,
- eksport musi się rozwijać niezależnie od koniunktury w innych krajach, tak by zwiększał się jego udział w rynku Unii Europejskiej i rynku światowym. Dywersyfikacja kierunków eksportu może zmniejszyć nadwrażliwość polskiej gospodarki na wahania koniunkturalne w otoczeniu i ułatwić znalezienie nowych rynków zbytu w sytuacji pojawienia się barier (politycznych, ekonomicznych, finansowych) na dotychczasowych rynkach,
- zwiększenie aktywności polskich ambasad w promowaniu, wspieraniu i doradztwie dla polskich eksporterów szukających rynku zbytu. Informacje o możliwości uzyskania bezpłatnie takiej pomocy w języku polskim – wraz z linkami do polskich ambasad w krajach potencjalnych eksporterów – powinny być dostępne we wszystkich siedzibach organizacji grupujących MŚP, siedzibach izb rzemieślniczych itd.,
- wzrost gospodarczy powinien przyczyniać się do wzrostu eksportu. W Polsce przyspieszenie wzrostu o wiele silniej pobudza import niż eksport. W związku z tym należy rozważyć ograniczenie możliwości importu produkcyjnego tylko do importu wyrobów lub usług niedostępnych na rynku polskim,
- instrumenty finansowe stosowane w polityce gospodarczej powinny zachęcać do zakładania i rozwoju co najmniej średnich przedsiębiorstw, których strategia przewiduje wzrost zatrudnienia i wzrost eksportu,
- instrumenty podatkowe powinny zmniejszać dotkliwość strat poniesionych w handlu zagranicznym. Instrumenty takie znane są w prawie podatkowym wielu państw [Bielawska, 1993, s. 155–159].

Bibliografia

- Bielawska A., *Finanse zagraniczne MSP. Wybrane problemy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Bielawska A., *Podatek dochodowy w sterowaniu działalnością inwestycyjną małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 1993.
- Brożkowska A., Wrana K., *Małe i średnie firmy na rynkach międzynarodowych. Możliwości rozwoju działalności na rynkach Polski, Grecji, Hiszpanii i Włoch*, CTC Polska Sp. z o.o., Opole 2008.
- Czerniak A., Stefański M., *Małe i średnie firmy w Polsce – bariery rozwoju*, Polityka Insight Research, Warszawa 2016.
- Daszkiewicz N., Wach K., *Małe i średnie przedsiębiorstwa na rynkach międzynarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2013.
- Deutscher Aussenhandel, Export und Import im Zeichen der Globalisierung*, Destatis. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2017.
- Die Globalisierung des Mittelstandes. Chancen und Risiken*, KfW Studie, Frankfurt am Main 2006.
- Drozdowski R., Matczak P., *Samozatrudnienie. Analiza wyników badań*, PARP, Warszawa 2004.
- GUS, *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 r.*, Warszawa 2015.
- IfM Bonn – Forschungsnewsletter, 2016.
- Ministerstwo Gospodarki, *Polska na tle świata i Europy w latach 1995–2014 (w liczbach)*, Warszawa 2015.
- OECD, *Small, Medium, Strong. Trends in SME Performance and Business Conditions*, Paris 2017.
- Pfohl H.-Ch., *Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe*, Erich Schmidt Verlag GmbH & Co, Berlin 2006.
- Riedel R., *Die Entwicklungsstrategie der polnischen Wirtschaft nach Mateusz Morawiecki*, Polen-Analysen Nr 194.02.07.2017 2.
- Statistisches Jahrbuch (2005) Intrahandel nach Unternehmensgrößen.
- Tarnawa T., Skowrońska A. (red.), *Raport o stanie sektora MŚP w Polsce*, PARP, Warszawa 2016.
- Wedziuk S., *Protekcjonizm hamuje polski eksport*, „Puls Biznesu”, 24–26 marca 2007.
- Wojtyła A., *Średni poziom rozwoju gospodarczego. Pułapka czy szansa?*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2016.

Conditions of Foreign Expansion of Polish SMEs

The article shows that the share of Polish SMEs in export is lower than the number of enterprises in the Polish economy and the number of people working in SME. This situation is a result of the influence of many factors – both endogenous and exogenous – mainly due to the lack of export policy in Poland. The effect of international research and comparisons is to check the research hypothesis. The main objective of article is to formulate recommendations based on international research and comparisons which may contribute to an increase of the importance of Polish SMEs as exporters. The paper was written on the basis of the literature studies in the field of internationalization of enterprises and statistical data illustrating the SME sector in Poland and selected EU countries.

Uwarunkowania zagranicznej ekspansji polskich MŚP

W artykule wykazano, że udział polskich MŚP w eksporcie jest niższy niż udział tych przedsiębiorstw zarówno w ogólnej liczbie przedsiębiorstw, jak i liczbie zatrudnionych. Sytuacja ta jest wynikiem oddziaływania wielu czynników o charakterze endogenicznym i egzogenicznym. Efektem badań i porównań międzynarodowych jest sprawdzenie hipotezy badawczej, tzn. wykazano, że w strukturze MŚP – w porównaniu z wartościami przeciętnymi dla krajów (EU-28) – tkwią niewykorzystane możliwości rozwoju polskiej gospodarki. Realizacja celu pracy znalazła wyraz w sformułowaniu rekomendacji, których spełnienie może

przyczynić się do wzrostu znaczenia polskich MŚP jako eksporterów, a pośrednio do rozwoju gospodarczego kraju. Artykuł został napisany na podstawie studiów literatury z zakresu umiędzynarodowienia przedsiębiorstw i analizy danych liczbowych dotyczących udziału małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce oraz w wybranych krajach UE.