

Jerzy Cieślik

Zaangażowanie międzynarodowe polskich przedsiębiorstw



AKADEMIA
LEONA KOŹMIŃSKIEGO

**Zaangażowanie
międzynarodowe
polskich przedsiębiorstw**

Jerzy Cieślik

Zaangażowanie międzynarodowe polskich przedsiębiorstw

Jerzy Cieślik

Akademia Leona Koźmińskiego

WSPÓŁPRACA

Ewelina Augustyn
Patrycja Gałązka-Seliga
Magdalena Kalbarczyk
Krzysztof Kowalski
Michał Maksimik
Agnieszka Sosnowska

Urząd Statystyczny w Warszawie



AKADEMIA
LEONA KOŹMIŃSKIEGO

Recenzent
dr Paweł Wojciechowski

Redakcja
Anna Goryńska

Projekt okładki
Amadeusz Targoński | targonski.pl

Skład
Protext

Copyright © 2019 by Akademia Leona Koźmińskiego
All rights reserved

Warszawa 2019

ISBN 978-8389437-70-9

Z PLIKU ZOSTAŁY USUNIĘTE PUSTE STRONY.

Spis treści

Spis tabel i tablic	7
Spis rysunków	9
Przedmowa	10
Wprowadzenie	11
Rozdział 1.	
Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw w procesie transformacji ustrojowej	15
1.1. Internacjonalizacja w pierwszej fazie transformacji do 2003 r.	15
1.2. Zmiany po akcesji Polski do Unii Europejskiej w 2004 r.	17
Rozdział 2.	
Podmioty zaangażowane w działalność eksportową i ich zróżnicowanie ...	21
2.1. Koncentracja eksportu towarów i usług w układzie podmiotowym ...	21
2.2. Nieregularność i przeżywalność mikroeksporterów	22
2.3. Charakterystyka mikroeksporterów o potencjale wzrostowym	25
2.4. Młodzi eksporterzy typu <i>born global</i>	27
Rozdział 3.	
Rola kapitału zagranicznego w polskiej gospodarce	29
3.1. Znaczenie podmiotów z kapitałem zagranicznym w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych	29
3.2. Rola kapitału zagranicznego w Polsce – porównania międzynarodowe	34
3.3. Dylematy polityki gospodarczej wobec zagranicznych inwestycji pośrednich	35
Rozdział 4.	
Przedsiębiorstwa eksportujące – struktura i zróżnicowanie	37
4.1. Struktura własnościowa firm eksporterów	37
4.2. Struktura branżowa i geograficzna eksporterów	39
4.3. Koncentracja działalności eksportowej wśród podmiotów o liczbie pracujących 10 i więcej osób	40
4.4. Mapa zaangażowania eksportowego polskich przedsiębiorstw	41
4.5. Źródła przewagi eksporterów z kapitałem zagranicznym	43

Rozdział 5.	
Eksport jako dźwignia rozwoju polskich przedsiębiorstw	49
5.1. Znaczenie firm wzrostowych w gospodarce	49
5.2. Orientacja eksportowa firm wzrostowych	51
5.3. Orientacja eksportowa młodych firm wzrostowych (antylop)	54
Rozdział 6.	
Zaangażowanie kapitałowe polskich przedsiębiorstw za granicą	57
6.1. Znaczenie zaangażowania kapitałowego w procesie internacjonalizacji	57
6.2. Dualny charakter zaangażowania kapitałowego polskich firm za granicą	58
6.3. Porównanie zaangażowania kapitałowego firm krajowych i inwestycji „kaskadowych” firm zagranicznych	60
6.4. Porównanie zagranicznych bezpośrednich inwestycji wychodzących z i przychodzących do Polski	63
Rozdział 7.	
Wnioski i rekomendacje	67
7.1. Zaangażowanie międzynarodowe polskich przedsiębiorstw – synteza .	67
7.2. Wsparcie orientacji eksportowej krajowych firm	69
7.3. Polskie firmy globalne	69
7.4. Lepsze wykorzystanie obecności firm zagranicznych w Polsce	74
Bibliografia	77
Uwagi metodyczne	81
Źródła danych i zakres podmiotowy opracowania	81
Objaśnienia podstawowych pojęć i klasyfikacji	83
Aneks statystyczny	87

Spis tabel i tablic

Tabele

Tabela 1.	Liczba eksporterów oraz filii i oddziałów zagranicznych w Polsce w latach 1988–2003	16
Tabela 2.	Liczba podmiotów z siedzibą w Polsce zaangażowanych w różne formy aktywności międzynarodowej po 2003 r. (w tys.)	18
Tabela 3.	Struktura 975 wzrostowych mikroeksporterów usług	26
Tabela 4.	Zmiany udziału firm zagranicznych w polskiej gospodarce w latach 2010–2016	33
Tabela 5.	Zaangażowanie przedsiębiorstw w działalność eksportową w 2016 r.	37
Tabela 6.	Struktura własnościowa w segmencie firm krajowych w 2016 r.	38
Tabela 7.	Zmiany liczby i udziału w całkowitym eksporcie eksporterów dużych i intensywnych w latach 2010–2016	43
Tabela 8.	Porównanie podstawowych parametrów ekonomiczno-finansowych eksporterów z większościovym udziałem kapitału zagranicznego i eksporterów krajowych w 2016 r.	44
Tabela 9.	Porównanie eksporterów krajowych i zagranicznych według intensywności eksportu (udziału eksportu w przychodach ze sprzedaży) w 2016 r.	46
Tabela 10.	Udział obrotów wewnątrzgrupowych w eksporcie podmiotów z kapitałem zagranicznym o liczbie pracujących 10 i więcej osób w 2016 r.	47
Tabela 11.	Firmy wzrostowe na tle pozostałych podmiotów	50
Tabela 12.	Podmioty o liczbie pracujących 10 i więcej osób posiadające jednostki zagraniczne w 2016 r. według klas wielkości	61
Tabela 13.	Liczba podmiotów o liczbie pracujących 10 i więcej osób posiadających jednostki zagraniczne w 2016 r. według sekcji PKD	61
Tabela 14.	Liczba jednostek zagranicznych podmiotów z siedzibą w Polsce o liczbie pracujących 10 i więcej osób oraz ich przychody netto ze sprzedaży według sekcji PKD jednostki zagranicznej w 2016 r.	62
Tabela 15.	Porównanie parametrów ekonomiczno-finansowych i struktury zagranicznych jednostek firm krajowych i firm zagranicznych w 2016 r.	64
Tabela 16.	Struktura branżowa i terytorialna kandydatów na polskie firmy globalne (2016 r.)	72

Tablice w Aneksie statystycznym

Tablica 1.	Eksport towarów i usług według decyli w 2016 r.	87
Tablica 2.	Mikroeksporterzy usług w 2011 r. i dynamika wzrostu/spadku wartości ich eksportu w latach 2011–2016	88
Tablica 3.	Udział podmiotów z większościovym kapitałem zagranicznym w polskim sektorze przedsiębiorstw niefinansowych w 2016 r.	90
Tablica 4.	Struktura branżowa eksporterów w 2016 r.	91

Tablica 5.	Eksport według województw w 2016 r.	92
Tablica 6.	Koncentracja wartości eksportu w 2016 r.	93
Tablica 7.	Orientacja eksportowa i krajowa firm wzrostowych (kryterium wzrostu liczby pracujących średniorocznie 10 i więcej % w okresie 2013–2016)	94
Tablica 8.	Orientacja eksportowa i krajowa firm wzrostowych (kryterium wzrostu sprzedaży średniorocznie 10 i więcej % w okresie 2013–2016)	96
Tablica 9.	Rozkład firm wzrostowych w latach 2013–2016 ze względu na przechodzenie do wyższych klas wielkości	98
Tablica 10.	Antylopy – podmioty powstałe w 2011 r. lub później i które w 2016 r. miały liczbę pracujących 20 lub wyższą	99
Tablica 11.	Podstawowe dane ekonomiczno-finansowe jednostek zagranicznych podmiotów z siedzibą w Polsce według lokalizacji ich siedziby w 2016 r.	100
Tablica 12.	Liczba jednostek zagranicznych podmiotów z siedzibą w Polsce w 2016 r. według kraju siedziby jednostek i kontroli własności	101
Tablica 13.	Struktura przedsiębiorstw według własności, zaangażowania eksportowego, udziału kapitału zagranicznego oraz posiadania jednostek zagranicznych w 2016 r.	102
Tablica 14.	Podstawowe parametry kandydatów na polskie firmy globalne (2016 r.)	103

Spis rysunków

Rysunek 1.	Struktura podmiotowa eksportu towarowego Polski w 1988 i w 2003 r.: liczba eksporterów (w nawiasach) w poszczególnych grupach eksporterów i ich procentowy udział w wolumenie obrotów	17
Rysunek 2.	Struktura podmiotowa i wartościowa polskiego eksportu towarów i usług w 2016 r.	22
Rysunek 3.	Mikroeksporterzy usług: wartość eksportu w latach 2011–2016 (w mld zł)	24
Rysunek 4.	Podmioty według liczby lat, w trakcie których występował trend wzrostowy wartości eksportu (w %)	25
Rysunek 5.	Podmioty z kapitałem zagranicznym w Polsce w latach 2004–2016 (w tys.)	29
Rysunek 6.	Udział firm z większościami udziałem kapitału zagranicznego w polskim sektorze przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób w 2016 r.	31
Rysunek 7.	Macierz wkładu ZIB do gospodarek krajów w powiązaniu z wartością ZIB w relacji do PKB w 2011 roku	34
Rysunek 8.	Struktura branżowa eksporterów o liczbie pracujących 10 i więcej osób w 2016 r. (długość belki ilustruje proporcje wartości eksportu). .	39
Rysunek 9.	Struktura geograficzna eksporterów o liczbie pracujących 10 i więcej osób w 2016 r. (długość belki ilustruje proporcje wartości eksportu)	40
Rysunek 10.	Koncentracja wartości eksportu wśród eksporterów o liczbie pracujących 10 i więcej osób w 2016 r.	41
Rysunek 11.	Koncentracja polskiego eksportu z uwzględnieniem wielkości przedsiębiorstw-eksporterów, kontroli własnościowej oraz intensywności eksportu w 2016 r. (liczba firm oraz % udziału w eksporcie ogółem)	42
Rysunek 12.	Orientacja eksportowa i krajowa firm wzrostowych w latach 2013–2016	52
Rysunek 13.	Przesunięcia firm wzrostowych do wyższych klas wielkości w latach 2013–2016 (w procentach)	53
Rysunek 14.	Liczba antylop o orientacji eksportowej i krajowej	55
Rysunek 15.	Modele międzynarodowego zaangażowania kapitałowego przedsiębiorstw niefinansowych o liczbie pracujących 10 i więcej osób (liczba przedsiębiorstw i jednostek zagranicznych w 2016 r.) ...	59
Rysunek 16.	Rozkład procentowy liczby eksporterów oraz wartości eksportu wśród podmiotów o liczbie pracujących 10 i więcej osób w 2016 r. . .	68

Przedmowa

Niniejsze opracowanie powstało w wyniku współpracy między Akademią Leona Koźmińskiego a Urzędem Statystycznym w Warszawie. Ukazuje osiągnięty poziom internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w różnych formach, według stanu na koniec 2016 r., na tle zmian, jakie nastąpiły w tej dziedzinie w wyniku transformacji ustrojowej po 1989 roku.

Aktywność międzynarodowa przedsiębiorstw w Polsce jest dokumentowana od wielu lat w licznych opracowaniach Głównego Urzędu Statystycznego (GUS). Mamy tu na myśli podstawową cykliczną publikację *Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych*, która obejmuje też działalność eksportową, a także specjalistyczne opracowania GUS dotyczące przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce (*Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym*) oraz podmiotów z siedzibą w Polsce posiadających za granicą udziały, oddziały lub zakłady (*Działalność podmiotów posiadających jednostki zagraniczne*).

W Akademii Leona Koźmińskiego różne wymiary internacjonalizacji przedsiębiorstw znajdują poczesne miejsce w prowadzonych badaniach, kształceniu studentów, na studiach podyplomowych i w działalności doradczej. Jeśli potraktuje się Akademię jako „przedsiębiorstwo edukacyjne”, to niewątpliwie trzeba przyznać, że należy ona do ścisłej czołówki w sferze umiędzynarodowienia w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej.

Współpraca badawcza między Akademią Leona Koźmińskiego a Urzędem Statystycznym w Warszawie została podjęta w przekonaniu, że dzięki współdziałaniu naukowców i statystyków uda się lepiej wykorzystać bogate zasoby danych statystycznych gromadzone przez GUS dla pogłębionej analizy różnych przejawów umiędzynarodowienia i występujących w tej dziedzinie tendencji i współzależności.

Publikacja jest adresowana do zróżnicowanego grona odbiorców: środowisk akademickich, mediów, ale także przedstawicieli administracji rządowej i samorządowej odpowiedzialnych za wdrażanie instrumentów wsparcia procesu internacjonalizacji. Wierzymy, że zainteresuje także kadrę przedsiębiorstw już uczestniczących w obrocie międzynarodowym bądź planujących taką działalność.

Rektor
Akademii Leona Koźmińskiego
Prof. ALK dr hab. Witold T. Bielecki

Dyrektor Urzędu Statystycznego
w Warszawie
mgr Zofia Kozłowska

Wprowadzenie

Gdy mówimy o miejscu Polski w wymianie międzynarodowej i – szerzej – w międzynarodowej współpracy gospodarczej, często zapominamy, że za transgranicznymi przepływami towarów, usług i kapitału kryje się wysiłek kadry kierowniczej i pracowników licznej grupy przedsiębiorstw zaangażowanych w różnego typu operacje międzynarodowe. Dla osiągnięcia makroekonomicznych korzyści z międzynarodowego podziału pracy znaczenie ma liczba przedsiębiorstw w polskiej gospodarce, uczestniczących w różnych formach internacjonalizacji, a także intensywność ich zaangażowania międzynarodowego oraz zdolność do wykorzystania tego zaangażowania jako dźwigni dla przyspieszenia rozwoju.

W niniejszej publikacji prezentujemy wyniki badań zrealizowanych w ramach wspólnego przedsięwzięcia badawczego Akademii Leona Koźmińskiego i Urzędu Statystycznego w Warszawie. Dostępne w GUS dane statystyczne (zarówno publikowane, jak i niepublikowane) zostały odpowiednio przetworzone dla potrzeb prowadzonych badań. Istotne okazało się przede wszystkim uwzględnienie łącznego oddziaływania różnych wymiarów zaangażowania międzynarodowego (eksport, udział kapitału zagranicznego, tworzenie własnej sieci handlowej i produkcyjno-handlowej przez polskie przedsiębiorstwa za granicą). Przy takim podejściu pojawiło się wiele kwestii natury metodycznej i definicyjnej. Wyjaśniamy je szczegółowo w *Uwagach metodycznych* na końcu publikacji.

W opracowaniu prezentujemy pogłębiony obraz internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w 2016 r., ostatnim roku, dla którego w momencie przygotowania opracowania były dostępne dane statystyczne. Wcześniejsze badania realizowane w Akademii Leona Koźmińskiego¹ dają możliwość dokonania retrospektywnej analizy trendów, jakie wystąpiły po 1989 r., w początkowym okresie transformacji oraz po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej w 2004 roku. Prezentujemy je w pierwszym rozdziale. W rozdziale drugim analizujemy skalę koncentracji i rozproszenia aktywności eksportowej polskich przedsiębiorstw w wymiarze ilościowym i wartościowym, a także występujące w polskiej gospodarce zjawisko mikroeksporterów, czyli „międzynarodowego small biznesu”.

Rozdział trzeci jest poświęcony roli kapitału zagranicznego w sektorze przedsiębiorstw. Na tle państw należących do OECD Polska należy do krajów o jed-

¹ Badania te były prowadzone w ramach projektu *Przedsiębiorczość międzynarodowa w Polsce* N115 2566 33, zrealizowanego w Akademii Leona Koźmińskiego w latach 2007–2010. Wyniki zostały zaprezentowane w publikacji Cieślak, J. (2010) *Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw. Aktualne tendencje – implikacje dla polityki gospodarczej*. Warszawa: ALK.

nym z najwyższych udziałów firm kontrolowanych przez kapitał zagraniczny w gospodarce i stąd istnieje potrzeba pogłębionej analizy tego wymiaru procesu internacjonalizacji, także w ujęciu porównawczym z podmiotami kontrolowanymi przez kapitał krajowy. W rozdziale czwartym prezentujemy strukturę podmiotową polskiego eksportu, a także „mapę zaangażowania międzynarodowego” polskich przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób w 2016 r., z uwzględnieniem podstawowych parametrów internacjonalizacji: skali działania, intensywności eksportu i kontroli kapitałowej.

W rozdziale piątym analizujemy zaangażowanie eksportowe polskich przedsiębiorstw w ujęciu dynamicznym, koncentrując uwagę na podmiotach o wysokim tempie wzrostu. Tu kluczowe pytanie dotyczy tego, na ile sprzedaż na eksport stanowi czynnik motoryczny przyspieszonego rozwoju tej grupy firm. W rozdziale szóstym analizujemy zjawisko zagranicznych inwestycji bezpośrednich wychodzących, a więc tworzenia oddziałów i zakładów oraz nabywania udziałów przedsiębiorstw za granicą. Porównujemy skalę wspomnianego zjawiska z napływem kapitału zagranicznego do Polski. Szczególnym aspektem tego wymiaru internacjonalizacji jest znaczący udział podmiotów zaangażowanych równolegle w zagraniczne inwestycje bezpośrednie przychodzące i wychodzące. Końcowe wnioski, a także rekomendacje dotyczące kierunków polityki gospodarczej stymulującej zaangażowanie przedsiębiorstw we współpracę międzynarodową prezentujemy w siódmym, podsumowującym rozdziale.

Jakkolwiek w niniejszym opracowaniu dążyliśmy do wielowymiarowego ujęcia zaangażowania międzynarodowego polskich przedsiębiorstw, wobec braku szczegółowych danych ekonomiczno-finansowych na poziomie przedsiębiorstw, nie wszystkie przejawy internacjonalizacji mogły być uwzględnione. Analiza nie obejmuje przykładowo działalności importowej, kooperacyjnych form współpracy, czy międzynarodowej współpracy badawczo-rozwojowej. Ograniczenia w dostępie do danych miały istotny wpływ na zakres analizy aktywności eksportowej. Powiązanie eksportu z podstawowymi parametrami ekonomiczno-finansowymi oraz strukturą własności możliwe było jedynie dla podmiotów o liczbie pracujących 10 i więcej osób i prowadzących księgi rachunkowe. Szerszą zbiorowość eksporterów, także prowadzących taką działalność na niewielką skalę (mikroeksporterzy), analizujemy jedynie w rozdziale drugim, w odniesieniu do eksporterów usług, bo potrzebne do analizy dane jednostkowe dla eksportu towarów nie były dostępne.

Oprócz analizy całej zbiorowości przedsiębiorstw niefinansowych wyodrębniamy dwa sektory o kluczowym znaczeniu we współczesnej gospodarce: przetwórstwo przemysłowe oraz sektor technologii informacyjnych i komunikacyjnych (ICT), tj. przedsiębiorstw, których głównym rodzajem działalności jest produkcja dóbr i usług w zakresie technologii informacyjno-komunikacyjnych,

pozwalających na elektroniczne rejestrowanie, przetwarzanie, transmitowanie, odtwarzanie lub wyświetlanie informacji².

Struktura i układ publikacji odzwierciedlają dążenie, by była ona przydatna dla zróżnicowanego kręgu odbiorców: przedstawiciele środowisk naukowych, studentów, mediów, ale także pracowników agend rządowych uczestniczących w kształtowaniu polityki gospodarczej w obszarze międzynarodowych stosunków gospodarczych. Ta ostatnia grupa adresatów jest szczególnie istotna, gdyż wdrażanie skutecznych instrumentów wsparcia wymaga dobrego rozpoznania skali i zróżnicowania zaawansowania umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw. Stąd w poszczególnych rozdziałach, a także we wnioskach końcowych wskazujemy na kluczowe wyzwania oraz kierunki polityki gospodarczej, które stymulowałyby proces internacjonalizacji przedsiębiorstw, tym samym umacniając pozycję Polski w międzynarodowym podziale pracy.

Mając na uwadze zróżnicowaną grupę odbiorców oraz fakt, że nadmierne nasycenie tekstu danymi statystycznymi może utrudnić lekturę, w publikacji przyjęliśmy podwójny system prezentacji danych. W podstawowym tekście prezentujemy rysunki i wybrane tabele, zaś rozbudowane tablice zamieszczone są w *Aneksie statystycznym*. Podobnie, w trosce o łatwiejszą percepcję przez różne grupy czytelników, w tekście przywołujemy jedynie ważniejsze pozycje bogatej literatury naukowej³.

Publikacja jest efektem wielomiesięcznej współpracy autora z zespołem pracowników Urzędu Statystycznego w Warszawie, których zadaniem było przetworzenie, a także łączenie różnych zbiorów danych znajdujących się w zbiorach GUS. Chciałbym im gorąco podziękować za wysiłek włożony w przygotowanie danych, a ponadto za wkład koncepcyjny i merytoryczną stronę całego opracowania. Oprócz zestawu danych zespół Urzędu Statystycznego opracował też *Uwagi metodyczne*, natomiast autorowi przypadło sformułowanie wniosków i rekomendacji, w tym dotyczących kierunków wspierania procesu internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w przyszłości.

Prof. dr hab. Jerzy Cieślak

Warszawa, kwiecień 2019 r.

² Wyszczególnienie sekcji i grup PKD obejmujących sektor ICT prezentujemy w *Uwagach metodycznych*.

³ Analizę zaangażowania eksportowego polskich przedsiębiorstw w kontekście głównych nurtów badań teoretycznych konkurencyjności międzynarodowej zawiera opracowanie M. Albinowskiego i in. (2015).

Rozdział 1

Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw w procesie transformacji ustrojowej

Analizując zmiany, jakie nastąpiły po 1989 r., jeśli chodzi o stopień zaangażowania polskich przedsiębiorstw w operacje międzynarodowe, można wyróżnić dwa etapy. Pierwszy, początkowy, do momentu akcesji Polski do Unii Europejskiej w 2004 r., w którym dokonały się zasadnicze zmiany ilościowe, oraz drugi, od 2004 r., gdy obserwujemy kontynuację wcześniejszych trendów przy pewnym spowolnieniu dynamiki i jednoczesnym wystąpieniu istotnych zmian jakościowych.

1.1. Internacjonalizacja w pierwszej fazie transformacji do 2003 r.

Włączenie przedsiębiorstw w międzynarodową wymianę handlową i powiązania kapitałowe z zagranicą to dziedzina, w której w sposób najbardziej wyrazisty dokonała się transformacja ustrojowa w Polsce po 1989 roku⁴. Między 1988 r. – ostatnim przed transformacją a rokiem 2003 – ostatnim przed akcesją do Unii Europejskiej, mieliśmy do czynienia z krótkim, 15-letnim okresem, w którym dokonały się radykalne zmiany, jeśli chodzi o skalę zaangażowania przedsiębiorstw w międzynarodową współpracę gospodarczą (tabela 1).

Przed rokiem 1989 Polska nie była „przedsiębiorczą pustynią”, gdyż w dobie realnego socjalizmu poza sektorem państwowym funkcjonowało prawie 600 tys. prywatnych firm, na marginesie państwowej gospodarki, głównie w rzemiośle i handlu. W omawianym 15-leciu liczba podmiotów gospodarczych zwiększyła się trzykrotnie. W końcu lat 80. ok. 1,7 tys. podmiotów gospodarczych miało koncesję na bezpośrednie angażowanie się w operacje międzynarodowe, w 1988 r. sprzedaż eksportową realizowało jedynie 767 podmiotów (w tym 480 firm prywatnych). W ciągu 15-lecia 1988–2003 liczba eksporterów wzrosła 65-krotnie (wśród firm prywatnych 87-krotnie), a więc była to dynamika nieporównanie wyższa niż w przypadku wszystkich nowo powstałych podmiotów gospodarczych w tym okresie. Warto przypomnieć, że w analizowanym czasie wartość eksportu towarowego w cenach stałych zwiększyła się 3,7 razy (Cieślik, 2014, s. 174).

⁴ Dane i wnioski w tej części pochodzą z Cieślik (2010, s. 6–7) oraz Cieślik (2014, s. 173–175).

Dla pełnego obrazu trzeba jednak uwzględnić fakt, że liczne przedsiębiorstwa państwowe były przed 1989 r. zaangażowane pośrednio w działalność eksportową, za pośrednictwem wyspecjalizowanych central handlu zagranicznego. Spośród 4,9 tys. aktywnych przedsiębiorstw przemysłowych, w 1988 r., 2,6 tys. dostarczało towary na eksport. Czołówkę stanowiło 1000 dużych przedsiębiorstw państwowych, w przypadku których udział eksportu w sprzedaży wynosił 23,8% i prawie wszystkie dostarczały swoje wyroby do krajów zachodnich (GUS, 1989). Nieliczne miały prawo do bezpośredniego eksportu, ale nawet pośredni kontakt z partnerami zagranicznymi prowadził do nagromadzenia cennych doświadczeń, które okazały się kluczowe dla orientacji eksportowej w byłych przedsiębiorstwach państwowych, które w procesie prywatyzacji zostały przejęte przez obcy kapitał.

Wskaźnik 17-krotnego wzrostu liczby firm z udziałem zagranicznym dalece nie odzwierciedla skali zaangażowania kapitału zagranicznego w polskiej gospodarce w tym okresie. W 1988 r. były to przedstawicielstwa handlowo-informacyjne oraz tzw. firmy polonijne, prowadzące działalność na niewielką skalę. Tymczasem w 2003 r. funkcjonowały już duże podmioty z kapitałem zagranicznym w kluczowych, nowoczesnych gałęziach przemysłu i usług.

Tabela 1. Liczba eksporterów oraz filii i oddziałów zagranicznych w Polsce w latach 1988–2003

	1988	2003	Zmiana 1988/2003
Liczba podmiotów gospodarczych w Polsce	598 600	1 726 500	3-krotna
Liczba eksporterów towarowych	767	50 000	65-krotna
w tym prywatnych firm krajowych	480	41 700	87-krotna
Liczba oddziałów i przedstawicielstw firm zagranicznych w Polsce	895	15 400	17-krotna

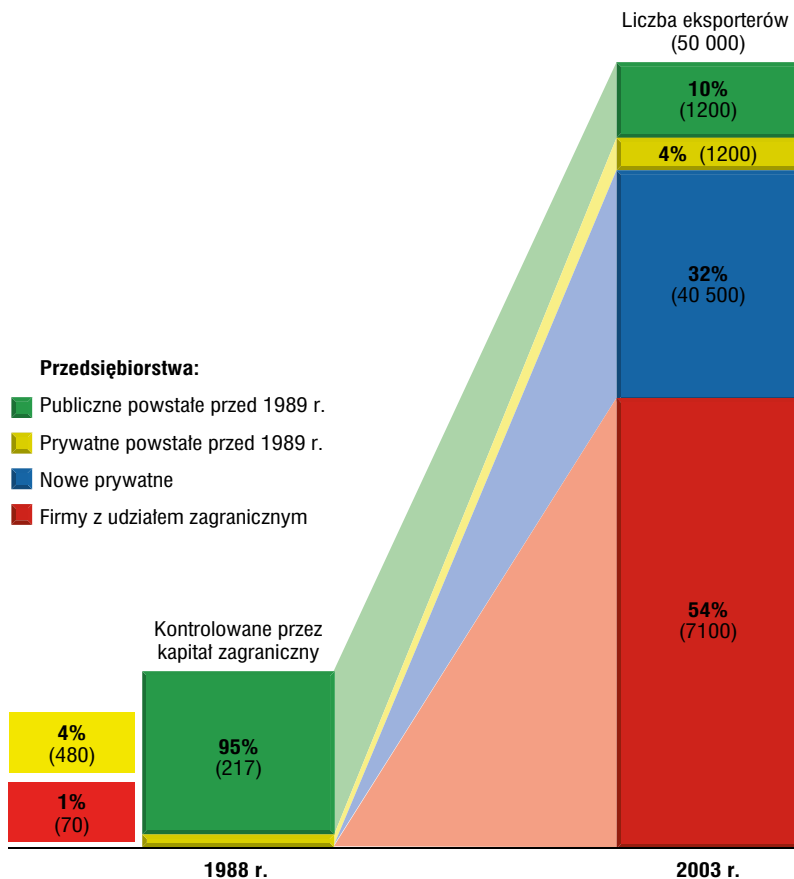
Źródło: Cieślak (2014, s. 174).

Postępujący proces internacjonalizacji w wymiarze handlowym i kapitałowym był integralnie związany ze zmianami w strukturze własnościowej polskiej gospodarki, co ilustruje rysunek 1. Jak można było oczekiwać, w okresie transformacji przedsiębiorstwa państwowe straciły na znaczeniu w eksporcie. Dostyc zaskakujące było natomiast niewielkie zaangażowanie eksportowe firm prywatnych, które funkcjonowały przed 1989 rokiem. Bardziej odważnie wychodziły na rynki zagraniczne firmy prywatne utworzone w okresie eksplozji przedsiębiorczości po 1989 roku. W 2003 r. stanowiły one 81% wszystkich eksporterów, dając 32% eksportu towarowego. Powstałe w tym czasie (w wyniku prywatyzacji bądź jako projekty typu *greenfield*⁵) filie zagranicznych korporacji nie koncentrowały się

⁵ Obiekty budowane od początku przez inwestora zagranicznego.

tylko na rynku wewnętrznym, lecz podejmowały działalność eksportową. W rezultacie stosunkowo nieliczna, na tle podmiotów krajowych, grupa eksporterów kontrolowanych przez kapitał zagraniczny (7,1 tys. firm), dostarczyła w 2003 r. aż 54% polskiego eksportu towarowego.

Rysunek 1. Struktura podmiotowa eksportu towarowego Polski w 1988 i w 2003 r.: liczba eksporterów (w nawiasach) w poszczególnych grupach eksporterów i ich procentowy udział w wolumenie obrotów



Źródło: Cieślak (2010, s. 7).

1.2. Zmiany po akcesji Polski do Unii Europejskiej w 2004 r.

Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej obserwujemy stopniowy wzrost liczby przedsiębiorstw zaangażowanych w różne formy aktywności międzynarodowej, choć dynamika zmian ilościowych uległa pewnemu spowolnieniu.

Ilustruje to tabela 2, w której zebrano dostępne dane statystyczne, które w odniesieniu do wszystkich podstawowych form aktywności międzynarodowej były dostępne dopiero od 2010 roku. Największe zmiany ilościowe w tym okresie wystąpiły w przypadku eksporterów i importerów usług.

Tabela 2. Liczba podmiotów z siedzibą w Polsce zaangażowanych w różne formy aktywności międzynarodowej po 2003 r. (w tys.)

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Zmiana 2010–2016 w %
Eksporterzy wyrobów				72,7	73,2	73,8	74,8	83,5	91,6	81,9	82,0	83,9	88,1	17,7
Importerzy wyrobów				125,2	115,4	106,0	106,7	146,7	148,0	135,2	143,2	148,4	152,2	42,6
Eksporterzy usług							11,8	12,3	14,1	16,5	18,1	19,7	20,2	71,5
Importerzy usług							16,8	17,3	19,7	22,8	24,8	27,0	29,5	75,6
Podmioty z kapitałem zagranicznym	15,8	16,8	18,0	18,5	21,1	22,2	23,1	24,9	25,9	26,1	26,5	26,0	24,8	7,4
w tym o liczbie pracujących 10 i więcej osób	6,6	7,0	7,4	7,6	8,3	8,2	8,3	8,5	8,6	8,6	8,8	8,8	8,7	3,9
Podmioty posiadające jednostki zagraniczne					1,1	1,3	1,4	1,4	1,4	1,5	1,6	1,7	1,7	24,3
Liczba jednostek zagranicznych					2,5	2,7	2,9	3,1	3,1	3,3	3,5	3,9	3,9	36,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Jeśli chodzi o liczbę podmiotów uczestniczących w wymianie wyrobów i usług, prezentowane dane są zbieżne z danymi w Bazie OECD *Trade by Enterprise Characteristics (TEC)*⁶ – 121,2 tys. eksporterów i 184,2 tys. importerów w 2016 roku. Zdecydowana większość koncentrowała się na rynku wewnątrzunijnym, a tylko ok. 30% eksporterów i 24% importerów wychodziło poza UE. Uwzględniając fakt, że niektóre przedsiębiorstwa uczestniczą równocześnie w różnych formach aktywności, łączną liczbę zaangażowanych międzynarodowo polskich firm można oszacować na ok. 250 tys., co stanowiło 12,5% wszystkich podmiotów gospodarczych aktywnych w 2016 r. (ok. 2 mln).

Jak można ocenić zaangażowanie polskich firm w operacje międzynarodowe na tle innych krajów, zwłaszcza członków Unii Europejskiej? W przypadku zaangażowania kapitałowego (zagranicznych inwestycji przychodzących i wychodzących) na to pytanie postaramy się udzielić odpowiedzi w rozdziałach trzecim

⁶ http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TEC1_REV4

i szóstym opracowania. Dla oceny liczebności eksporterów pewną wskazówkę dają natomiast wyniki okresowych ocen wdrożenia przyjętego przez Komisję Europejską w 2008 r. *Small Business Act for Europe (Akt dla drobnej przedsiębiorczości w Europie)*. Pokazują one, że Polska plasuje się poniżej średniej UE, jeśli chodzi o zaangażowanie mniejszych firm zarówno w handlu wewnątrzunijnym, jak i w obrotach z krajami spoza UE. Według Komisji Europejskiej⁷ w 2015 r. wśród polskich małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) w przemyśle 14,9% było eksporterami towarów do innych krajów UE (wobec średniej unijnej 16,6%). Większa różnica występowała w imporcie (15,1% wobec średniej UE 25,4%). Znaczące różnice występowały także w handlu pozaunijnym: udział eksporterów w całej populacji polskich MŚP wynosił 6,0% wobec średniej UE 9,7%, a w imporcie 5,5% (średnia UE 11,3%).

Do powyższych danych porównawczych trzeba podchodzić ostrożnie, gdyż statystyka obrotów handlowych w ujęciu podmiotowym jest dalece niedoskonała. Ponadto inne badania pokazują bardziej optymistyczny obraz, jeśli chodzi o skalę internacjonalizacji polskiego sektora przedsiębiorstw. Przeprowadzone na zlecenie Komisji Europejskiej w 2009 r. badanie ankietowe na dużej próbie pokazało, że zaangażowanie polskich MŚP w eksporcie było wyższe od średniej dla wszystkich 27 krajów członkowskich UE. W imporcie zaangażowanie to było bliskie średniej, a nieco poniżej średniej – w przypadku zaawansowanych form współpracy (inwestycje bezpośrednie, kooperacja, *sub-contracting* międzynarodowy) (EIM/Panteia, 2010). Podobnie w badaniach Global Entrepreneurship Monitor (GEM), dotyczących tzw. orientacji międzynarodowej, polscy początkujący przedsiębiorcy plasują się w ostatnich latach powyżej średniej, zarówno dla krajów innowacyjnych, jak i krajów znajdujących się w fazie przejściowej między uprzemysłowieniem a gospodarką opartą na innowacjach (Cieślik, 2014, s. 175–177).

Dodatkowo trzeba brać pod uwagę wyraźną specyfikę międzynarodowej wymiany handlowej i – szerzej – współpracy gospodarczej, polegającej na dychotomicznej strukturze podmiotowej. Daleko idąca koncentracja obrotów ma miejsce w wąskiej grupie wiodących podmiotów o wysokim stopniu zaangażowania w operacje międzynarodowe, dla których te operacje stanowią dźwignię rozwoju. Na drugim biegunie mamy liczną rzeszę marginalnych uczestników wymiany międzynarodowej, których wkład w ujęciu wartościowym jest nieistotny w skali całego kraju. Niesie to ze sobą istotną wątpliwość, czy liczba zaangażowanych podmiotów stanowi dobry wyznacznik pozycji kraju w międzynarodowym podziale pracy.

⁷ Przytaczane w tej części dane pochodzą z SBA Fact Sheet – Poland (2018).

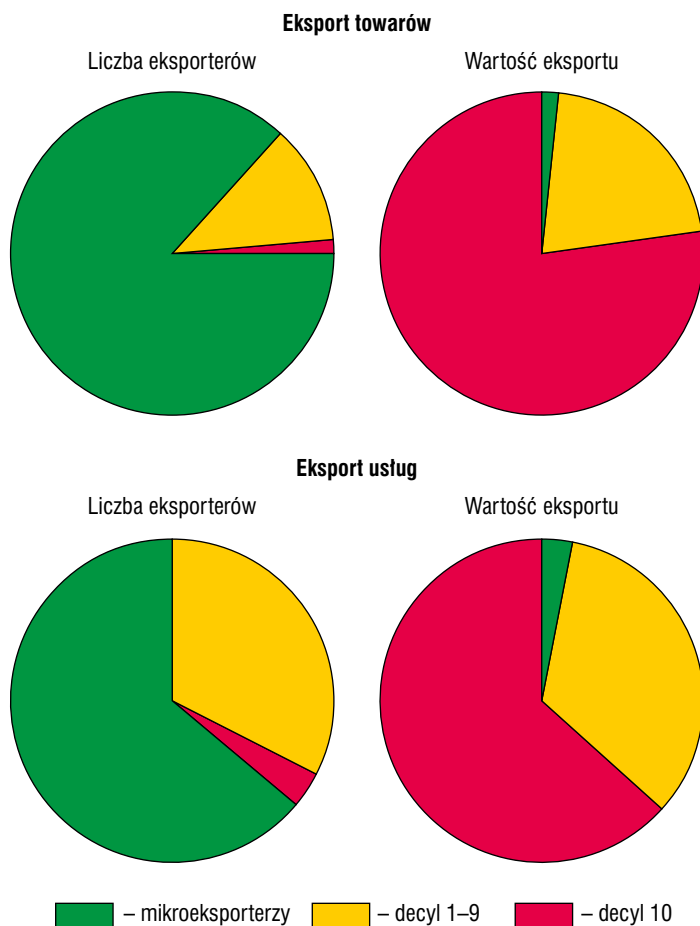
Rozdział 2

Podmioty zaangażowane w działalność eksportową i ich zróżnicowanie

2.1. Koncentracja eksportu towarów i usług w układzie podmiotowym

Jak podkreślaliśmy wcześniej, ogólna liczba podmiotów gospodarczych uczestniczących w operacjach międzynarodowych nie jest miarodajnym wskaźnikiem poziomu internacjonalizacji sektora przedsiębiorstw ze względu na bardzo nierównomierne zaangażowanie w działalność eksportową. Z jednej strony mamy stosunkowo nieliczną grupę eksporterów o decydującym udziale w całkowitym eksporcie Polski, a na drugim biegunie bardzo dużą zbiorowość mikroeksporterów (eksporterów podprogowych), którzy nie przekroczyli podstawowego progu obrotów w handlu wewnątrzunijnym, który w 2016 r. wynosił w eksporcie 1,5 mln zł⁸. Skalę zróżnicowania polskich eksporterów ilustrują rysunek 2 oraz dane w aneksie (tablica 1). Eksporterów towarów i usług podzielono na 3 grupy. Do pierwszej zaliczono mikroeksporterów, o obrotach 1,5 mln zł lub niższych w 2016 roku. Pozostałych eksporterów podzielono na 10 decyli, tworząc dwie podgrupy: firmy z decyla 1 do 9 oraz firmy z decyla 10. W eksporcie towarowym mikroeksporterzy stanowili aż 86,9% ogólnej liczby, lecz wkład tej grupy do wolumenu eksportu wyniósł tylko 1,8%. W eksporcie usług stosowne wielkości wynosiły odpowiednio 63,9% oraz 3,2%. Warto podkreślić, że stosowany dla wyodrębnienia mikroeksporterów roczny próg obrotów 1,5 mln zł jest nieco mylący, gdyż przeciętna wartość eksportu przypadająca na jeden podmiot tej grupy wyniosła w eksporcie towarów tylko 125 tys. zł, a w eksporcie usług 351 tys. zł. Ponadto w porównaniu do roku 2010, kiedy były prowadzone podobne badania, w 2016 r. procentowy udział mikroeksporterów w całej zbiorowości eksporterów uległ zwiększeniu, szczególnie w eksporcie usług (Cieślik 2010, s. 177–179). Przypomnijmy (zob. tabela 2), że w okresie 2010–2016 liczba eksporterów usług zwiększyła się o 71,5%, co oznacza, że wspomniany przyrost dotyczył przede wszystkim mikroeksporterów.

⁸ Wysokość progów statystycznych w kolejnych latach jest ogłaszana przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego i publikowana corocznie w programie badań statystycznych statystyki publicznej wprowadzanym w formie rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów. Poniżej progu podstawowego przedsiębiorstwa obowiązane są dostarczać jedynie zagregowane dane o obrotach handlowych z zagranicą.

Rysunek 2. Struktura podmiotowa i wartościowa polskiego eksportu towarów i usług w 2016 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie tablicy 1 (Aneks).

2.2. Nieregularność i przeżywalność mikroeksporterów

Zjawisko prowadzonej na ograniczoną skalę, a jednocześnie nieregularnej aktywności eksportowej, realizowanej głównie przez mniejsze podmioty gospodarcze, jest powszechne i występuje w wielu krajach (Cieślik, Kaciak i Welsh, 2010). Dzięki wykorzystaniu Internetu i ułatwieniom, zwłaszcza w handlu wewnętrznym, w operacje eksportowo-importowe mogą się aktualnie angażować podmioty o słabym przygotowaniu, ograniczonych zasobach, bez klarownej wizji rozwoju. Taka sytuacja stwarza nie lada wyzwania dla polityki wspierania przedsiębiorczości w wymiarze międzynarodowym, gdyż wsparcie udzielane tej grupie podmiotów może być mało efektywne.

W rozwiniętych krajach Unii Europejskiej, gdzie zjawisko mikroeksporterów jest bardzo rozpowszechnione, potrzebę wspierania aktywności międzynarodowej mniejszych firm uzasadnia się tym, że tego rodzaju podmioty także powinny korzystać z dobrodziejstw postępującej integracji europejskiej a także globalizacji. Z tego względu trzeba je zachęcać do aktywnego wychodzenia na zewnętrzne rynki, nawet jeśli w ujęciu wartościowym przyrost obrotów handlowych nie będzie znaczący. Z tego względu dwa spośród dziesięciu obszarów, w których monitorowany jest postęp we wdrażaniu sztanदारowego programu wsparcia dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), czyli *Aktu dla drobnej przedsiębiorczości w Europie* dotyczą wsparcia wymiany międzynarodowej (w ramach unijnego rynku wewnętrznego i w obrotach z krajami trzecimi).

Potrzebę wspierania mniejszych firm prowadzących działalność eksportową na niewielką skalę można rozpatrywać w ujęciu dynamicznym, oczekując, że w przypadku części mikroeksporterów wsparcie przyczyni się do stopniowego zwiększania obrotów i, z czasem, do prowadzenia działalności eksportowej na większą skalę. W literaturze przedmiotu szczególną uwagę przywiązuje się do firm typu *born global*, a więc takich, które krótko po rozpoczęciu działalności angażują się w operacje międzynarodowe, wykorzystując je jako dźwignię dla przyspieszonego rozwoju (Przybylska, 2018). By zbadać skalę tego zjawiska przeanalizowana została dynamika sprzedaży eksportowej w latach 2011–2016 wszystkich mikroeksporterów usług⁹ a więc takich, których wartość eksportu w 2011 roku nie przekroczyła 1 mln zł, czyli obowiązującego w tym roku podstawowego progu INTRASTAT (Aneks, tablica 2). Łącznie takich podmiotów było 7818, wśród których na podstawie analizy dynamiki eksportu w pięcioletnim okresie 2011–2016 wyodrębniono trzy podstawowe typy: spadkowy – eksporterzy, którzy nie prowadzili działalności eksportowej w 2016 r. (46,1%), stagnacyjny, którzy w 2016 r. nie przekroczyli podstawowego progu obrotów 1 mln zł w 2016 (41,4%) oraz wzrostowy, którzy przekroczyli wspomniany próg obrotów eksportowych w 2016 r. (12,5%).

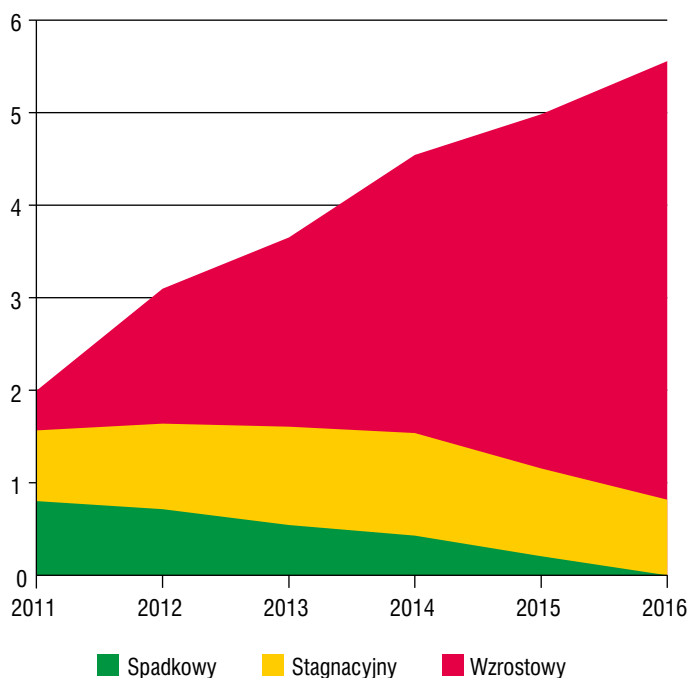
Generalny wniosek jest taki, że dla wielu mikroeksporterów usług zaangażowanie się w operacje międzynarodowe ma charakter nietrwały. Mogą tu wystąpić dwie sytuacje: (i) gdy firma kończy bądź zawiesza działalność gospodarczą bądź (ii) kontynuuje działalność bez eksportu. W przypadku analizowanej grupy spadkowych eksporterów ten drugi czynnik odgrywał ważniejszą rolę (77,9% spadkowych eksporterów kontynuowało działalność gospodarczą w 2016 r.).

Tylko co ósmy mikroeksporter wkroczył na ścieżkę przyspieszonego rozwoju, pokonując próg 1 mln zł wartości eksportu w 2016 roku. Jak ilustruje rysunek 3,

⁹ Analiza została ograniczona do sfery usług, gdyż potrzebne do analizy dane jednostkowe nie były dostępne dla obrotu towarowego.

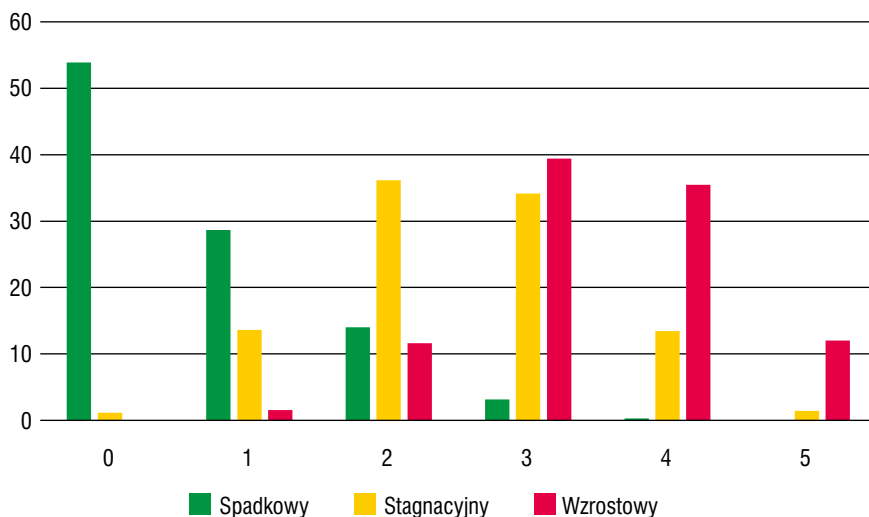
ta właśnie grupa 975 eksporterów miała decydujący wkład w całkowity przyrost eksportu, zwiększając jego wolumen w 2016 r. jedenastokrotnie w porównaniu do roku 2011. Średnia wartość eksportu tej grupy wynosiła w 2016 r. 4,9 mln zł, co mieści się w piątym decylny wszystkich eksporterów usług z wyłączeniem mikroeksporterów.

Rysunek 3. Mikroeksporterzy usług: wartość eksportu w latach 2011–2016 (w mld zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie tablicy 2 (Aneks).

Czym wyróżniają się mikroeksporterzy wzrostowi na tle pozostałych grup? W pierwszej kolejności tym, że w badanym okresie 2011–2016 udało im się utrzymać w większości lat dodatni trend wzrostowy eksportu, w porównaniu do roku ubiegłego (rysunek 4 oraz tablica 2, Aneks). Bolączką mniejszych firm, dobrze rozpoznaną w literaturze, jest wysoka nieregularność (frykcyjność) obrotów: lata przyspieszonej dynamiki przeplatają się z okresami spadku bądź wręcz zaniechania eksportu (Cieślik, Kaciak i Welsh, 2010). Wynika to z bieżącego reagowania na wahania koniunktury na rynkach międzynarodowych bez długofalowej strategii.

Rysunek 4. Podmioty według liczby lat, w trakcie których występował trend wzrostowy wartości eksportu (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie tablicy 2 (Aneks).

2.3. Charakterystyka mikroeksporterów o potencjale wzrostowym

Zbiorowość mikroeksporterów wzrostowych jest zróżnicowana, co ilustruje tabela 3. Wbrew oczekiwaniom w tej grupie wcale nie dominowały znacząco firmy małe, gdyż na koniec 2016 r. aż 47,3% stanowiły firmy średnie i duże. Mimo że dane dotyczą wyłącznie eksportu usług, ich sprzedaż była realizowana również przez przedsiębiorstwa przemysłowe i handlowe. Prawie dwie trzecie badanych eksporterów wzrostowych powstało jeszcze przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej. W zdecydowanej większości (74,6%) firmy zaangażowane w eksport usług były zorganizowane w formie spółek kapitałowych (spółka z o.o., spółka akcyjna), co jest zrozumiałe, gdyż formy te są uznawane za bardziej wiarygodne w obrocie międzynarodowym niż np. osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą. Co ciekawe, prawie połowa wzrostowych eksporterów usług to podmioty z większościowym kapitałem zagranicznym. Jak wykazywaliśmy, dwie trzecie spośród ok. 25 tys. podmiotów z kapitałem zagranicznym działających w Polsce posiada liczbę pracujących mniejszą niż 10 osób (zob. tabela 2) i w tej grupie mogą być podmioty prowadzące eksport na niewielką skalę. Jednocześnie funkcjonowanie w ramach międzynarodowych grup ewidentnie sprzyja wychodzeniu poza marginalny poziom obrotów.

Tabela 3. Struktura 975 wzrostowych mikroeksporterów usług

Wiek (rok powstania)	%
1994 i wcześniej	24,2
1995–2003	40,8
2004–2007	22,7
2008 i później	12,3
Razem	100,0

Wielkość	%
Mikro	23,2
Małe	29,5
Średnie	29,2
Duże	18,1
Razem	100,0

Sekcja PKD	%
Przetwórstwo przemysłowe	27,3
Budownictwo	3,8
Handel; naprawa pojazdów samochodowych	16,1
Transport i gospodarka magazynowa	18,7
Informacja i komunikacja	10,2
Działalność profesjonalna naukowa i techniczna	12,6
Pozostała działalność	11,4
Razem	100,0

Forma prawna	%
Osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą, spółka cywilna	15,3
Spółka z o.o., spółka akcyjna	74,6
Pozostałe formy	10,2
Razem	100,0

Własność	%
Firmy z przewagą kapitału zagranicznego	48,2
Firmy pozostałe	51,8
Razem	100,0

Źródło: dane GUS.

W analizie uwzględniliśmy dodatkowe czynniki, które mogłyby sprzyjać przyspieszonemu rozwojowi operacji zagranicznych mikroeksporterów. Uważa się, że taki potencjał istnieje wśród firm młodych, dopiero rozpoczynających działalność, gdyż są one zakładane przez ludzi wykształconych, znających języki obce i potrafiących komunikować się z zagranicznymi partnerami za pośrednictwem nowoczesnych narzędzi, a zwłaszcza Internetu. Uzyskane wyniki nie potwierdzają tych oczekiwań. Spośród 7818 badanych podmiotów 1093 powstało w 2008 r. lub później, jednak ich przeżywalność jako eksporterów w ciągu 5 lat była niższa niż dla całej populacji (41,0% wobec 53,9%). Znaczący udział firm średnich i dużych wśród badanych mikroeksporterów usług łączy się z ich wiekiem. Są to zazwyczaj firmy nieco starsze, o znaczącym potencjale, ale zapóźnione w aktywności eksportowej. Ewentualne trudności na międzynarodowych rynkach nie muszą skłaniać do natychmiastowego wycofania się z eksportu.

Analizowaliśmy także wpływ sytuacji, gdy już w okresie wyjściowym eksport generował 25% i więcej całych przychodów i z tego względu miał istotne znaczenie dla funkcjonowania całej firmy. Mogło to skłaniać do opracowania

długofalowej strategii wchodzenia na zagraniczne rynki. Okazuje się jednak, że choć w tej grupie było proporcjonalnie nieco więcej eksporterów wzrostowych niż w całej zbiorowości, to jednak ich dynamika była wyraźnie niższa i w efekcie ich wkład do całkowitego przyrostu eksportu był relatywnie niewielki.

2.4. Młodzi eksporterzy typu *born global*

W literaturze przedmiotu szczególną wagę przywiązuje się do kategorii firm *born global*, a więc podmiotów młodych, które bardzo wcześnie angażują się w operacje zagraniczne i już w trzecim roku działalności bądź wcześniej generują 25% i więcej przychodów z eksportu (Kowalik i Baranowska-Prokop, 2013; Przybylska, 2018). Przyjmując taką definicję w zbiorze 7818 mikroeksporterów, zidentyfikowaliśmy 325 takich podmiotów (4,2% całej populacji). Charakteryzowały się one niską przeżywalnością (36,9%), a tylko 50 należało do grupy mikroeksporterów wzrostowych. Te wyniki wydają się potwierdzać wnioski z badań prowadzonych w innych krajach, kwestionujących znaczenie firm *born global* w wymianie międzynarodowej (Ferguson i in., 2018).

Nawiązując do wcześniej dyskutowanej kwestii celowości wspierania aktywności międzynarodowej mniejszych firm, z pewnością nie można lekceważyć wszystkich mikroeksporterów. Pewna ich część (12–13%) dysponuje potencjałem wzrostowym, który stwarza możliwość zwielokrotnienia przychodów z eksportu. Tu jednak decydujące znaczenie mają motywacja i strategiczna wizja założycieli. Stąd zindywidualizowane wsparcie ze strony agend rządowych powinno być kierowane przede wszystkim do tych mikroeksporterów, którzy taką wizję mają i już podjęli działania dla jej wdrożenia.

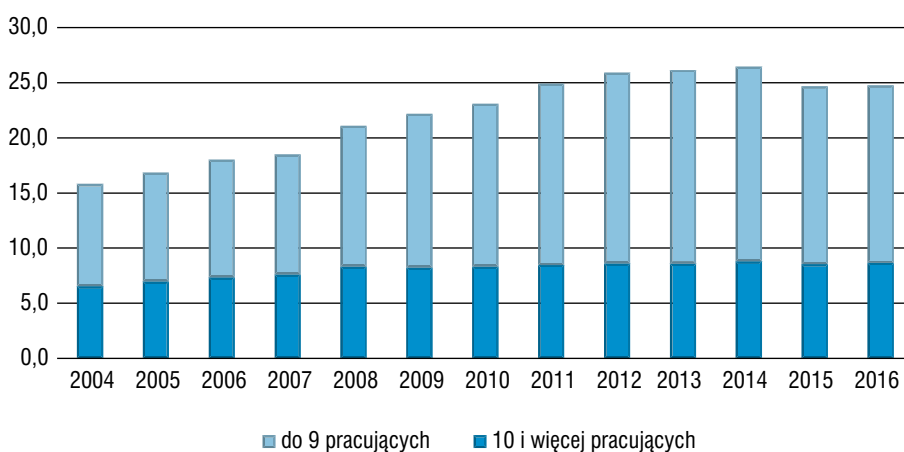
Rozdział 3

Rola kapitału zagranicznego w polskiej gospodarce

3.1. Znaczenie podmiotów z kapitałem zagranicznym w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych

Jak wskazywaliśmy w pierwszym rozdziale, charakterystycznym zjawiskiem pierwszego etapu transformacji ustrojowej w latach 90. był bardzo szybki napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich, podejmowanych zarówno przez wielkie korporacje transnarodowe, jak i mniejsze firmy zagraniczne. Trzeba pamiętać, że w tym okresie warunki do prowadzenia działalności gospodarczej były bardzo niestabilne, ze względu na żywiołowe zmiany w gospodarce, niejednoznaczność przepisów czy utrwalone nawyki funkcjonowania z epoki realnego socjalizmu (Cieślak i Kaciak, 2011). Po uzyskaniu przez Polskę statusu członka OECD w 1996 r. a następnie przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej w 2004 r., sektor kontrolowany przez kapitał zagraniczny uległ dalszemu wzmocnieniu. Ogólna liczba firm z udziałem zagranicznym wzrosła z 15,8 tys. w 2004 do 24,8 tys. w 2016 r., jednak *gros* przyrostu dotyczyło firm o liczbie pracujących do 9 osób,

Rysunek 5. Podmioty z kapitałem zagranicznym w Polsce w latach 2004–2016* (w tys.)



* Od 2015 roku nastąpiła zmiana metodologii prezentacji danych przez GUS: w danych zbiorczych nie są uwzględniane podmioty należące do sekcji PKD A i K. Spadek liczby podmiotów w roku 2015 w porównaniu z rokiem 2014 wynika ze zmiany metody.

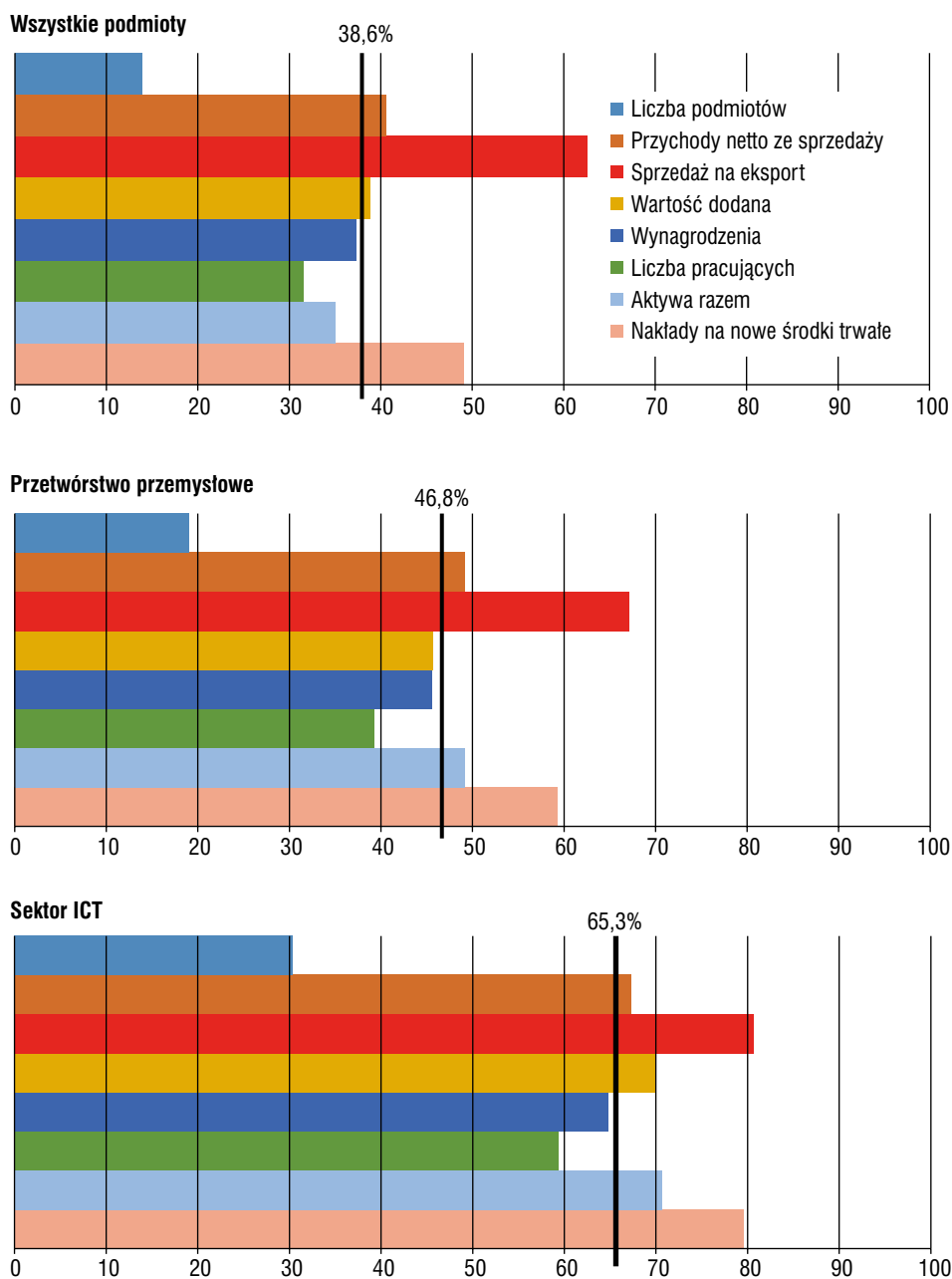
prowadzących działalność gospodarczą na bardzo niewielką skalę, spełniających zazwyczaj handlowe funkcje przedstawicielskie (rysunek 5). Tego typu firmy stanowią obecnie 2/3 wszystkich podmiotów z udziałem zagranicznym, ale mają poniżej 2% wszystkich pracujących w tym sektorze.

Dalszą analizę roli kapitału zagranicznego w polskiej gospodarce ograniczyliśmy do podmiotów niefinansowych, o liczbie pracujących 10 i więcej osób, bo tylko dla tej grupy dostępne są szczegółowe parametry ekonomiczno-finansowe, umożliwiające porównanie z firmami krajowymi. Analiza nie obejmuje podmiotów świadczących usługi finansowe (banki, firmy ubezpieczeniowe), gdzie poziom zaangażowania kapitału zagranicznego jest bardzo wysoki, o czym piszemy w dalszej części rozdziału. Dodatkowo do sektora kontrolowanego przez kapitał zagraniczny zaliczamy jedynie podmioty z większościowym udziałem tego kapitału, które w dalszych rozważaniach określamy terminem „firmy zagraniczne”. W konsekwencji w przyjętym dychotomicznym podziale kategoria „firmy krajowe” obejmuje podmioty bez kapitału zagranicznego, z mniejszościowym udziałem bądź z udziałem 50%¹⁰. Przy takim ujęciu szacunek roli kapitału zagranicznego ma charakter konserwatywny, bowiem ze względu na potencjał finansowy, technologiczny i organizacyjny międzynarodowa centrala może faktycznie mieć decydujący wpływ na działalność filii w Polsce, nawet przy mniejszościowym udziale w kapitale zakładowym.

By dokonać pomiaru znaczenia segmentu firm zagranicznych w polskiej gospodarce, zastosowaliśmy syntetyczny wskaźnik będący arytmetyczną średnią ośmiu wskaźników cząstkowych udziału tego segmentu w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych: liczby przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób, przychodów netto ze sprzedaży, sprzedaży na eksport, wartości dodanej, wynagrodzeń, liczby pracujących, aktywów razem oraz nakładów na nowe środki trwałe¹¹. Jak pokazują rysunek 6 oraz tablica 3 (Aneks), syntetyczny wskaźnik (zaznaczony linią pionową) dla całego sektora przedsiębiorstw niefinansowych z wyłączeniem mikrofirm wyniósł w 2016 r. 38,6%, w przetwórstwie przemysłowym 46,8% a sektorze ICT aż 65,3%. Rola podmiotów z większościowym kapitałem zagranicznym jest zatem nieporównanie wyższa, niż wynikałoby to z ich

¹⁰ W 2016 r. wśród podmiotów z kapitałem zagranicznym w Polsce 86,4% było kontrolowanych większościami.

¹¹ W ramach syntetycznego wskaźnika należałoby ująć także udział firm z kapitałem zagranicznym w imporcie. Na przeszkodzie stoi brak danych o imporcie dla całej zbiorowości przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób. Takie dane są dostępne jedynie dla podmiotów z kapitałem zagranicznym. Odnosząc import towarów i usług firm z kapitałem zagranicznym (*Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2016 roku*, tab. 23) do całego importu Polski (*Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2017*, s. 52 i 277 (GUS, 2017a)), udział tych firm można oszacować na 48,3% (w imporcie towarów 50,1% a w imporcie usług 37,3%).

Rysunek 6. Udział firm z większością udziałem kapitału zagranicznego w polskim sektorze przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób w 2016 r.*

* Linia pionowa – wskaźnik syntetyczny – średnia arytmetyczna 8 wskaźników cząstkowych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 3 (Aneks).

liczebności (13,8% całej zbiorowości firm o liczbie pracujących 10 i więcej osób). Tym, co przyczyniało się do wzrostu syntetycznego wskaźnika, jest bardzo duży udział firm z kapitałem zagranicznym w eksporcie i w nakładach na nowe środki trwałe.

Jeśli chodzi o długookresowe tendencje dotyczące roli kapitału zagranicznego w polskiej gospodarce, kwestia ta była przedmiotem wcześniejszych badań w Instytucie Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, a po przekształceniu w Instytucie Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur (IBRKK), z wykorzystaniem syntetycznego wskaźnika i nieco innym zestawie wskaźników cząstkowych. Z badań tych wynikało, że udział kapitału zagranicznego rósł od początku lat 90. aż do 2009 r., a od 2010 r. do 2014 r. zaczął wykazywać tendencje spadkowe (Chojna, 2016). Tymczasem badania prowadzone przez autora nie potwierdzają spadkowego trendu udziału kapitału zagranicznego, ponieważ obserwacja syntetycznego wskaźnika w latach 2010–2016 wskazuje na stabilną pozycję, a nawet pewien wzrost znaczenia tego sektora w polskiej gospodarce (tabela 4). Jedną z przyczyn może być inna konstrukcja i metoda wyliczenia syntetycznego wskaźnika¹², jednak kluczowa różnica dotyczy trendów w eksporcie i nakładach na nowe środki trwałe, gdyż w tych dziedzinach wspomniana analiza IBRKK doszukiwała się głównej przyczyny spadku udziału firm z kapitałem zagranicznym w okresie 2009–2014. Jak pokazują dane w tabeli 4, rzeczywiście w latach 2012–2014 nastąpił pewien spadek udziału w eksporcie, ale już w 2016 r. był on wyższy niż w 2010 roku. Udział firm z większościowym udziałem kapitału zagranicznego w nakładach na nowe środki trwałe wykazywał natomiast w badanym okresie trwałą tendencję wzrostową.

Interesujące są trendy w udziale firm zagranicznych w układzie branżowym. Udział ten jest bardzo wysoki w przetwórstwie przemysłowym. Można tu mówić o pewnym nasyceniu, co wyjaśnia stabilizację udziału firm z kapitałem zagranicznym na poziomie 46–47%. Jeśli chodzi o pozostałe gałęzie gospodarki, to zwłaszcza w ostatnich latach syntetyczny wskaźnik wyraźnie wzrósł, by w 2016 r. przekroczyć 32%. Tendencje wzrostowe wystąpiły praktycznie we wszystkich obszarach, jednak szczególnie imponujące były w eksporcie, gdzie obecnie firmy z kapitałem zagranicznym generują prawie połowę przychodów, choć nadal znacznie mniej niż w przemyśle przetwórczym (ponad 2/3).

Powyższe rozważania na temat roli kapitału zagranicznego w polskiej gospodarce dotyczą sektora przedsiębiorstw niefinansowych. Dla porównania warto

¹² Różnice dotyczą różnego zestawu wskaźników cząstkowych stosowanych do obliczenia wskaźnika syntetycznego, a także sposobu definiowania sektora z udziałem kapitału zagranicznego. W badaniach IBRKK zalicza się do niego wszystkie podmioty z kapitałem zagranicznym, a w niniejszym opracowaniu i wcześniejszych badaniach autora uwzględnia się jedynie podmioty z większościowym kapitałem zagranicznym.

Tabela 4. Zmiany udziału firm zagranicznych w polskiej gospodarce w latach 2010–2016

Wyszczególnienie: a – podmioty ogółem b – przetwórstwo przemysłowe c – pozostałe rodzaje działalności		Udział firm zagranicznych (w %)			
		2010	2012	2014	2016
Liczba podmiotów	a	12,7	12,9	13,1	13,8
	b	18,5	18,6	18,6	19,0
	c	10,4	10,7	11,1	11,8
Przychody netto ze sprzedaży	a	37,7	36,4	37,3	40,5
	b	49,6	46,0	47,0	49,2
	c	31,0	30,6	31,6	35,3
Sprzedaż na eksport	a	61,9	57,0	58,3	62,6
	b	69,0	63,1	63,7	67,1
	c	39,2	38,8	43,3	49,6
Wartość dodana	a	37,3	33,8	35,3	38,8
	b	48,2	51,4	51,8	45,7
	c	30,3	25,5	27,4	34,2
Wynagrodzenia	a	32,0	32,1	33,8	37,3
	b	43,5	44,4	45,3	45,6
	c	26,2	26,0	27,9	32,7
Liczba pracujących	a	26,7	27,3	29,0	31,5
	b	36,3	37,6	38,5	39,3
	c	21,2	21,6	23,7	26,9
Aktywa razem	a	34,6	31,9	32,9	35,0
	b	49,2	48,7	48,7	49,2
	c	27,7	24,2	25,8	28,2
Nakłady na nowe środki trwałe*	a	32,8	38,9	39,1	49,0
	b	46,9	53,9	51,0	59,3
	c	26,2	28,9	30,3	38,7
Wskaźnik syntetyczny**	a	34,5	33,8	34,9	38,6
	b	45,1	45,5	45,6	46,8
	c	26,5	25,8	27,6	32,2

* Nakłady na nowe środki trwałe z grup 3–8 (maszyny i urządzenia techniczne; środki transportu; narzędzia, przyrządy, ruchomości i wyposażenie).

** Wskaźnik syntetyczny – średnia arytmetyczna 8 wskaźników cząstkowych.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

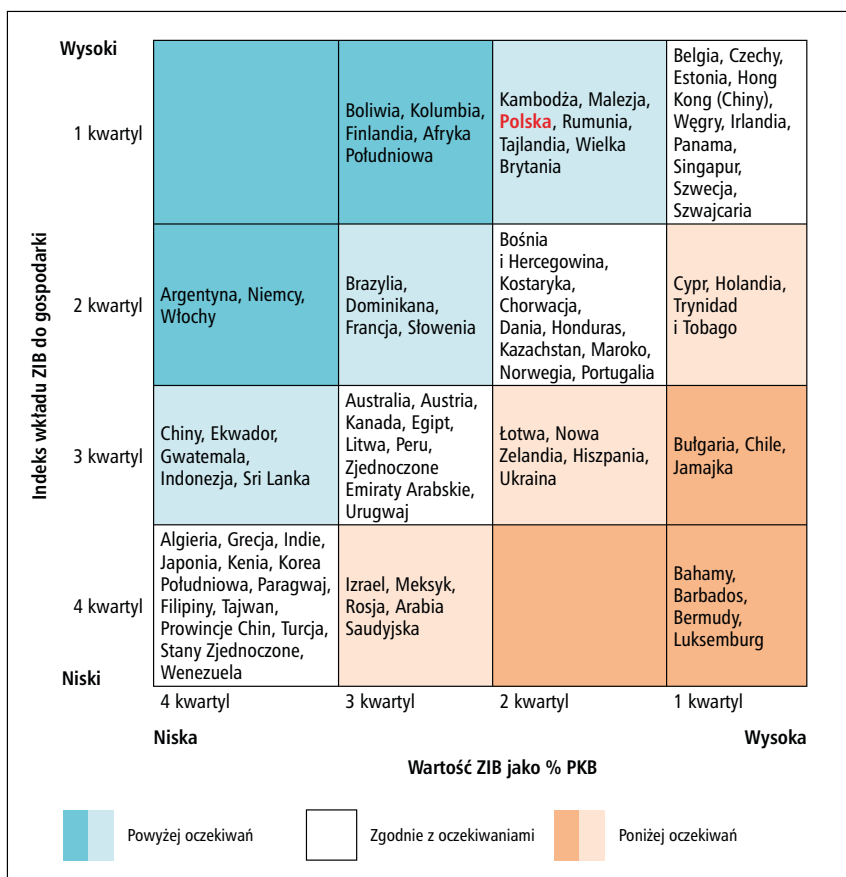
przypomnieć, że w wyniku prowadzonej na szeroką skalę prywatyzacji sektora finansowego (bankowość, ubezpieczenia) w latach 90. udział kapitału zagranicznego był w nim wyższy niż w pozostałych sektorach gospodarki. Tymczasem „repolonizacja” Banku PEKAO S.A. spowodowała, że udział inwestorów zagra-

nicznych w aktywach polskich banków spadł w 2017 r. do 45,5%, a więc jest porównywalny do zaangażowania kapitału zagranicznego w przemyśle przetwórczym (KNF 2018, s. 19). Nadal bardzo wysoki jest natomiast udział kapitału zagranicznego w sektorze ubezpieczeń. W 2016 r. zagraniczni inwestorzy mieli 61,1% udział w kapitale podstawowym ubezpieczycieli na życie i 69,5% w pozostałych ubezpieczeniach osobowych i majątkowych (GUS 2017b, s. 32–33).

3.2 Rola kapitału zagranicznego w Polsce – porównania międzynarodowe

Jak ocenić znaczenie firm kontrolowanych przez kapitał zagraniczny w polskiej gospodarce na tle tendencji ogólnoświatowych? Możemy się tu posłużyć indyka-

Rysunek 7. Macierz wkładu ZIB do gospodarek krajów w powiązaniu z wartością ZIB w relacji do PKB w 2011 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2012, s. 35).

tywnym wskaźnikiem wpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich wprowadzonym przez UNCTAD w 2012 roku (FDI Contribution Index) (UNCTAD, 2012). Za jego pomocą stworzona została „mapa”, na której zlokalizowano 79 krajów, biorąc po uwagę skumulowaną wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB) w relacji do PKB oraz uśredniony wskaźnik udziału firm zagranicznych w 7 dziedzinach: tworzeniu wartości dodanej, zatrudnieniu, eksporcie, wpływach z podatków, wynagrodzeniach, nakładach na B+R oraz nakładach inwestycyjnych. Objęte badaniem kraje zostały podzielone w obu wymiarach na kwartyle (rysunek 7).

W większości krajów występuje oczekiwana zależność, że określonemu poziomowi zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB) w relacji do PKB towarzyszy odpowiednio wysoki udział firm zagranicznych w gospodarce (białe pola). W sporej grupie krajów efekty ZIB są jednak relatywnie niższe (kolor pomarańczowy), a w podobnej liczebnie grupie są wyższe (kolor seledynowy). W tej ostatniej grupie znajduje się Polska, będąc w ścisłej czołówce światowej, jeśli chodzi o uzyskiwane efekty, podczas gdy wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich w relacji do PKB lokuje Polskę dopiero w drugim kwartylu.

3.3. Dylematy polityki gospodarczej wobec zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Wokół udziału kapitału zagranicznego w procesie polskiej transformacji toczą się ostre spory. Wachlarz poglądów jest bardzo szeroki: od podkreślania nieuchronności szybkiego wejścia obcego kapitału w dobie transformacji i generalnie pozytywnej oceny jego roli w polskiej gospodarce, po totalną krytykę rabunkowej wyprzedaży majątku narodowego, w wyniku dokonanej prywatyzacji w kluczowych gałęziach gospodarki. Podobne dyskusje wśród badaczy, polityków i w mediach toczą się zresztą w innych krajach. Oprócz bezpośrednich skutków funkcjonowania sektora kontrolowanego przez kapitał zagraniczny coraz większą uwagę zwraca się na pośrednie skutki oddziaływania tego sektora na firmy lokalne. Tu także można spotkać skrajne poglądy: od akcentowania destrukcyjnej roli obcego kapitału, który wypycha z rynku drobnych przedsiębiorców, po entuzjastyczne oceny wpływu firm z udziałem zagranicznym na rozwój lokalnej przedsiębiorczości. Uzyskanie racjonalnego konsensusu w tej dziedzinie nie jest łatwe, gdyż wyniki naukowych badań empirycznych są w tej dziedzinie bardzo niejednoznaczne. W ostatnich kilkunastu latach obserwujemy zwrot w kierunku bardziej wyważonego podejścia, które zakłada, że negatywne skutki można w dużym stopniu ograniczyć, a jednocześnie lokalne przedsiębiorstwa mogą osiągnąć znaczące efekty, wchodząc w różnego rodzaju relacje z filiami zagranicznych korp-

racji. Na szczególną uwagę zasługują możliwości uzyskania tzw. efektów rozpryskowych zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB). W największym skrócie chodzi o naturalną i w znacznej mierze nieodpłatną dyfuzję nowoczesnych technologii i rozwiązań organizacyjnych do lokalnych firm, które wchodzi w rozmaite relacje z filiami zagranicznych koncernów działających w Polsce, jako dostawcy, odbiorcy, kooperanci czy konkurenci¹³. Istotną kwestią w polityce wobec kapitału zagranicznego jest jego nierównomierne rozłożenie w wymiarze terytorialnym – koncentracja w województwach o najwyższym poziomie rozwoju i ograniczona obecność w województwach najsłabszych. Kwestię tę podejmujemy w następnym rozdziale.

Wobec tak znaczącego zaangażowania kapitału zagranicznego w polskiej gospodarce konieczne są pogłębione badania nad tym sektorem, oparte na solidnych podstawach empirycznych. Warto odnotować rosnące zainteresowanie tą problematyką wśród badaczy z wielu ośrodków akademickich w Polsce. Jeśli chodzi o zaplecze informacyjne, ważną rolę odgrywa cykliczna publikacja GUS *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym*. Dane dotyczące bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce publikuje corocznie NBP, głównie na potrzeby bilansu płatniczego oraz analizy międzynarodowej pozycji inwestycyjnej Polski¹⁴. Od początku lat 90. Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, a po przekształceniu Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur (IBRKK) publikował doroczny raport *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, w którym oprócz danych statystycznych prezentowane były pogłębione analizy kluczowych zagadnień¹⁵.

¹³ Przegląd kierunków badań i kluczowych ustaleń w tej dziedzinie zawiera praca Goryni i in. (2006) oraz Perri i Peruffo (2016).

¹⁴ <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/zib/zib.html>

¹⁵ Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur został ostatnio przekształcony w Polski Instytut Ekonomiczny. Warto, by specjalizacja badawcza w obszarze zagranicznych inwestycji bezpośrednich została zachowana w nowej strukturze.

Rozdział 4

Przedsiębiorstwa eksportujące – struktura i zróżnicowanie

4.1. Struktura własnościowa firm eksporterów

Spośród 54,6 tys. przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób i prowadzących księgi rachunkowe eksport wykazało w 2016 r. 19,2 tys. podmiotów, czyli 35,2% całej zbiorowości. Jak wynika z wcześniejszych rozważań, kluczowym czynnikiem różnicującym zbiorowość eksporterów jest kontrola kapitału zagranicznego. Znajduje to bezpośrednie odzwierciedlenie w liczbie eksporterów w całej populacji przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób (tabela 5). Wśród podmiotów kontrolowanych większościami przez kapitał zagraniczny (firmy zagraniczne) działalność eksportową prowadzi 77,1% całej zbiorowości, podczas gdy w przypadku firm krajowych odsetek ten wynosi jedynie 28,4%. Wyraźne różnice w orientacji eksportowej występują zwłaszcza w przemyśle przetwórczym oraz w sektorze ICT.

Tabela 5. Zaangażowanie przedsiębiorstw w działalność eksportową w 2016 r.*

Wyszczególnienie	Firmy razem	Z tego:		Firmy razem	Z tego:	
		firmy krajowe	firmy zagraniczne		firmy krajowe	firmy zagraniczne
	w liczbach bezwzględnych			w procentach		
WSZYSTKIE PODMIOTY						
Podmioty razem, z tego:	54 646	47 085	7 561	100,0	100,0	100,0
eksporterzy	19 220	13 387	5 833	35,2	28,4	77,1
nieeksporterzy	35 426	33 698	1 728	64,8	71,6	22,9
PRZETWÓRSTWO PRZEMYSŁOWE						
Podmioty razem, z tego:	15 305	12 400	2 905	100,0	100,0	100,0
eksporterzy	9 763	7 073	2 690	63,8	57,0	92,6
nieeksporterzy	5 542	5 327	215	36,2	43,0	7,4
SEKTOR ICT						
Podmioty razem, z tego:	2 024	1 410	614	100,0	100,0	100,0
eksporterzy	1 004	499	505	49,6	35,4	82,2
nieeksporterzy	1 020	911	109	50,4	64,6	17,8

* Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących 10 i więcej osób prowadzące księgi rachunkowe.
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Równocześnie postępujący proces umiędzynarodowienia w sferze obrotów handlowych, powiązany ze zmianami własnościowymi, doprowadził do istotnych zmian w strukturze firm kontrolowanych przez kapitał krajowy. Zmiany ustrojowe po 1989 r. obnażyły niską konkurencyjność przedsiębiorstw z kapitałem publicznym (państwowym, samorządowym). Postępująca likwidacja bądź prywatyzacja doprowadziły do marginalizacji tego sektora (tabela 6). Obecnie stanowią one tylko 5,2% wszystkich podmiotów krajowych. Nie odgrywają istotnej roli w eksporcie, natomiast kontrolują nadal znaczącą część aktywów (29,6%), co wynika z ich zaangażowania w kapitałochłonne gałęziach gospodarki (energia, infrastruktura transportowa).

Tabela 6. Struktura własnościowa w segmencie firm krajowych w 2016 r.*

Wyszczególnienie	Firmy krajowe razem	z tego:		
		prywatne zależne	prywatne samodzielne	sektor publiczny
	w liczbach bezwzględnych			
Liczba podmiotów	47 085	6 350	38 303	2 432
w tym eksporterzy >10%**	7 572	1 312	6 158	102
Przychody netto ze sprzedaży (mld zł)	1 847,1	700,1	920,6	226,3
Sprzedaż na eksport (mld zł)	265,2	121,1	123,2	20,9
Liczba pracujących (tys. osób)	3 666,7	948,7	2 111,0	607,0
Aktywa razem (mld zł)	1 805,7	645,3	625,1	535,3
	w procentach			
Liczba podmiotów	100,0	13,5	81,3	5,2
w tym eksporterzy >10%**	100,0	17,3	81,3	1,3
Przychody netto ze sprzedaży	100,0	37,9	49,8	12,3
Sprzedaż na eksport	100,0	45,7	46,4	7,9
Liczba pracujących	100,0	25,9	57,6	16,6
Aktywa razem	100,0	35,7	34,6	29,6

* Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących 10 i więcej osób prowadzące księgi rachunkowe.

** Podmioty, u których przychody ze sprzedaży na eksport przekraczają 10% wartości przychodów ze sprzedaży ogółem.

Źródło: dane GUS.

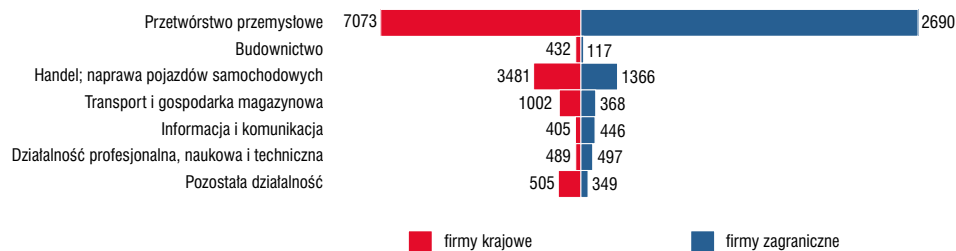
Zjawiskiem, które w ostatnich latach zostało objęte badaniami GUS w grupie krajowych podmiotów, jest łączenie się odrębnych – w sensie prawnym – jednostek

w grupy przedsiębiorstw¹⁶. W 2016 r. co siódma krajowa firma prywatna była kontrolowana większością przez inne przedsiębiorstwo z kapitałem krajowym. Zależne firmy krajowe miały nieproporcjonalnie wysoki udział w eksporcie, sprzedaży i aktywach, jednak na podstawie dostępnych danych trudno wyjaśnić przyczyny tego zjawiska. Na tle dużego zainteresowania filiami zagranicznymi funkcjonującymi w ramach grup międzynarodowych zjawisko tworzenia krajowych grup przedsiębiorstw jest słabo rozpoznane w badaniach naukowych. Argumentem za pogłębioną analizą wspomnianych zjawisk może być znacząca rola grup przedsiębiorstw w handlu międzynarodowym i zagranicznych inwestycjach bezpośrednich wielu krajów na średnim poziomie rozwoju (np. Indie, Malezja, Tajlandia).

4.2. Struktura branżowa i geograficzna eksporterów

W układzie branżowym dominują eksporterzy działający w przetwórstwie przemysłowym (rysunek 8, Aneks, tablica 4). Na ten dział przypada 74,1% całego eksportu, ale 79,5% eksportu firm zagranicznych i 65,1% firm krajowych. Jeśli chodzi o liczebność firm-eksporterów, istotny udział obok firm przetwórstwa przemysłowego (50,8%) mają jeszcze firmy handlowe (25,2% liczby eksporterów).

Rysunek 8. Struktura branżowa eksporterów o liczbie pracujących 10 i więcej osób w 2016 r. (długość belki ilustruje proporcje wartości eksportu, obok liczba eksporterów)



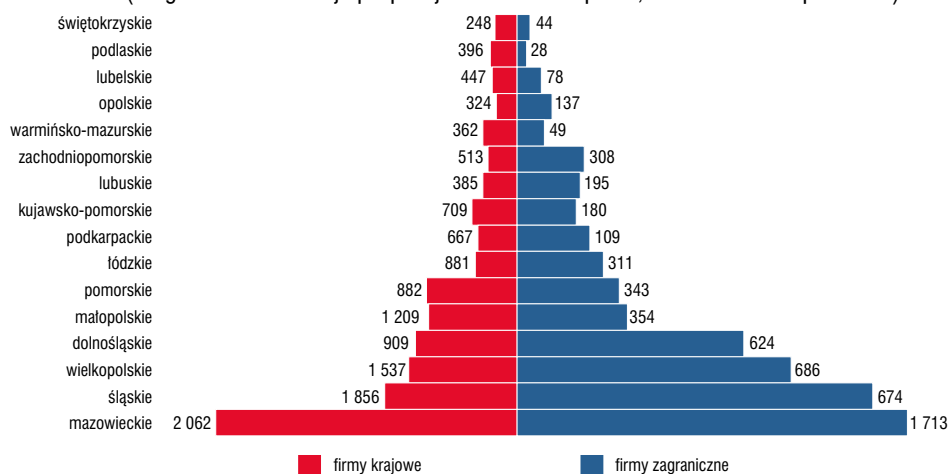
Źródło: opracowanie własne na podstawie tablicy 4 (Aneks).

Analiza rozkładu aktywności eksportowej w układzie terytorialnym wskazuje na znaczącą nierównomierność (rysunek 9, tablica 5 (Aneks)). Z jednej strony mamy cztery województwa (mazowieckie, śląskie, wielkopolskie i dolnośląskie), na które przypadało ponad 60% całkowitej wartości eksportu w 2016 roku. Z drugiej

¹⁶ GUS prowadzi od 2008 r. badania działalności grup przedsiębiorstw (krajowych i międzynarodowych) w Polsce, a wyniki badań są prezentowane w cyklicznej publikacji *Grupy przedsiębiorstw w Polsce* (GUS, 2018b). Zgodnie z nomenklaturą GUS grupa przedsiębiorstw to przedsiębiorstwa samodzielne pod względem prawnym, jednak wzajemnie od siebie zależne gospodarczo, ze względu na istniejące między nimi powiązania w zakresie kontroli i/lub własności.

strony – województwa, których udział w wolumenie eksportu był bardzo niski, nawet biorąc pod uwagę ich ogólny potencjał ekonomiczny (świętokrzyskie, podlaskie, lubelskie, opolskie i warmińsko-mazurskie). O niekorzystnej pozycji najsłabszych, pod względem wartości eksportu, województw zdecydowało słabe zaangażowanie firm zagranicznych. Z kolei wśród czołówki eksportujących województw były takie, gdzie wolumen eksportu firm krajowych i zagranicznych był zrównoważony (mazowieckie, małopolskie, pomorskie) oraz takie, które wysoką pozycję zawdzięczają przede wszystkim aktywności firm zagranicznych (śląskie, wielkopolskie, dolnośląskie).

Rysunek 9. Struktura geograficzna eksporterów o liczbie pracujących 10 i więcej osób w 2016 r. (długość belki ilustruje proporcje wartości eksportu, obok liczba eksporterów)



Źródło: opracowanie własne na podstawie tablicy 5 (Aneks).

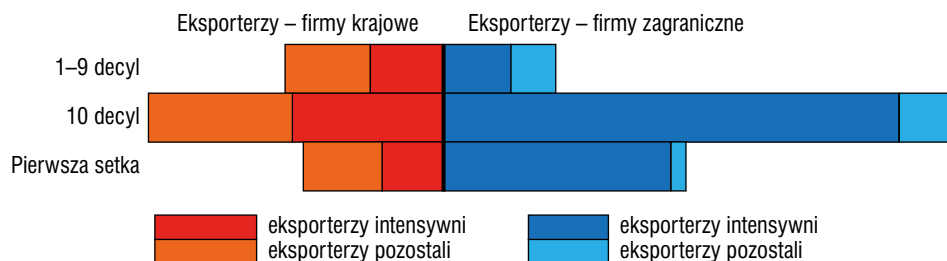
4.3. Koncentracja działalności eksportowej wśród podmiotów o liczbie pracujących 10 i więcej osób

W rozdziale 2 prezentowaliśmy dane dotyczące całej zbiorowości eksporterów, które wskazywały na wysoki stopień koncentracji wartości eksportu w stosunkowo wąskiej grupie czołówki eksporterów (tablica 1 (Aneks) i rysunek 2). Jak pokazują rysunek 10 i dane w tablicy 6 (Aneks), zjawisko koncentracji występuje także w grupie 19220 eksporterów o liczbie pracujących 10 i więcej osób, stanowiących mniej niż 20% całej zbiorowości eksporterów towarów i usług razem¹⁷. Na górny decyl (1922 eksporterów) przypadało 81,6% wartości eksportu. W ścisłej czołówce dominowali eksporterzy należący do grupy firm zagranicz-

¹⁷ Łączną liczbę eksporterów wyrobów w 2016 r. oszacowano na 88,1 tys. a eksporterów usług na 20,2 tys. Por. tabela 2, s. 18.

nych, a także eksporterzy intensywni (lokujący za granicą minimum 50% sprzedaży). O skali koncentracji świadczy także wysoki udział w całkowitym eksporcie górnej setki czołowych eksporterów (34,7%).

Rysunek 10. Koncentracja wartości eksportu wśród eksporterów o liczbie pracujących 10 i więcej osób w 2016 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie tablicy 6 (Aneks).

4.4. Mapa zaangażowania eksportowego polskich przedsiębiorstw

Uwzględniając łącznie kwestię większościowej kontroli kapitałowej, intensywności eksportu i wielkości przedsiębiorstw-eksporterów, uzyskujemy jednoznaczne potwierdzenie generalnej prawidłowości obserwowanej w skali międzynarodowej, że o potencjale eksportowym kraju decyduje stosunkowo nieliczna grupa firm dużych, o wysokiej intensywności eksportu (50% i więcej) (Mayer i Ottaviano, 2008). Dodatkowo w krajach o wysokim zaangażowaniu kapitału zagranicznego, do których należy Polska, w ścisłej czołówce eksporterów prym wiodą filie międzynarodowych korporacji.

W 2016 r. eksporterów, którzy byli firmami dużymi o wysokiej intensywności, było 999, z czego aż 2/3 stanowiły firmy z większościowym kapitałem zagranicznym (tabela 7). To jedyny spośród analizowanych przez nas segment na „mapie zaangażowania eksportowego”, gdzie firmy zagraniczne mają liczebną przewagę nad eksporterami krajowymi. Przypomnijmy, że firmy zagraniczne stanowią 30,3% wszystkich eksporterów wśród podmiotów o liczbie pracujących 10 i więcej osób. Wśród 999 eksporterów dużych (o liczbie pracujących powyżej 249 osób) i intensywnych (o udziale przychodów z eksportu w przychodach ze sprzedaży ogółem 50% i więcej) zdecydowaną większość (796) stanowiły firmy z sekcji przetwórstwo przemysłowe. Takich eksporterów z sektora ICT było 72. Łącznie podmioty eksporterzy duzi o wysokiej intensywności eksportu odpowiadały za 54,4% ogólnej wartości eksportu, przy czym 42,8% to wkład firm zagranicznych, a 11,5% firm krajowych (rysunek 11).

Rysunek 11. Koncentracja polskiego eksportu z uwzględnieniem wielkości przedsiębiorstw-eksporterów, kontroli własnościowej oraz intensywności eksportu w 2016 r. (liczba firm oraz % udziału w eksporcie ogółem)

Intensywność eksportu (%)	Klasa wielkości (liczba pracujących)					
	10–49		50–249		250+	
≥ 50%	3%	2%	6%	7%	12%	43%
	K	Z	K	Z	K	Z
	1573	1143	1251	1139	339	660
25–50%	Wszystkie pozostałe				8%	4%
					K	Z
					255	149
do 25%	Wszystkie pozostałe					
					K	Z
					9969	2742

K – Firmy krajowe Z – Firmy zagraniczne

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Analizując zmiany w kluczowym segmencie na podmiotowej „mapie” polskiego eksportu od 2010 r., obserwujemy, zwłaszcza w ostatnim okresie, znaczny przyrost liczby eksporterów przy zachowaniu proporcji: 1/3 firmy krajowe i 2/3 firmy zagraniczne (zob. tabela 7).

Na podmiotowej mapie zaangażowania eksportowego uwzględniliśmy także kategorie przedsiębiorstw stanowiące bezpośrednie zaplecze segmentu eksporterów dużych i intensywnych. Są to firmy średnie (od 50 do 249 pracujących) o wysokiej intensywności eksportu, a także firmy duże, dla których eksport stanowił 25–50% przychodów ze sprzedaży ogółem (eksporterzy zaawansowani). Obie są stosunkowo liczne i generują łącznie 25,3% całkowitych wpływów z eksportu. Jeśli firmy z obu grup będą się dynamicznie rozwijać, mogą z czasem zasilić kluczowy segment eksporterów dużych i intensywnych. Na mapie polskiego eksportu wyodrębniliśmy także segment eksporterów małych (do 49 pracujących), a jednocześnie intensywnych. Wkład tej grupy 2716 eksporterów w ujęciu wartościowym jest stosunkowo niewielki (5,1%). Jednak fakt, że mimo niewielkich

rozmiarów lokują na zagranicznych rynkach 50% i więcej całkowitej sprzedaży, wskazuje na ich silną orientację międzynarodową. Wykorzystanie eksportu jako dźwigni dla dalszego rozwoju mogłoby doprowadzić do szybkiego przesunięcia firm z tej grupy do firm średnich, a z czasem także dużych.

Tabela 7. Zmiany liczby i udziału w całkowitym eksporcie eksporterów dużych i intensywnych w latach 2010–2016

	2010	2012	2014	2016
Liczba eksporterów				
Podmioty razem, z tego:	687	658	885	999
firmy zagraniczne	441	406	570	660
firmy krajowe	246	252	315	339
Udział w eksporcie ogółem				
Podmioty razem, z tego:	52,5	54,5	49,6	54,4
firmy zagraniczne	41,0	45,6	37,8	42,8
firmy krajowe	11,6	8,9	11,8	11,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Dotychczasowe ustalenia oraz zaproponowana segmentacja w ujęciu podmiotowym mapy zaangażowania eksportowego, eksportu z uwzględnieniem wielkości firmy, intensywności eksportu i większościowej kontroli kapitałowej, zostaną wykorzystane dla sformułowania w ostatnim rozdziale propozycji i wniosków dotyczących wspierania procesu internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw.

4.5. Źródła przewagi eksporterów z kapitałem zagranicznym

Przedstawione dane wskazują na znaczącą ujawnioną przewagę firm zagranicznych nad firmami krajowymi w polskim eksporcie. Jakie czynniki o tym decydują? W badaniach nad źródłami międzynarodowej przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw zwraca się uwagę na szczególne zasoby, które wyróżniają daną firmę na tle konkurencji (Dzikowska i Gorynia, 2012). W działaniach na rynkach zagranicznych będzie to w pierwszej kolejności wyższe zaawansowanie techniczno-organizacyjne w porównaniu do firm lokalnych. Dzięki lepszemu wyposażeniu w aktywa trwałe, obrotowe i w kapitał ludzki oraz wykorzystaniu nowoczesnych technologii i rozwiązań organizacyjnych firmy są bardziej produktywne i rentowne. Istotną rolę odgrywają także korzyści ze specjalizacji międzynarodowej, realizowane zwłaszcza przez te firmy, które znaczącą część przychodów uzyskują

na rynkach zagranicznych. Istotnym czynnikiem przewagi jest także posiadanie rozległej sieci handlowej i produkcyjno-handlowej na wiodących rynkach zbytu.

Na ile wspomniane wyżej czynniki uzasadniają wiodącą pozycję firm z większościami udziałem kapitału zagranicznego w polskim eksporcie? W nawiązaniu do pierwszego czynnika konkurencyjności porównanie podstawowych parametrów ekonomiczno-finansowych firm zagranicznych i firm krajowych pokazuje wyraźną przewagę tych pierwszych (tabela 8). Dotyczy to zwłaszcza wynagrodzeń, które były wyższe średnio o ponad 20%. Poziom aktywów na 1 zatrudnionego był porównywalny wśród eksporterów ogółem, ale w kluczowych sektorach – przetwórstwo przemysłowe i ICT – przewaga eksporterów zagranicznych była zdecydowana (odpowiednio ponad 30% i prawie 60%). Podobnie wyższe w firmach zagranicznych były wskaźniki produktywności (sprzedaż netto i wartość dodana na 1 zatrudnionego). Na tym tle zaskakuje porównywalny poziom rentowności sprzedaży, a zwłaszcza niższa rentowność sprzedaży w firmach zagranicznych, w porównaniu do krajowych w sektorze ICT.

Tabela 8. Porównanie podstawowych parametrów ekonomiczno-finansowych eksporterów z większościami udziałem kapitału zagranicznego i eksporterów krajowych w 2016 r.*

Parametry ekonomiczno-finansowe	EKSPORTERZY OGÓŁEM			PRZETWÓRSTWO PRZEMYSŁOWE			SEKTOR ICT		
	Firmy razem	z tego:		Firmy razem	z tego:		Firmy razem	z tego:	
		firmy krajowe	firmy zagraniczne		firmy krajowe	firmy zagraniczne		firmy krajowe	firmy zagraniczne
Liczba podmiotów	19 220	13 387	5 833	9 763	7 073	2 690	1 004	499	505
Aktywa na 1 zatrudnionego (tys. zł)	564	557	573	507	441	588	656	466	743
Roczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego (tys. zł)	61	56	67	54	49	61	94	81	100
Produktywność I (sprzedaż netto na 1 zatrudnionego) (tys. zł)	712	640	796	652	562	762	682	538	748
Produktywność II (wartość dodana na 1 zatrudnionego) (tys. zł)	170	159	182	164	152	179	220	163	246
Rentowność sprzedaży (zysk ze sprzedaży/ przychody netto ze sprzedaży w %)	5,4	5,3	5,5	6,2	6,2	6,2	6,4	7,2	6,1

* Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących 10 i więcej osób prowadzące księgi rachunkowe.

Źródło: dane GUS.

Niezależnie od bieżącego wpływu wspomnianych różnic na aktywność eksportową, taka sytuacja stwarza istotne zagrożenie dla firm krajowych w perspektywie średnio- i długookresowej. W warunkach niskiego bezrobocia można się spodzie-

wać presji na wzrost wynagrodzeń, a wyższy ich poziom w firmach zagranicznych może być ważnym argumentem w negocjacjach płacowych. By zwiększyć produktywność pracy w podmiotach krajowych, należałoby unowocześnić park maszynowy i generalnie przejść na wyższy poziom zaawansowania technologicznego. To z kolei wymagałoby znaczących nakładów inwestycyjnych, do czego aktualnie polskie firmy wykazują ograniczoną skłonność.

Inny ważny czynnik przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw w obrocie międzynarodowym dotyczy ich specjalizacji eksportowej. Firmy lokujące znaczną część sprzedaży za granicą uzyskują korzyści skali oraz korzyści ze specjalizacji, dzięki czemu łatwiej pokonują bariery, jakie napotykać zagraniczni dostawcy na poszczególnych rynkach. Dane w tabeli 9 wskazują, że jest to istotny czynnik różnicujący eksporterów krajowych i zagranicznych. Przypomnijmy, że wcześniej wskazywaliśmy na istotną różnicę, jeśli chodzi o podział na eksporterów i nie-eksporterów w podmiotach o liczbie pracujących 10 i więcej osób (tabela 5). W grupie firm krajowych zdecydowaną większość stanowili nie-eksporterzy, a w firmach zagranicznych eksporterzy. Analizując tylko eksporterów ze względu na intensywność eksportu (udział eksportu w przychodach netto ze sprzedaży), obserwujemy podobną prawidłowość. Wśród firm zagranicznych dominowali eksporterzy intensywni, a więc tacy, którzy uzyskiwali z rynków zagranicznych 50% i więcej przychodów z całej sprzedaży. W przetwórstwie przemysłowym tacy eksporterzy stanowili 65,2% a w sektorze ICT aż 70,1% wszystkich eksporterów. Z kolei wśród eksporterów krajowych bardzo duży udział mieli eksporterzy marginalni, a więc tacy, którzy lokowali na zagranicznych rynkach do 10% całej sprzedaży. W praktyce biznesowej uznaje się, że tak niski udział eksportu nie ma istotnego wpływu na działalność firmy i z tego względu ta grupa jest często pomijana w badaniach naukowych i w statystykach.

Wysoki udział eksportu w całkowitej sprzedaży sprzyja realizacji dodatkowych korzyści, określanych w literaturze jako „uczenie się przez eksport” (*learning by exporting*). Firmy intensywnie zaangażowane w operacje międzynarodowe zdobywają na zagranicznych rynkach cenne doświadczenia, które adaptują we wszystkich obszarach swojej działalności, nie tylko w eksporcie (Ipek, 2018).

Trzecim czynnikiem różnicującym eksporterów krajowych i tych z większościowym udziałem kapitału zagranicznego jest dostęp do międzynarodowej sieci zbytu organizowanej przez międzynarodowe korporacje. Jak widać z analizy danych w tabeli 10, jest to istotne źródło przewagi firm zagranicznych w eksporcie wobec firm krajowych. Jedna trzecia eksportu tych pierwszych trafia do finalnych odbiorców za granicą za pośrednictwem przedsiębiorstwa macierzystego bądź filii działających w różnych krajach. Szczególnie wysoki, bo przekraczający 45%, był udział obrotów wewnątrzgrupowych w branży: informacja i komunikacja oraz w działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej. Faktycznie udział

Tabela 9. Porównanie eksporterów krajowych i zagranicznych według intensywności eksportu (udziału eksportu w przychodach ze sprzedaży) w 2016 r.*

Eksporterzy według odsetka udziału eksportu w sprzedaży	Firmy razem	z tego:		Firmy razem	z tego:	
		firmy krajowe	firmy zagraniczne		firmy krajowe	firmy zagraniczne
	w liczbach bezwzględnych			w procentach		
EKSPORTERZY OGÓŁEM						
Eksporterzy razem, z tego:	19 220	13 387	5 833	100,0	100,0	100,0
intensywni (Ex ≥ 50%)	6 105	3 163	2 942	31,8	23,6	50,4
zaawansowani (25% < Ex < 50%)	2 994	2 291	703	15,6	17,1	12,1
umiarkowani (10% < Ex ≤ 25%)	2 811	2 118	693	14,6	15,8	11,9
marginalni (Ex ≤ 10%)	7 310	5 815	1 495	38,0	43,4	25,6
PRZETWÓRSTWO PRZEMYSŁOWE						
Eksporterzy razem, z tego:	9 763	7 073	2 690	100,0	100,0	100,0
intensywni (Ex ≥ 50%)	3 750	1 997	1 753	38,4	28,2	65,2
zaawansowani (25% < Ex < 50%)	1 831	1 477	354	18,8	20,9	13,2
umiarkowani (10% < Ex ≤ 25%)	1 461	1 203	258	15,0	17,0	9,6
marginalni (Ex ≤ 10%)	2 721	2 396	325	27,9	33,9	12,1
SEKTOR ICT						
Eksporterzy razem, z tego:	1 004	499	505	100,0	100,0	100,0
intensywni (Ex ≥ 50%)	461	107	354	45,9	21,4	70,1
zaawansowani (25% < Ex < 50%)	93	54	39	9,3	10,8	7,7
umiarkowani (10% < Ex ≤ 25%)	125	95	30	12,5	19,0	5,9
marginalni (Ex ≤ 10%)	325	243	82	32,4	48,7	16,2

* Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących 10 i więcej osób prowadzące księgi rachunkowe.

Źródło: dane GUS.

handlu wewnątrzgrupowego może być jeszcze wyższy, ponieważ do globalnego łańcucha dostaw organizowanego przez wielkie korporacje transnarodowe włączane są także firmy w różnych krajach, niepowiązane kapitałowo z daną korporacją. Są one włączone do współpracy w ramach długofalowych umów koopera-

cyjnych. Polskie filie mogą dostarczać podzespoły i komponenty, a także wyroby gotowe do takich zagranicznych kooperantów, przy czym całość tego typu transakcji jest koordynowana przez centralę.

Konkretne korzyści i źródło przewagi eksporterów wchodzących w skład międzynarodowych grup kapitałowych polegają na możliwości realizacji znaczących kontraktów eksportowych przy ograniczonych nakładach na działalność marketingową i kadry obsługujące transakcje eksportowe. Oparcie się na potencjale całej grupy minimalizuje także ryzyko związane z transakcjami eksportowymi. Jak wykażemy w dalszej części opracowania (rozdział 6), polscy wiodący eksporterzy znajdują się dopiero na początku drogi, jeśli chodzi o budowanie własnej sieci handlowej i produkcyjno-handlowej za granicą.

Tabela 10. Udział obrotów wewnątrzgrupowych* w eksporcie podmiotów z kapitałem zagranicznym** o liczbie pracujących 10 i więcej osób w 2016 r.

Sekcja PKD	Eksport ogółem (mln zł)	w tym wewnątrzgrupowy	
		w mln zł	w procentach
Razem	464 651,0	153 294,9	33,0
Przetwórstwo przemysłowe	367 303,1	122 701,5	33,4
Budownictwo	3 102,4	541,1	17,4
Handel; naprawa pojazdów samochodowych	42 185,7	11 202,3	26,6
Transport i gospodarka magazynowa	17 504,5	4 803,4	27,4
Informacja i komunikacja	14 615,7	6 684,7	45,7
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	12 586,2	5 713,2	45,4
Pozostała działalność	7 353,4	1 648,7	22,4

* Wartość eksportu do jednostki macierzystej i jednostek powiązanych.

** Zbiór podmiotów z mniejszościowym, 50% lub większościowym kapitałem zagranicznym.

Źródło: obliczenia własne na podstawie GUS (2018, tab. 23).

Rozdział 5

Eksport jako dźwignia rozwoju polskich przedsiębiorstw

5.1. Znaczenie firm wzrostowych w gospodarce

Problematyka przedsiębiorstw dynamicznych (firm o potencjale wzrostowym, gazel) zajmuje uwagę badaczy i polityków gospodarczych od ponad 40 lat. Generalnie panuje pogląd, że to właśnie ta grupa odgrywa kluczową rolę, jeśli chodzi o przyrost nowych miejsc pracy. To rosnące zainteresowanie znalazło odzwierciedlenie w statystyce. W ramach inicjatywy OECD/Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme w 2008 r. (OECD, 2008) przyjęto określoną metodologię pomiaru dla tej grupy podmiotów z zaleceniem jej wdrażania przez poszczególne kraje¹⁸. Jej stosowanie okazało się w praktyce dosyć trudne. Przyjęte kryterium minimum 20% średniorocznej dynamiki wzrostu obrotów lub zatrudnienia w cyklu trzyletnim okazało się zbyt rygorystyczne. Równoległe i zamienne stosowanie miary wzrostu sprzedaży i zatrudnienia także nastroczało wiele kłopotów. Stąd najnowsze regulacje Komisji Europejskiej zalecają stosowanie miernika średniorocznego wzrostu zatrudnienia minimum 10% w okresie trzech kolejnych lat¹⁹. Warto zaznaczyć, że według przyjętej metodologii OECD/Eurostat pomiar firm o wysokim tempie wzrostu jest ograniczony do podmiotów zatrudniających w roku bazowym minimum 10 osób, co niestety eliminuje 95% aktywnych przedsiębiorstw. Podobny sposób pomiaru będziemy wykorzystywali w dalszej analizie.

Na potrzeby niniejszej publikacji analiza przedsiębiorstw niefinansowych spełniających kryteria firm wzrostowych w Polsce w latach 2013–2016 została dokonana za pomocą dwóch mierników dynamiki: średniorocznego wzrostu liczby pracujących i przychodów ze sprzedaży minimum 10% w badanym okresie. Wskazuje ona na znaczącą rolę tych firm w obu wymiarach. Jak pokazano w tabeli 11, firmy wzrostowe stanowiły 16,5% wszystkich podmiotów o liczbie pracujących 10 i więcej osób²⁰, podczas gdy ich udział w zatrudnieniu wynosił

¹⁸ Od kilku lat GUS prowadzi badania dotyczące podmiotów o wysokim potencjale wzrostowym. Por. publikacja *Wybrane wskaźniki przedsiębiorczości*.

¹⁹ Commission Implementing Regulation (EU) No 439/2014 of 29 April 2014.

²⁰ Jako podstawę do obliczenia procentowego udziału bierzemy liczbę 41,5 tys. podmiotów o liczbie pracujących 10 i więcej osób, na podstawie sprawozdawczości GUS w latach 2013 i 2016. W tej części analizy nie uwzględniamy 13,1 tys. podmiotów, które nie złożyły sprawozdań za 2013 rok, co uniemożliwiło wyliczenie dynamiki wzrostu w okresie 3 lat.

w 2016 r. 23,3%. Kluczowe znaczenie tej grupy firm wynika jednak z ich udziału w przyroście zatrudnienia. Jest tak dlatego, że pozostałe podmioty rozwijające się średniorocznie w tempie 0–10%, a także osiągające ujemną dynamikę wykazały w okresie 2013–2016 spadek zatrudnienia o 197,6 tys. osób. Firmy wzrostowe, osiągając w tym samym okresie przyrost zatrudnienia 438,2 tys. osób, nie tylko zniwelowały spadek zatrudnienia pozostałych firm, ale też spowodowały, że cały analizowany sektor przedsiębiorstw uzyskał w badanym okresie przyrost zatrudnienia o 240,6 tys. osób.

Tabela 11. Firmy wzrostowe na tle pozostałych podmiotów*

A. Kryterium: średnioroczna dynamika wzrostu liczby pracujących 10% i więcej w okresie 2013–2016

		Razem	Małe	Średnie	Duże
Razem	Liczba podmiotów	41 467	25 358	12 858	3 251
	Przeciętne zatrudnienie 2016	4 516 570	578 725	1 321 390	2 616 455
	Przyrost/spadek zatrudnienia (2013–2016)	240 594	-46 183	28 217	258 560
Firmy wzrostowe	Liczba podmiotów	6 859	3 135	2 805	919
	Przeciętne zatrudnienie 2016	1 053 263	78 532	273 801	700 930
	Przyrost/spadek zatrudnienia (2013–2016)	438 207	27 858	113 899	296 449
Pozostałe podmioty	Liczba podmiotów	34 608	22 223	10 053	2 332
	Przeciętne zatrudnienie 2016	3 463 307	500 193	1 047 589	1 915 525
	Przyrost/spadek zatrudnienia (2013–2016)	-197 613	-74 042	-85 682	-37 889

B. Kryterium: średnioroczna dynamika wzrostu przychodów ze sprzedaży 10% i więcej w okresie 2013–2016

		Razem	Małe	Średnie	Duże
Razem	Liczba podmiotów	41 467	25 358	12 858	3 251
	Przychody ze sprzedaży 2016 w mln zł	2 840 639,5	384 302,1	717 380,5	1 738 956,8
	Przyrost/spadek sprzedaży (2013–2016) w mln zł	253 767,9	6 995,8	84 937,9	161 834,2
Firmy wzrostowe	Liczba podmiotów	10 783	5 606	3 989	1 188
	Przychody ze sprzedaży 2016 w mln zł	926 773,1	125 691,3	273 603,1	527 478,6
	Przyrost/spadek sprzedaży (2013–2016) w mln zł	400 637,6	57 871,1	121 143,7	221 622,9
Pozostałe podmioty	Liczba podmiotów	30 684	19 752	8 869	2 063
	Przychody ze sprzedaży 2016 w mln zł	1 913 866,4	258 610,8	443 777,4	1 211 478,2
	Przyrost/spadek sprzedaży (2013–2016) w mln zł	-146 869,8	-50 875,3	-36 205,8	-59 788,7

* Dane dotyczą podmiotów o liczbie pracujących 10 i więcej osób, prowadzących księgi rachunkowe.

Źródło: dane GUS.

Podobne prawidłowości ujawniają się, gdy stosujemy jako miernik dynamiki średnioroczny wzrost przychodów ze sprzedaży. Warto zwrócić uwagę, że w tym przy-

padku próg 10% średniorocznej dynamiki sprzedaży był łatwiejszy do pokonania, gdyż do grupy firm wzrostowych zakwalifikowało się o 57,2% więcej podmiotów. Tu także firmy wzrostowe (26,0% wszystkich podmiotów) generowały przyrost sprzedaży, który z nawiązką pokrył spadki sprzedaży w pozostałych firmach.

W wyniku badań prowadzonych na świecie obecnie wiemy znacznie więcej na temat specyfiki firm wzrostowych, ich wewnętrznego zróżnicowania, a także roli, jaką odgrywają we współczesnej gospodarce²¹. Przeprowadzona analiza polskich firm wzrostowych potwierdza generalną prawidłowość zaobserwowaną w innych krajach, że firmy wzrostowe występują we wszystkich klasach wielkości. W przybliżeniu połowa wszystkich firm wzrostowych to przedsiębiorstwa małe, jednak ich udział w całkowitym przyroście zatrudnienia i sprzedaży jest niewielki. Na drugim biegunie mamy nieliczną grupę podmiotów dużych, na które przypada 2/3 przyrostu zatrudnienia i ponad 50% przyrostu sprzedaży. Na uwagę zasługuje stosunkowo liczna grupa średnich firm wzrostowych, których wkład do przyrostu zatrudnienia i sprzedaży jest znaczący (odpowiednio 26,0% i 30,2%). Przeciętne zatrudnienie w tej grupie kształtuje się poniżej 100 osób. Utrzymanie wysokiej dynamiki wzrostu pozwoliłoby z czasem na przejście do grupy firm dużych, co mogłoby się wiązać ze znaczącymi przyrostami zatrudnienia i obrotów.

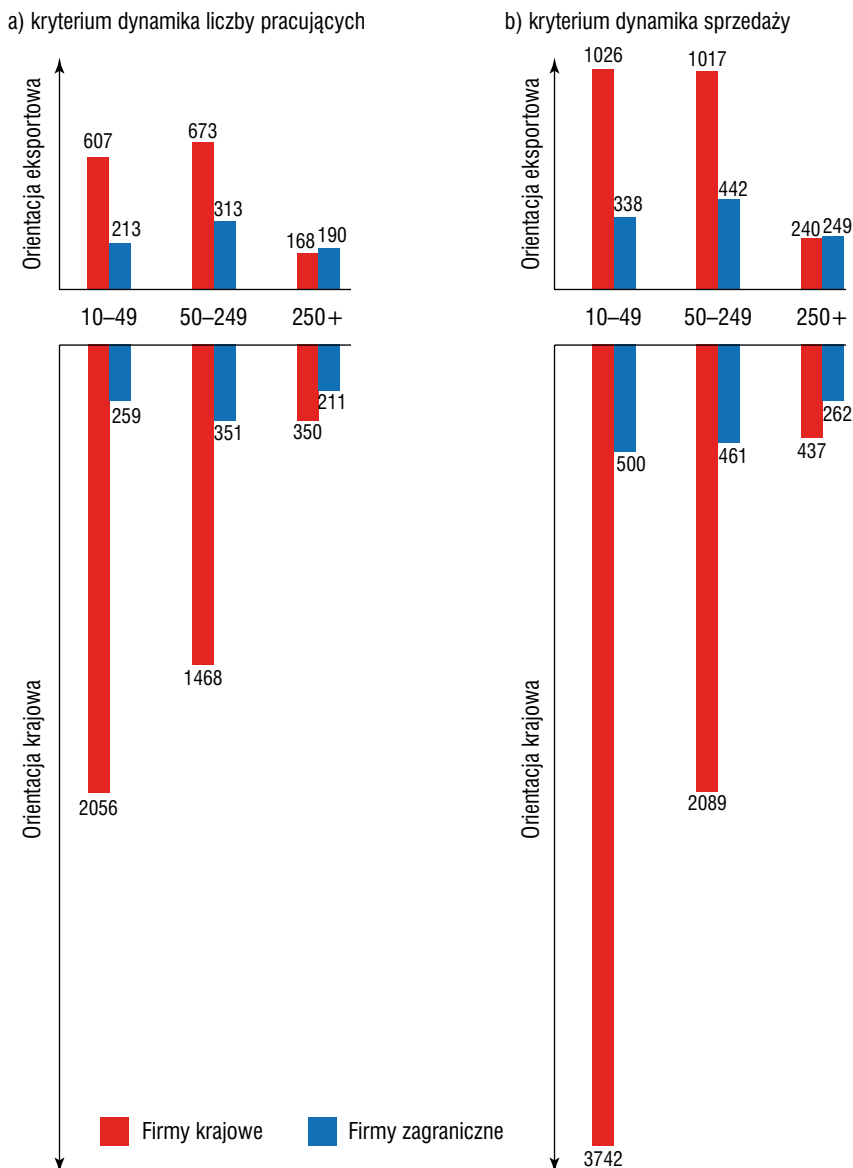
5.2. Orientacja eksportowa firm wzrostowych

Na ile eksport, a także inne formy zaangażowania międzynarodowego, mogą się przyczynić do przyspieszenia rozwoju polskich przedsiębiorstw? Pytanie jest o tyle istotne, że dla coraz większej liczby polskich firm rynek krajowy okazuje się zbyt ograniczony i występuje pilna potrzeba otwierania zagranicznych rynków zbytu. Dla nich eksport może być ważną dźwignią dalszego rozwoju. Przeprowadzone badania miały na celu ustalenie, na ile już obecnie wysoka dynamika wzrostu liczby pracujących i/lub sprzedaży łączy się z orientacją eksportową firm wzrostowych. Dane przedstawione w tablicach 7 i 8 (Aneks) oraz rysunek 12 wskazują na dość złożony obraz. Firmy wzrostowe zostały podzielone na dwie podgrupy: te w których dynamika wzrostu sprzedaży na eksport była wyższa niż sprzedaży krajowej (orientacja eksportowa) i te, w których wystąpiła zależność odwrotna lub dynamika obu rodzajów sprzedaży była równa (orientacja krajowa). Biorąc pod uwagę wszystkie branże – zarówno w przypadku kryterium wzrostu liczby pracujących, jak i wzrostu sprzedaży, widzimy, że wyraźnie przeważa orientacja krajowa. Jednak jeśli weźmiemy kluczowy sektor przetwórstwa

²¹ Prezentacja tego bogatego dorobku wykracza poza ramy niniejszego opracowania. Zainteresowanych odsyłamy do najnowszego raportu Banku Światowego (Goswami i in., 2019).

przemysłowego, na który przypada 1/3 firm wzrostowych, stwierdzimy, że orientacja krajowa przeważa tylko wśród firm małych, natomiast wśród firm średnich i dużych występuje równowaga bądź pewna przewaga orientacji eksportowej. Co bardzo ważne, wspomniane zrównoważenie dotyczy nie tylko firm zagranicznych, lecz także podmiotów krajowych. Oznacza to, że w branży przetwórstwa

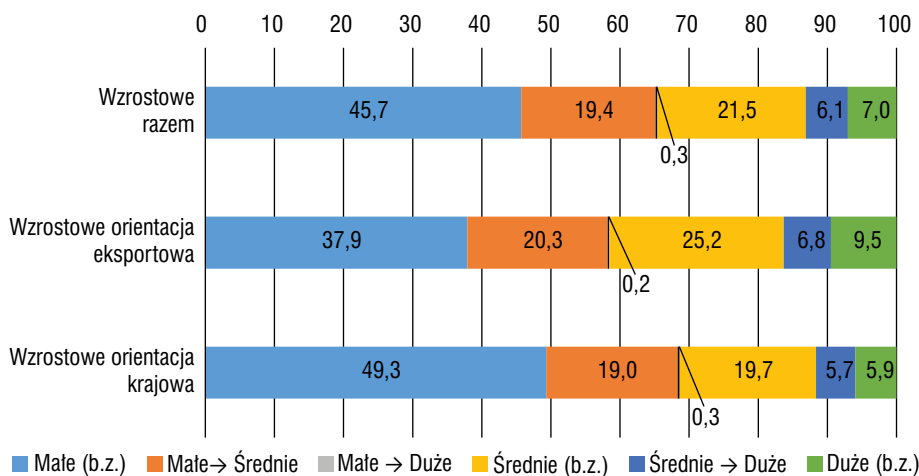
Rysunek 12. Orientacja eksportowa i krajowa firm wzrostowych w latach 2013–2016



Źródło: opracowanie własne na podstawie tablic 7 i 8 (Aneks).

przemysłowego spora grupa przedsiębiorstw ma znaczący bagaż doświadczeń w zakresie wykorzystania eksportu jako dźwigni dla przyspieszenia rozwoju. W przypadku sektora ICT generalnie przeważała orientacja krajowa, zarówno wśród firm krajowych, jak i zagranicznych. Może to wynikać z wciąż dużego popytu krajowego na rozbudowę infrastruktury informatycznej i specjalistyczne oprogramowanie w sektorze publicznym.

Rysunek 13. Przesunięcia firm wzrostowych do wyższych klas wielkości w latach 2013–2016 (w procentach)



Źródło: opracowanie własne na podstawie tablicy 9 (Aneks).

W wyniku szybkiego przyrostu liczby pracujących (średniorocznie minimum o 10% w ciągu 3 lat) podmioty wzrostowe mogą przejść do wyższej klasy, np. małe do średnich lub dużych. Jak ilustrują to dane w tablicy 9 (Aneks) oraz rysunek 13, takie przesunięcia dotyczą jedynie 25,8% badanych firm wzrostowych. Wynika to po części z faktu, że firmy małe i średnie były relatywnie niewielkie. Przeciętna liczba pracujących w roku bazowym (2013): małe 22 osoby, a średnie 106 osób, plasowała je znacznie poniżej górnego pułapu liczby pracujących dla danej klasy: odpowiednio 49 i 249 pracujących. W rezultacie nawet bardzo znaczący przyrost liczby pracujących nie prowadził do zmiany klasy wielkości. Zjawisko radykalnego skoku z pozycji firmy małej do dużej w ciągu trzech lat występowało bardzo rzadko (19 podmiotów). Rysunek 13 ilustruje przesunięcia w obrębie i między klasami wielkości firm wzrostowych z uwzględnieniem ich orientacji krajowej i eksportowej. Zasadnicza różnica dotyczy udziału firm małych wśród firm wzrostowych, które nie przechodzą do wyższej klasy. Jest ich znacznie więcej w przypadku orien-

tacji krajowej. Firmy o orientacji eksportowej mają większą skłonność, niż te zorientowane na rynek krajowy, do przechodzenia od klasy firm małych do średnich i od średnich do dużych; nie są to jednak różnice znaczące.

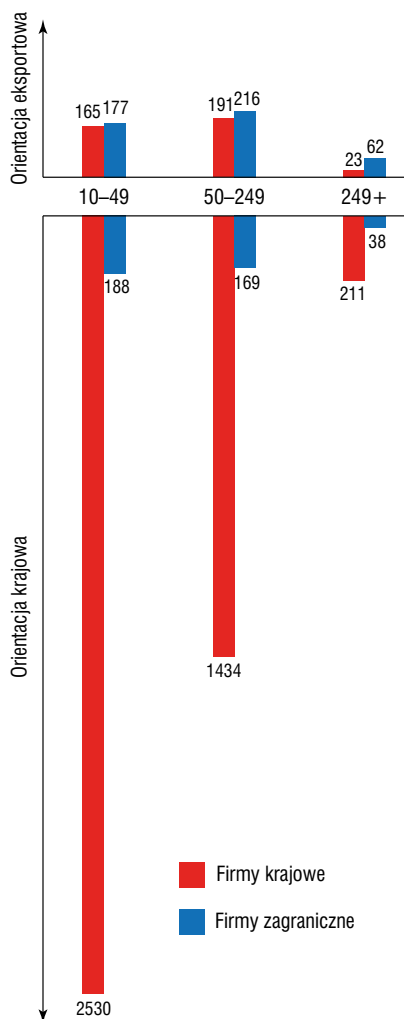
5.3. Orientacja eksportowa młodych firm wzrostowych (antylop)

W badaniach nad firmami wzrostowymi szczególną wagę przywiązuje się do firm młodych, które bardzo wysoką dynamikę osiągają już w początkowym okresie działalności (gazele). Według definicji gazeli, zaproponowanej przez OECD/Eurostat (OECD, 2008), jest to podzbiór firm wzrostowych, które parametry dynamiki wzrostu zatrudnienia lub obrotów osiągają w ciągu pierwszych 5 lat prowadzenia działalności. Niestety braki wspomnianej metody ujawniły się ze szczególną siłą w odniesieniu do gazeli, głównie ze względu na wymagany próg 10 zatrudnionych w roku bazowym dla wyliczenia średniorocznej dynamiki wzrostu w okresie trzech lat. Powoduje to, że firma musi mieć minimum 10 zatrudnionych w drugim roku działalności, co eliminuje bardzo dynamiczne firmy, które osiągnęły ten próg dopiero w trzecim bądź czwartym roku działalności. W związku z powyższym przyjęliśmy alternatywną metodę pomiaru dynamiki we wczesnej fazie, wprowadzając kategorię antylopy – firma, która w ciągu pierwszych pięciu lat prowadzenia działalności osiąga liczbę pracujących minimum 20 osób²².

Jak pokazują dane w tabelicy 10 (Aneks) antylopy stanowiły ok. 10% analizowanej populacji przedsiębiorstw, o liczbie pracujących 10 i więcej osób w 2016 r., a ich udział w obrotach i ogólnej liczbie pracujących był także niewielki. Antylopy wykazywały w przeważającej większości orientację lokalną; tylko dla 15,4% z nich przychody ze sprzedaży na eksport stanowiły 50% lub więcej przychodów ze sprzedaży ogółem. Interesujące jest to, że firmy zagraniczne stanowiące tylko 15,7% antylop przeważały w grupie antylop eksportowych (rysunek 14). Może to wskazywać na korzyści z tytułu funkcjonowania w ramach międzynarodowej grupy, co ułatwia uruchomienie działalności eksportowej praktycznie od początku działalności.

Warto zauważyć, że wśród wszystkich antylop sporą grupę stanowiły firmy średnie – 2010 (37,2%), a 334 (6,2%) były to firmy duże. Jakkolwiek takie sytuacje mogą się zdarzyć, to jednak osiągnięcie liczby pracujących na poziomie minimum 250 osób w ciągu pierwszych 5 lat jest niesłychanie trudne. Pewnym

²² Porównując z definicją gazeli wg metody OECD/Eurostat, możemy stwierdzić, że kryterium dla gazeli byłoby spełnione, gdyby w drugim roku prowadzenia działalności zatrudnienie wynosiło 10 osób. Wzrost minimum 20% rocznie w ciągu trzech lat doprowadziłby do zatrudnienia w piątym roku działalności na poziomie 17,2 osoby. W definicji antylopy stosujemy pojęcie osoby pracującej obejmującej także właścicieli. Uwzględniając 1–2 właścicieli, otrzymujemy bardzo zbliżony wynik.

Rysunek 14. Liczba antylop o orientacji eksportowej i krajowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie tablicy 10 (Aneks).

wyjaśnieniem może być uruchomienie nowego podmiotu, a w zasadzie nowego bytu prawnego w wyniku restrukturyzacji lub innych przekształceń. Wtedy część aktywów istniejącego przedsiębiorstwa zostaje wniesiona do nowego podmiotu prawnego, który w systemie sprawozdawczości statystycznej jest traktowany jako rozpoczynający działalność²³.

²³ W niniejszej publikacji nie uwzględniliśmy skutków restrukturyzacji i innych form przekształceń podmiotów gospodarczych. GUS gromadzi tego typu dane, jednak ich opracowanie byłoby bardzo czasochłonne.

Rozdział 6

Zaangażowanie kapitałowe polskich przedsiębiorstw za granicą

6.1. Znaczenie zaangażowania kapitałowego w procesie internacjonalizacji

Jak wskazywaliśmy w rozdziale 1, tworzenie własnej sieci handlowej i produkcyjno-handlowej przez przedsiębiorstwa afiliowane, oddziały i zakłady z siedzibą za granicą²⁴ było tą formą internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw, która wystąpiła ze znacznym opóźnieniem w stosunku do wymiany handlowej czy zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce. Poszukując przyczyn tak wyraźnej przewagi w polskim eksporcie firm zagranicznych nad firmami krajowymi w rozdziale 3, wskazywaliśmy, że obok różnic w poziomie zaawansowania technologicznego czy specjalizacji eksportowej kluczowe znaczenie ma dostęp przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym do międzynarodowej sieci globalnych korporacji. Około jedną trzecią wartości eksportu firm z udziałem kapitału zagranicznego w 2016 r. stanowiła sprzedaż „wewnątrzgrupowa” (tabela 10), gdzie towary przekazywane były do sieci dystrybucji przedsiębiorstwa macierzystego.

Krajowi eksporterzy są w znacznie trudniejszej sytuacji bowiem muszą korzystać z agentów lub dystrybutorów na poszczególnych rynkach. Od pewnego poziomu zaangażowania pojawia się jednak potrzeba budowania własnej sieci: najpierw handlowej, a z czasem także produkcyjno-handlowej przez czołówkę krajowych eksporterów. Poza korzyściami natury ekonomicznej liczy się też efekt wizerunkowy. Zarówno konsumenci, kontrahenci, jak i przedstawiciele lokalnej administracji oczekują, że firma zagraniczna, mająca znaczną sprzedaż w danym kraju, posiada własne przedsiębiorstwo afiliowane bądź przynajmniej przedstawicielstwo.

W ostatnich kilkunastu latach obserwujemy stopniowy wzrost zainteresowania polskich firm tą formą zaangażowania międzynarodowego. Na koniec 2016 r. 1716 podmiotów gospodarczych posiadało 3897 jednostek zagranicznych. Dla zapewnienia porównywalności z wcześniej przeprowadzoną analizą zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce, w dalszej części rozważań ograniczymy się do podmio-

²⁴ W statystyce GUS stosuje się pojęcie „oddziały, zakłady, bądź udziały w kapitale podmiotów z siedzibą poza granicami Polski” lub zbiorczo „jednostki zagraniczne”. Tym zbiorczym pojęciem będziemy się posługiwać w dalszej części opracowania.

tów o liczbie pracujących 10 i więcej osób. Takich podmiotów było 1412 i łącznie posiadały 3411 jednostek zagranicznych. O tym, że czołowi polscy eksporterzy znajdują się na wstępnym etapie tego procesu, świadczy stosunkowo niska (2,4) przeciętna liczba jednostek zagranicznych przypadająca na jeden podmiot.

Zaangażowanie kapitałowe polskich firm za granicą (a także zagranicznych firm w Polsce) można rozpatrywać w dwóch wymiarach: ekonomiczno-organizacyjnym (a więc tworzenie infrastruktury niezbędnej do prowadzenia działalności w skali międzynarodowej) oraz finansowym, jako formę transgranicznych przepływów kapitałowych, określanych jako zagraniczne inwestycje bezpośrednie przychodzące (ang. FDI – *inward foreign direct investment*) oraz wychodzące (ang. OFDI – *outward foreign direct investment*). Te dwa wymiary – organizacyjno-ekonomiczny i finansowy – są ze sobą ściśle powiązane, ponieważ przymiotnik „bezpośredni” oznacza, że w tym przypadku zagraniczny inwestor angażuje środki finansowe w celu sprawowania kontroli nad podmiotem zagranicznym, by czerpać zyski z jego działalności. Inaczej jest w przypadku lokat portfelowych, w których inwestor nie ma wpływu na zarządzanie. W niniejszym rozdziale wykorzystujemy dane nt. działalności podmiotów posiadających jednostki zagraniczne²⁵, gromadzone przez GUS od 2008 r., pomocniczo wykorzystując statystyki zagranicznych inwestycji bezpośrednich gromadzone przez NBP²⁶.

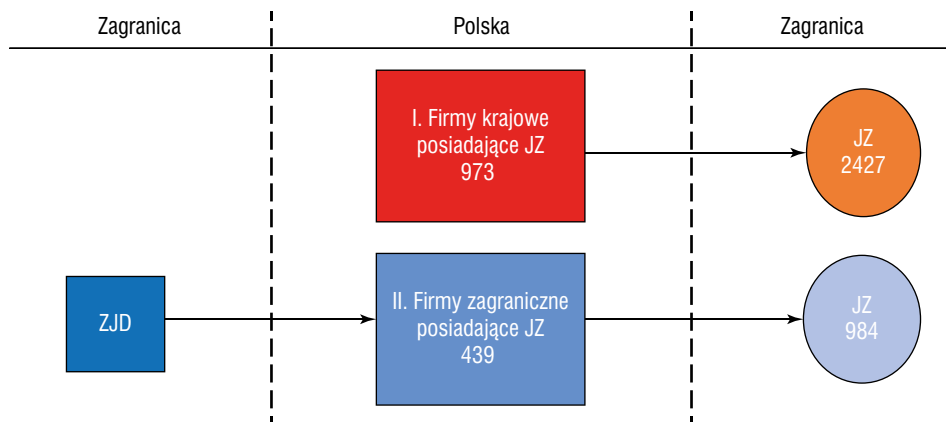
6.2. Dualny charakter zaangażowania kapitałowego polskich firm za granicą

We wcześniejszych rozważaniach, a zwłaszcza w rozdziale 3, wskazywaliśmy na dualną strukturę sektora polskich przedsiębiorstw. Wszystkie podmioty działają na gruncie polskiego prawa, ale fakt, że część z nich jest kontrolowana większością przez kapitał zagraniczny, rzutuje na ich możliwości działania, ale też na podejmowane operacyjne i strategiczne decyzje. Okazuje się, że taka dualna struktura występuje także w przypadku zaangażowania kapitałowego polskich firm za granicą. Jak ilustruje rysunek 15, możemy wyróżnić dwa modelowe przypadki. Model I to klasyczna sytuacja, zgodna z opisem przedstawionym wyżej, gdy krajowe firmy zakładają filie na kluczowych rynkach (Gorynia i in., 2014). W tym modelu funkcjonowało 68,9% wszystkich podmiotów zaangażowanych kapitałowo za granicą i 71,2% jednostek zagranicznych.

²⁵ Dane te są prezentowane w dorocznej publikacji GUS *Działalność podmiotów posiadających jednostki zagraniczne* (GUS, 2018c).

²⁶ NBP prowadzi statystykę zagranicznych inwestycji bezpośrednich przychodzących i wychodzących na potrzeby bilansu płatniczego i analizy międzynarodowej pozycji inwestycyjnej kraju. Dane są prezentowane w dorocznej publikacji *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce i polskie inwestycje bezpośrednie za granicą*.

Rysunek 15. Modele międzynarodowego zaangażowania kapitałowego przedsiębiorstw niefinansowych o liczbie pracujących 10 i więcej osób (liczba przedsiębiorstw i jednostek zagranicznych w 2016 r.)



JZ – jednostki zagraniczne przedsiębiorstw mających siedzibę w Polsce

ZJD – zagraniczna jednostka dominująca pośredniego bądź najwyższego szczebla

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Równoległe występuje Model II, gdy podmioty z siedzibą w Polsce zakładające filie zagraniczne same są filiami zagranicznych korporacji. W tym modelu funkcjonowało w 2016 r. 31,1% podmiotów posiadających jednostki zagraniczne i 28,8% wszystkich jednostek zagranicznych. W tym przypadku możemy mówić o „kaskadowym”²⁷ charakterze inwestycji realizowanych przez korporacje międzynarodowe, a więc sytuacji jakościowo odmiennej od Modelu I, opisanego wyżej. Zjawisko zagranicznych inwestycji bezpośrednich „kaskadowych” jest bardzo rozpowszechnione na świecie i, jak wykazały kompleksowe badania przeprowadzone przez UNCTAD, wykorzystywanie wieloszczeblowych międzynarodowych struktur kapitałowych przez korporacje transnarodowe jest powszechne, a złożoność tych powiązań stale rośnie. Według badań tej organizacji w 2015 r. 41% wszystkich filii zagranicznych transnarodowych korporacji było kontrolowane „kaskadowo” przez jednostkę kontroli pośredniej ulokowaną w innym kraju niż kraj inwestora i kraj docelowy. Najczęściej występuje więcej niż jeden kraj pośredniczący (średnio 2,5). Filie zagraniczne kontrolowane „kaskadowo” są relatywnie większe niż kontrolowane bezpośrednio (UNCTAD, 2016, s. 125).

Motywy wykorzystywania przez zagranicznych inwestorów kaskadowych struktur są bardzo złożone, a ich szczegółowa prezentacja wykracza poza ramy

²⁷ W literaturze używany jest termin „inwestycje pośrednie” (*indirect FDI*). Nie jest on najlepszy, gdyż koliduje z pojęciem „bezpośredni – direct”, wskazujący na inwestycje, których celem jest uzyskanie kontroli nad zagranicznym podmiotem.

niniejszego opracowania²⁸. Najczęściej wskazuje się na motyw optymalizacji struktur inwestycyjnych w wymiarze podatkowym i ochrony prawnej. Kraje pośredniczące to zazwyczaj takie, których wewnętrzne regulacje pozwalają na utworzenie podmiotów specjalnego przeznaczenia (*special purpose entities* – SPE), które organizują finansowanie dla całej grupy kapitałowej oraz pozwalają na optymalizację podatkową. Dodatkowym czynnikiem jest zawarcie między poszczególnymi krajami bilateralnych umów o wzajemnym popieraniu i ochronie inwestycji, tzw. umów BIT. Ich zaletą jest możliwość wystąpienia przez inwestora z roszczeniem odszkodowawczym bezpośrednio wobec państwa goszczącego, co w pewnej mierze uniezależnia go od sądownictwa krajowego. Polska nie należy do takich „przyjaznych” krajów pośredniczących w zagranicznych inwestycjach. W Europie są to m.in. Cypr, Holandia, Luksemburg i Szwajcaria. Jak pokazują dane NBP, z ich pośrednictwa korzystają zarówno zagraniczni inwestorzy realizujący inwestycje w Polsce, jak i polskie firmy podejmujące inwestycje za granicą (NBP, 2018b).

W przypadku Polski ważniejsze wydają się motywy związane z optymalizacją struktur organizacyjnych w wymiarze biznesowym. Pierwszy odzwierciedla strategię transnarodowych korporacji do tworzenia regionalnych centrów koordynujących działalność w poszczególnych regionach. W tym przypadku polska filia może realizować funkcje koordynacyjne w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, co znajduje odzwierciedlenie w kontroli kapitałowej jednostek zagranicznych. Z kolei w korporacjach o bardziej elastycznej, zdecentralizowanej strukturze organizacyjnej, tworzenie jednostek zagranicznych w innych krajach może być wynikiem oddolnej inicjatywy menedżerów. Na podstawie dostępnych danych trudno formułować szczegółowe wnioski, gdyż przejawy „kaskadowych” inwestycji zagranicznych są, jak dotąd, słabo rozpoznane w naszym kraju. Skala tego zjawiska w Polsce wskazuje na potrzebę prowadzenia pogłębionych badań w tej dziedzinie, także w ujęciu porównawczym, z tendencjami występującymi w innych krajach.

6.3. Porównanie zaangażowania kapitałowego firm krajowych i inwestycji „kaskadowych” firm zagranicznych

Mimo fundamentalnych różnic dotyczących motywów tworzenia jednostek zagranicznych przez firmy krajowe (Model I) i firmy zagraniczne (Model II), jeśli

²⁸ Zainteresowanych czytelników odsyłamy do Raportu UNCTAD *World Investment Report 2016*, poświęconego tej problematyce. Raport zawiera także zestawienie najważniejszej literatury (UNCTAD, 2016, s. 124–193).

chodzi o ich podstawowe parametry ekonomiczno-finansowe i strukturę, różnice są stosunkowo niewielkie. W obu modelach w tworzenie jednostek zagranicznych zaangażowane są firmy duże i średnie, ale także małe (tabela 12). W segmencie firm dużych relatywnie większy udział miały inwestycje kaskadowe firm zagranicznych.

Tabela 12. Podmioty o liczbie pracujących 10 i więcej osób posiadające jednostki zagraniczne w 2016 r. według klas wielkości

Klasa wielkości	Firmy razem	Z tego:	
		firmy krajowe	firmy zagraniczne
Ogółem	1 412	973	439
Małe (10–49 pracujących)	387	276	111
Średnie (50–249 pracujących)	556	389	167
Duże (250 i więcej pracujących)	469	308	161

Źródło: dane GUS.

Także w ujęciu branżowym struktura podmiotów posiadających jednostki zagraniczne była podobna w obu modelach. Wyraźnie dominowały przedsiębiorstwa przemysłowe oraz handlowe. Jedyna większa różnica to bardziej znaczący udział przedsiębiorstw budowlanych w inwestycjach przedsiębiorstw krajowych (tabela 13).

Tabela 13. Liczba podmiotów o liczbie pracujących 10 i więcej osób posiadających jednostki zagraniczne w 2016 r. według sekcji PKD

Sekcje PKD	Firmy razem	Z tego:	
		firmy krajowe	firmy zagraniczne
Ogółem	1 412	973	439
Przetwórstwo przemysłowe	571	385	186
Budownictwo	178	151	27
Handel; naprawa pojazdów samochodowych	308	200	108
Transport i gospodarka magazynowa	62	43	19
Informacja i komunikacja	90	56	34
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	89	55	34
Pozostała działalność	114	83	31

Źródło: dane GUS.

Gdy porównamy strukturę branżową jednostek zagranicznych, widzimy, że w obu modelach były one skoncentrowane w handlu i przetwórstwie przemysłowym, zarówno w wymiarze ilościowym, jak i w uwzględnionych przychodach ze sprzedaży (tabela 14). Jednostki firm krajowych miały największą przewagę w transporcie oraz w sektorze informacji i komunikacji. Z kolei jednostki firm zagranicznych przeważały liczebnie w działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej, a ich udział w przychodach ze sprzedaży stanowił $\frac{3}{4}$ całości przychodów z tej działalności.

Tabela 14. Liczba jednostek zagranicznych podmiotów z siedzibą w Polsce o liczbie pracujących 10 i więcej osób oraz ich przychody netto ze sprzedaży według sekcji PKD jednostki zagranicznej w 2016 r.

Sekcja PKD	Liczba jednostek zagranicznych			Przychody netto ze sprzedaży jednostek zagranicznych w mln zł		
	firmy razem	z tego:		firmy razem	z tego:	
		firmy krajowe	firmy zagraniczne		firmy krajowe	firmy zagraniczne
Ogółem	3 411	2 427	984	146 238,3	117 091,0	29 147,3
Przetwórstwo przemysłowe	591	397	194	58 027,7	42 303,6	15 724,1
Budownictwo	320	215	105	4 603,8	3 216,2	1 387,6
Handel; naprawa pojazdów samochodowych	1 107	778	329	43 988,4	37 276,2	6 712,2
Transport i gospodarka magazynowa	278	252	26	4 450,4	4 112,4	338,0
Informacja i komunikacja	399	345	54	7 360,7	6 915,2	445,5
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	255	118	137	2 852,6	678,4	2 174,2
Pozostała działalność	461	322	139	24 954,6	22 589,0	2 365,6

Źródło: dane GUS.

W ujęciu geograficznym wyraźna w obu modelach jest koncentracja na rynku Unii Europejskiej, gdzie generowane jest ponad $\frac{3}{4}$ całkowitych przychodów ze sprzedaży jednostek zagranicznych (tablica 11, Aneks). Bardziej szczegółowe dane w tablicy 12 (Aneks), pokazujące lokalizację jednostek zagranicznych w poszczególnych krajach, też nie wykazują istotnych różnic w rozkładzie geograficznym. Wskazują natomiast na znaczący udział własności mieszanej jednostek zagranicznych. Aż 42,5% jednostek utworzonych przez firmy krajowe i 27,7% jednostek firm zagranicznych nie było 100% własnością macierzystych firm. Motywy mogą tu być zróżnicowane, w zależności od modelu inwestycji. W mo-

delu kaskadowym udziałowcami mniejszościowymi w kapitale jednostek zagranicznych mogą być spółki wchodzące w skład międzynarodowej grupy kapitałowej. W przypadku jednostek zagranicznych, utworzonych przez firmy krajowe, można przypuszczać, że będą to lokalni partnerzy, na przykład dystrybutorzy współpracujący z krajowymi eksporterami, którzy zdecydowali się na zacieśnienie dotychczasowej współpracy. Zaobserwowane zjawisko częściowego rozproszenia własności w kapitale jednostek zagranicznych z pewnością zasługuje na pogłębioną analizę.

6.4. Porównanie zagranicznych bezpośrednich inwestycji wychodzących z i przychodzących do Polski

Jak podkreślaliśmy w uwagach wprowadzających do niniejszego rozdziału, zagraniczne inwestycje bezpośrednie wychodzące i przychodzące można rozpatrywać w wymiarze ekonomiczno-organizacyjnym i finansowym. Tabela 15 zawiera dane pozwalające na porównanie dwóch kierunków inwestowania w obu wymiarach. Górna część tabeli 15 ilustruje potencjał ekonomiczno-organizacyjny. Porównanie jest utrudnione ze względu na szczególny charakter „kaskadowych” jednostek zagranicznych. Z formalnego punktu widzenia są to udziały, oddziały lub zakłady podmiotów polskich, a więc właściwy dla porównania byłby wskaźnik zdefiniowany w tabeli 15 jako R1. W praktyce jest to szczególny przejaw działalności korporacji transnarodowych, gdzie Polska występuje jako kraj „tranzytowy”, co uzasadnia stosowanie wskaźnika R2 (jednostki „kaskadowe” traktowane są jako szczególny przejaw aktywności firm zagranicznych w Polsce).

Zgodnie z wcześniejszymi ustaleniami w przypadku Polski występuje duża przewaga inwestycji zagranicznych przychodzących nad wychodzącymi. Jeśli weźmiemy pod uwagę liczbę jednostek, przewaga ta była 3,6-krotna, ale firmy zagraniczne w Polsce były znacznie silniejsze, co przekłada się na ponad 10-krotną przewagę, biorąc pod uwagę przychody, 15-krotną w eksporcie i prawie 18-krotną w liczbie pracujących. Jeśli chodzi o strukturę branżową, bardzo duża liczebna przewaga występuje w przetwórstwie przemysłowym (7,9 razy) oraz w działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej (6,5 razy).

Dolna część tabeli 15 zawiera dane dotyczące zagranicznych inwestycji bezpośrednich wychodzących i przychodzących publikowane przez Narodowy Bank Polski (NBP, 2018a). Zostały one zaprezentowane z wyłączeniem działalności finansowej i ubezpieczeniowej, dla zapewnienia porównywalności z naszym opracowaniem, które obejmuje przedsiębiorstwa niefinansowe. Skumulowana wartość inwestycji przychodzących i wychodzących na koniec 2016 r. (odpowiednio 630,8 i 81,2 mld zł) wskazuje na prawie 8-krotną przewagę inwestycji przychodzących. Przewaga ta jest znacznie mniejsza, jeśli porównamy transakcje

Tabela 15. Porównanie parametrów ekonomiczno-finansowych i struktury zagranicznych jednostek firm krajowych i firm zagranicznych w 2016 r.

Wyszczególnienie*	Razem jednostki zagraniczne podmiotów zarejestrowanych w Polsce (A+B)	Jednostki zagraniczne firm krajowych (A)	Jednostki zagraniczne firm zagranicznych „kaskadowe” (B)	Firmy zagraniczne w Polsce (C)	R1 C/(A+B)	R2 (B+C)/A
Liczba jednostek	3 411	2 427	984	7 658	2,2	3,6
z tego:						
Przetwórstwo przemysłowe	591	397	194	2 959	5,0	7,9
Budownictwo	320	215	105	274	0,9	1,8
Handel; naprawa pojazdów samochodowych	1 107	778	329	2 015	1,8	3,0
Transport i gospodarka magazynowa	278	252	26	469	1,7	2,0
Informacja i komunikacja	399	345	54	543	1,4	1,7
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	255	118	137	633	2,5	6,5
Pozostała działalność	461	322	139	765	1,7	2,8
Dane ekonomiczno-finansowe						
Przychody (mld zł)	146,2	117,1	29,1	1 244,8	8,5	10,9
Eksport (mld zł)	38,7	30,3	8,4	444,6	11,5	15,0
Liczba pracujących (tys.)	138,1	97,2	40,9	1 695,2	12,3	17,9

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w 2016 r.**	Wychodzące (A+B)
Transakcje odpływ/napływ netto w 2016 r. (mld PLN)	31,3
Stan należności/zobowiązań na koniec 2016 r. (mld PLN)	81,2

Przychodzące (C)		
50,7	1,6	x
630,8	7,8	x

* Dane dotyczą podmiotów o liczbie pracujących 10 i więcej osób.

** Dane NBP; dla zachowania porównywalności z danymi GUS wyłączono działalność finansową i ubezpieczeniową.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS oraz NBP (2018a).

w 2016 r. (napływ i odpływ netto), ale tu występują duże fluktuacje z roku na rok i wskaźnik 1,6 nie musi odzwierciedlać długofalowego trendu.

W literaturze przedmiotu toczy się ożywiona dyskusja, na ile skumulowana wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych prawidłowo odzwierciedla ich wymiar ekonomiczno-organizacyjny (Beugelsdijk i in., 2010). Warto w tym kontekście odnotować podjęte w ramach OECD działania na rzecz poprawy jakości gromadzonych przez poszczególne kraje danych²⁹. W Polsce mamy bogate doświadczenia w zakresie gromadzenia i przetwarzania danych dotyczących zagranicznych inwestycji bezpośrednich przez GUS i NBP. Daje to unikalne możliwości dla pogłębionej analizy i lepszego rozpoznania złożoności międzynarodowej aktywności inwestycyjnej w Polsce.

²⁹ Chodzi m.in. o wyodrębnienie inwestycji za pośrednictwem podmiotów specjalnego przeznaczenia oraz raportowanie danych zarówno według kraju bezpośredniego inwestora, jak i kraju siedziby podmiotu dominującego najwyższego szczebla. Zob. szerzej OECD (2015).

7.1. Zaangażowanie międzynarodowe polskich przedsiębiorstw – synteza

Przedstawiony w poprzednich rozdziałach aktualny stan zaawansowania internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw, z uwzględnieniem trendów historycznych, wskazuje na znaczne zaawansowanie tego procesu, a jednocześnie jego nierównomierność. Jak wynika z danych przedstawionych w tabelicy 13 (Aneks), spośród 54,6 tys. działających w 2016 r. w Polsce przedsiębiorstw niefinansowych o liczbie pracujących 10 i więcej osób i prowadzących księgi rachunkowe³⁰ 64,3% nie uzyskiwało przychodów ze sprzedaży na eksport ani nie posiadało jednostek zagranicznych. Część z nich mogła być zaangażowana w działalność importową, czego nie mogliśmy uwzględnić ze względu na brak pełnych danych.

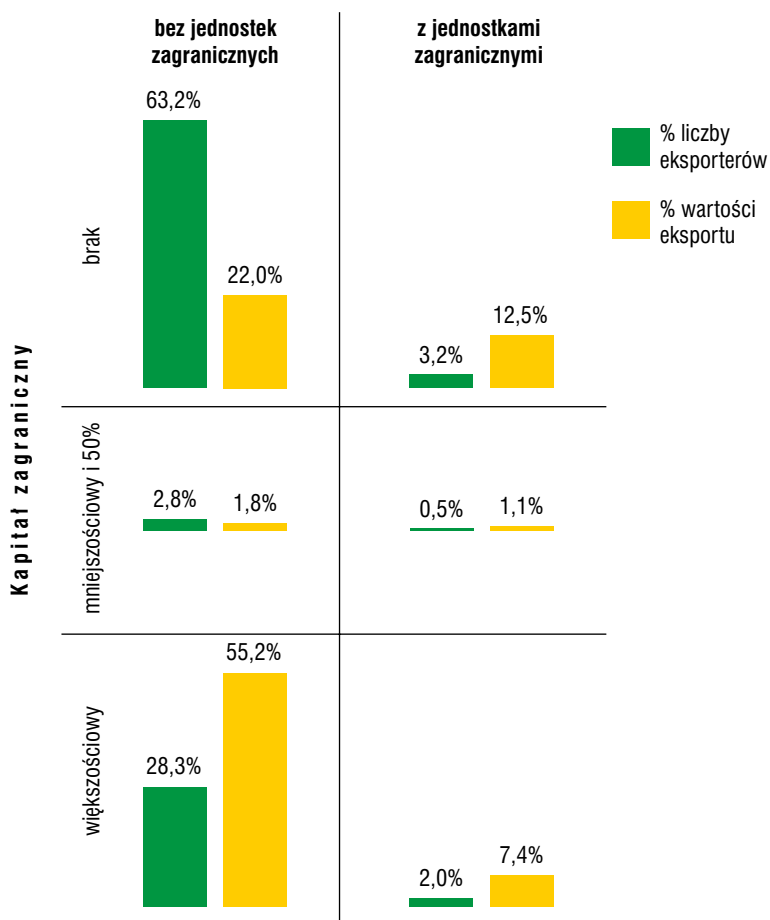
Jak ilustruje rysunek 16 i dane w tabelicy 13 (Aneks), struktura własnościowa polskich eksporterów jest dwubiegunowa z wyraźnym podziałem na eksporterów bez kapitału zagranicznego i tych z większościowym udziałem. Eksporterzy z mniejszościowym udziałem kapitału zagranicznego są bardzo nieliczni i mają marginalny udział w całkowitym polskim eksporcie. O wspomnianym wyżej nierównoważeniu świadczą odwrócone proporcje w ujęciu ilościowym i wartościowym eksportu. Eksporterów z większościowym udziałem kapitału zagranicznego było ponaddwukrotnie mniej niż eksporterów krajowych, a ich wartość eksportu była ponad 80% wyższa.

Stosunkowo nieliczna grupa eksporterów krajowych (nie mających udziału kapitału zagranicznego) posiada jednostki zagraniczne, jednak skutek zorganizowania przez nie własnej sieci handlowej i produkcyjno-handlowej jest już bardzo widoczny. 612 krajowych eksporterów posiadających takie jednostki uzyskało przychody ze sprzedaży na eksport w 2016 r. w wysokości 88,6 mld zł, podczas gdy pozostałych 12 148 eksporterów krajowych w wysokości 156,2 mld zł. Co ciekawe, podobny „efekt dźwigni” z tytułu posiadania jednostek zagranicznych występuje w przypadku eksporterów z mniejszościowym i większościowym udziałem kapitału zagranicznego. Efekt dźwigni jest faktycznie jeszcze silniejszy,

³⁰ Oprócz jednostek prowadzących księgi rachunkowe w 2016 r. funkcjonowało 21,1 tys. przedsiębiorstw prowadzących uproszczoną księgowość i w związku z tym zwolnionych z przekazywania szczegółowych danych ekonomiczno-finansowych do GUS.

ponieważ porównując eksporterów bez i z jednostkami zagranicznymi, w tym drugim przypadku należałoby doliczyć eksport samych jednostek zagranicznych.

Rysunek 16. Rozkład procentowy liczby eksporterów oraz wartości eksportu wśród podmiotów o liczbie pracujących 10 i więcej osób w 2016 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie tablicy 13 (Aneks).

Wspomniana nierównowaga w zaangażowaniu międzynarodowym polskich przedsiębiorstw stawia szczególne wyzwania pod adresem polityki wspierania procesów umiędzynarodowienia. Można tu wskazać trzy podstawowe kierunki: wsparcie orientacji eksportowej krajowych firm, wsparcie globalnych aspiracji czołówki krajowych eksporterów oraz lepsze wykorzystanie obecności firm zagranicznych w Polsce.

7.2. Wsparcie orientacji eksportowej krajowych firm

Jak wykazywaliśmy w rozdziale drugim, znacząca liczba podmiotów gospodarczych w Polsce angażuje się w działalność eksportową. Niestety większość z nich prowadzi działalność na bardzo ograniczoną skalę i w sposób bardzo nieregularny. Stąd nie wydaje się racjonalne angażowanie znacznych środków na wspieranie wszystkich mikroeksporterów. Należałoby się raczej skupić na 12–13% segmentie mikroeksporterów, którzy dysponują potencjałem, by rozwinąć skrzydła na arenie międzynarodowej. Warto wspierać szczególnie tych, którzy mają klarowną wizję i determinację, jeżeli chodzi o rozwój operacji międzynarodowych. Ważne jest też, by promować orientację międzynarodową wśród młodych, ambitnych przedsiębiorców, w tym zwłaszcza technologicznych start-upów, dla których szybkie wejście na rynki międzynarodowe jest podstawowym warunkiem dla osiągnięcia sukcesu.

Na szczególną uwagę zasługują firmy wzrostowe o wysokiej dynamice liczby osób pracujących i/lub sprzedaży. Mamy w Polsce takich firm sporo i, jak wynika z danych prezentowanych w rozdziale czwartym, to one faktycznie decydują o dynamice rozwoju kluczowych gałęzi. Jednak, jak dotąd, firmy wzrostowe koncentrują się głównie na rynku krajowym. W miarę wzrostu sprzedaży i liczby pracujących, firmy te będą napotykały bariery związane z ograniczonym popytem na rynku krajowym. Stąd niezmiernie ważne jest, by z wyprzedzeniem przygotowały się do ekspansji międzynarodowej, także dzięki wsparciu ze środków publicznych.

7.3. Polskie firmy globalne

7.3.1. Narodowi czempioni czy „globalne średniaki”?

W aktualnej strukturze międzynarodowej wymiany handlowej i przepływów kapitałowych o pozycji danego kraju w międzynarodowym podziale pracy decydują rodzime globalne firmy, o wysokim stopniu zaangażowania w operacje międzynarodowe, jak chociażby Siemens dla Niemiec, Fiat dla Włoch, czy Samsung dla Korei Południowej. Stanowią wizytówkę dla kraju macierzystego. Choć tylko nieliczne są kontrolowane kapitałowo przez państwo, w pewnym zakresie rządy krajów macierzystych mogą wpływać na „swoich” globalnych liderów, m.in. jeśli chodzi o lokalizację produkcji czy inwestycji. Z tego względu kraje wschodzące – Chiny, Brazylia, Indie, Rosja czy Meksyk – dużą wagę przywiązują do tworzenia rodzimych globalnych koncernów (grup kapitałowych), a jako wyznacznik sukcesu traktuje się wprowadzenie jak największej liczby tego typu firm na listę „Fortune Global 500”, tradycyjnie zdominowaną przez korporacje wywodzące się

z USA i innych krajów wysoko rozwiniętych. Ten sposób myślenia jest popularny także w Polsce, co przejawia się w postulacie, by kreować „narodowych czempionów”. Oprócz argumentów *stricte* ekonomicznych (korzyści skali, możliwość skutecznego konkurowania na arenie międzynarodowej) wskazuje się na ich znaczenie dla kreowania wizerunku kraju; stanowią spoiwo kulturowe społeczeństwa i dają motywację do rozwoju biznesu (Czerniak i Bobiński, 2018, s. 7–8).

Profesor H. Simon, uznany autorytet w dziedzinie zarządzania międzynarodowego, przestrzega kraje wschodzące przed nadmierną fascynacją narodowymi czempionami i doradza, by nie ulegać „złudzeniu listy Fortune Global 500” (Simon, 2009; Simon, 2014). Szansa na wprowadzenie większej liczby rodzimych firm na tę listę jest niewielka, a nadmierna koncentracja potencjału eksportowego w kilku dużych podmiotach rodzi pewne zagrożenia (porażka rodzimego giganta może negatywnie wpłynąć na całą gospodarkę). Rzeczywiście realizm jest w tej dziedzinie bardzo wskazany. Na liście „Fortune Global 500” Polska i cała Europa Środkowo-Wschodnia ma tylko jednego reprezentanta – PKN Orlen, który w 2018 r. z przychodami 25,3 mld USD i zatrudnieniem ponad 20 tys. pracowników uplasował się na 469. pozycji (spadek z 353 pozycji w 2015 r.). Wprowadzenie kolejnych polskich „narodowych czempionów” będzie niezmiernie trudne i może dotyczyć przedsiębiorstw w sektorze wydobywczym i paliwowo-energetycznym z dominującym udziałem kapitału państwowego. By dostać się na listę „Fortune Global 500” w 2018 r. trzeba było realizować w 2017 r. obroty minimum 23,6 mld USD. Tymczasem według rankingu „Rzeczpospolitej” „Lista 500”, w 2017 r. żadna z firm – kandydatów na polskich narodowych czempionów (PGNiG, PZU, Grupa Lotos, PGE, KGHM, Tauron) – nie przekroczyła połowy tego progu (Mazurkiewicz, 2018). Można też mieć wątpliwość co do efektu wizerunkowego dla kraju macierzystego z perspektywy ostatniej setki „Fortune Global 500”, zwłaszcza w branżach reprezentowanych przez wymienione firmy.

Cytowany wyżej prof. H. Simon konsekwentnie wskazuje na potrzebę promowania „globalnych średniaków”, którzy zdobędą trwałą pozycję w światowej „drugiej lidze” i z czasem mogą doszłusować do ścisłej globalnej czołówki. Podważa przy tym dążenie do osiągnięcia efektu wizerunkowego, wskazując na liczną grupę niemieckich „globalnych średniaków”, o bardzo niskiej rozpoznawalności w szerokich kręgach międzynarodowej opinii publicznej. Te firmy nie muszą się promować, ze względu na niszową, wąską specjalizację w określonych grupach wyrobów. Mimo to są bardzo znane i doceniane przez zagranicznych odbiorców, co pozwala im osiągać bardzo wysoką rentowność sprzedaży³¹.

³¹ Prof. H. Simon używa pojęcia *hidden champions*, które można przetłumaczyć jako „ukryci liderzy”, po to, by podkreślić niewielką rozpoznawalność, która nie musi być przeszkodą dla osiągnięcia sukcesu na rynkach międzynarodowych.

Ten kierunek myślenia znalazł odzwierciedlenie w Programie „Polskie firmy globalne”³², który zakłada wsparcie dla tych krajowych firm, które już osiągnęły znaczące sukcesy na rynkach międzynarodowych. Byłaby to zatem pomoc publiczna dla działań w sferze internacjonalizacji, już znacznie zaawansowanych przez samych przedsiębiorców, potrzebna, by mogły one wejść na wyższy, globalny etap rozwoju.

7.3.2. Kandydaci na polskie firmy globalne

W proponowanym podejściu należałoby rozpocząć od sporządzenia stosunkowo szerokiej listy kandydatów na polskich „globalnych średniaków” (ok. 3,5 tys.) firm, by następnie, opierając się na dodatkowych analizach, ustalić priorytetową grupę, do której należałoby kierować wsparcie w pierwszej kolejności. Posługując się prezentowaną w rozdziale czwartym „mapą zaangażowania eksportowego” przedsiębiorstw w 2016 r., można wskazać na cztery grupy krajowych firm – potencjalnych kandydatów na „globalnych średniaków” (tabela 16 i tablica 14, Aneks):

- Grupa 1 – 339 firmy. To podmioty, które już osiągnęły znaczące rozmiary (250 i więcej osób pracujących), a jednocześnie są wysoce zinternacjonalizowane (intensywność eksportu $\geq 50\%$),
- Grupa 2 – 1251 firm. Jest to bezpośrednio zaplecze dla Grupy 1. Obejmuje przedsiębiorstwa średniej wielkości (50–249 osób pracujących), wysoko zinternacjonalizowane,
- Grupa 3 – 255 firm. Są to podmioty duże, średnio zinternacjonalizowane (intensywność eksportu 25–50%),
- Grupa 4 – 1573 firm to małe (10–49 osób pracujących), ale wysoko zinternacjonalizowane podmioty. Włączenie ich do grupy potencjalnych „globalnych średniaków” jest uzasadnione ze względu na już zdobyte doświadczenie międzynarodowe. Jeśli uzyskają one wsparcie w zakresie finansowym czy kadrowym, część z nich będzie w stanie rozwinąć operacje zagraniczne na znacznie szerszą skalę.

Charakterystyczna jest struktura branżowa kandydatów na polskich „globalnych średniaków”, gdzie 64,0% to firmy działające w przetwórstwie przemysłowym. Pozostałe 36,0% jest rozproszone w różnych gałęziach (tabela 16). Oznacza to, że działania na rzecz przyspieszonej globalizacji wybranych firm krajowych powinny być skoordynowane w ramach szerszego programu reindustrializacji polskiej gospo-

³² Program *Polskie firmy globalne* został opracowany przez autora w 2015 r. i był prezentowany w agendach rządowych, w opracowaniach naukowych i publicystycznych.

darki. Niestety niezrównoważenie struktury podmiotowej w układzie terytorialnym występujące wśród całej zbiorowości eksporterów (por. rozdział 4, p. 4.2). Najmniej kandydatów na „globalnych średniaków” mają województwa: świętokrzyskie, podlaskie i opolskie. Wydaje się zasadne, by w pierwszej kolejności wspierać aspiracje międzynarodowe krajowych firm w tych właśnie województwach.

Tabela 16. Struktura branżowa i terytorialna kandydatów na polskie firmy globalne (2016 r.)

Grupy priorytetowe *	Grupa 1	Grupa 2	Grupa 3	Grupa 4	Razem
Klasa wielkości przedsiębiorstwa	Duża	Średnia	Duża	Mała	
Intensywność eksportu	≥50%	≥50%	25-50%	≥50%	
Liczba przedsiębiorstw – eksporterów	339	1251	255	1573	3 418
Struktura branżowa					
Przetwórstwo przemysłowe	277	969	192	751	2 189
Budownictwo	9	39	7	78	133
Handel; naprawa pojazdów samochodowych	5	54	24	236	319
Transport i gospodarka magazynowa	15	103	18	279	415
Informacja i komunikacja	7	21	5	64	97
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	11	33	4	71	119
Pozostała działalność	15	32	5	94	146
Struktura terytorialna wg województw					
Mazowieckie	34	137	50	229	450
Śląskie	53	124	32	184	393
Wielkopolskie	44	183	32	195	454
Dolnośląskie	23	87	13	127	250
Małopolskie	31	103	23	113	270
Pomorskie	21	107	14	125	267
Łódzkie	15	56	11	80	162
Podkarpackie	22	64	16	61	163
Kujawsko-pomorskie	19	72	22	83	196
Lubuskie	12	69	4	73	158
Zachodniopomorskie	7	68	6	111	192
Warmińsko-mazurskie	20	52	9	30	111
Opolskie	7	33	7	35	82
Lubelskie	4	47	8	58	117
Podlaskie	15	27	3	39	84
Świętokrzyskie	12	22	5	30	69

* Grupy firm krajowych wyodrębnione na podstawie klasy wielkości oraz udziału przychodów ze sprzedaży na eksport w przychodach ze sprzedaży ogółem spośród podmiotów o liczbie pracujących 10 i więcej osób, prowadzących księgi rachunkowe.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Podstawowe parametry ekonomiczno-finansowe „globalnych średniaków” wskazują na spore ich zróżnicowanie, w tym zwłaszcza stosunkowo niskie wskaźniki Grupy 2 (firmy średnie, wysoko zinternacjonalizowane) (tablica 14, Aneks). Na tak dużym poziomie agregacji trudno jest formułować bardziej szczegółowe wnioski ze względu na możliwe duże zróżnicowanie w obrębie poszczególnych grup. Tylko 8,5% wszystkich kandydatów na globalnych średniaków posiadało jednostki zagraniczne, ale w przypadku firm dużych, wysoce zinternacjonalizowanych (Grupa 1) udział ten wynosił 21,8%. Co ciekawe, proporcjonalnie najwięcej, bo 29,4% firm, posiadało udziały, oddziały lub zakłady za granicą w Grupie 3 (firmy duże, średnio zinternacjonalizowane).

Wyjściowym zbiorem dla identyfikacji kandydatów na polskie firmy globalne była grupa firm krajowych. Przypomnijmy, że w dotychczasowej analizie przyjęliśmy dychotomiczny podział na „firmy krajowe” i „firmy zagraniczne”, gdzie w tej drugiej grupie znalazły się podmioty z większościowym kapitałem zagranicznym (por. s. 30). W konsekwencji wśród „firm krajowych” – kandydatów na „globalnych średniaków” – znalazły się 264 podmioty z mniejszościowym bądź 50% udziałem kapitału zagranicznego (7,7% całej zbiorowości). W tym przypadku potrzebna będzie pogłębiona analiza, by wyjaśnić faktyczną funkcję mniejszościowej kontroli. Może się okazać, że w praktyce jest to podmiot w pełni podporządkowany strategicznym decyzjom przedsiębiorstwa macierzystego z siedzibą za granicą i nie powinien być objęty programem wsparcia. Ale może być i tak, że podmiot krajowy jest niezależny, a mniejszościowa kontrola kapitału zagranicznego wynika z dotychczas realizowanej strategii wchodzenia w złożone powiązania kapitałowe i kooperacyjne, które mogą się okazać przydatne dla rozwinięcia operacji międzynarodowych na większą skalę. W takim przypadku wsparcie byłoby uzasadnione.

Na uwagę zasługuje stosunkowo znaczny odsetek kandydatów na globalnych średniaków (28,9%) o wysokiej dynamice wzrostu sprzedaży (średniorocznie minimum 10% w ciągu 3 lat). Wbrew oczekiwaniom, że wysoką dynamikę najłatwiej mogą osiągnąć firmy małe, w tej zbiorowości wystąpiła zależność odwrotna. Aż 36,9% firm dużych w Grupie I charakteryzowało się wysoką dynamiką sprzedaży, podczas gdy wspomniany odsetek wśród firm małych wynosił tylko 21,0%. Globalizacja firm wzrostowych powinna być traktowana priorytetowo, ponieważ ograniczone możliwości zbytu na rynku krajowym mogą wyhamować dynamikę wzrostu, jeśli odpowiednio wcześniej nie zostaną otwarte rynki zagraniczne.

7.3.3. Kierunki wsparcia

W proponowanej koncepcji realizacyjnej Programu *Polskie firmy globalne* zakłada się działania w trzech obszarach, w których eksporterzy z kapitałem

zagranicznym mają przewagę nad krajowymi odpowiednikami (por. rozdział 4, p. 4.5):

- wzmocnienie potencjału technologiczno-organizacyjnego,
- zwiększenie skali działania przy jednoczesnym zwiększeniu udziału eksportu w sprzedaży ogółem. Nawiązując do „mapy” ilustrującej skalę koncentracji polskiego eksportu (rozdział 4, p. 4.4), chodzi o to, by jak najwięcej globalnych średniaków znalazło się w kluczowym segmencie firm dużych i wysoko zinternacjonalizowanych, a te, które już tam są, szybko zwiększały zatrudnienie i obroty,
- pomoc w tworzeniu zagranicznej sieci handlowej i produkcyjno-handlowej. Oprócz wsparcia na poszczególnych rynkach udzielanego przez Zagraniczne Biura Handlowe PAIH program powinien obejmować doskonalenie kadr menedżerskich przez wzajemne konsultacje, specjalistyczne szkolenia i wymianę dobrych praktyk. W szczególności powinno to dotyczyć fachowców „otwierających” kolejne rynki oraz szefów jednostek zagranicznych.

7.4. Lepsze wykorzystanie obecności firm zagranicznych w Polsce

Polska należy do krajów o stosunkowo wysokim udziale sektora kontrolowanego przez kapitał zagraniczny w gospodarce i, jak pokazały wyniki analizy w rozdziale trzecim, rola tego sektora w polskiej gospodarce się umacnia, szczególnie w eksporcie. Wyważone podejście, stosowane w wielu krajach na średnim szczeblu rozwoju, polega na dążeniu do zwiększenia korzyści i minimalizacji potencjalnych zagrożeń. W tym kontekście warto rozszerzyć listę kryteriów oceny nowych projektów inwestycyjnych z udziałem obcego kapitału, by uwzględnić nie tylko bezpośrednie, ale także pośrednie skutki funkcjonowania filii zagranicznych korporacji, w szczególności dla mniejszych krajowych firm. Chodzi przede wszystkim o tzw. efekty rozpryskowe, polegające na naturalnym i w znacznej mierze nieodpłatnym transferze *know-how* i nowoczesnych rozwiązań organizacyjnych w ramach bieżących kontaktów handlowych i kooperacji lokalnych firm z filiami zagranicznych koncernów. Przy takim podejściu lepsze efekty mogą przynieść mniejsze, zaawansowane technologicznie projekty inwestycyjne z kapitałem zagranicznym, jeśli tylko będą silnie zintegrowane z lokalnym środowiskiem biznesowym i ośrodkami akademickimi.

Szczególne wyzwanie polityki wobec obcego kapitału dotyczy wymiaru terytorialnego zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Przy relatywnie wysokim nasyceniu w skali całego kraju zbyt mało mamy znaczących zagranicznych inwestorów na „ścianie wschodniej”, w województwie świętokrzyskim, podlaskim,

lubelskim i warmińsko-mazurskim. W działaniach na rzecz przyciągania wartościowych projektów realizowanych przez zagranicznych inwestorów można wykorzystywać synergiczne efekty równoległych działań wspierających kandydatów na „globalnych średniaków” w tych województwach.

Pogłębiona analiza polskich zagranicznych inwestycji wychodzących, przeprowadzona w rozdziale szóstym, pokazała, że w ok. 30% przypadków były to faktycznie globalne operacje transnarodowych korporacji, w ramach których Polska występowała jako kraj pośredniczący. Może to oznaczać, że przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego, mające siedzibę w Polsce, w coraz większym stopniu zaczynają pełnić funkcje koordynacyjne dla operacji w całym regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Tego typu tendencje są niewątpliwie korzystne dla naszej gospodarki i należy je wspierać.

Zarysowane wyżej kierunki polityki gospodarczej nie wyczerpują palety działań na rzecz stymulowania procesu internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw. W niniejszym opracowaniu skupiliśmy się na tych obszarach, dla których mogliśmy przeprowadzić analizę na podstawie dostępnych danych GUS. Ważną dziedziną jest z pewnością wspieranie internacjonalizacji młodych zaawansowanych technologicznie firm, a także włączanie się czołówki polskich przedsiębiorstw w międzynarodowe przedsięwzięcia badawczo-rozwojowe.

W okresie mijającego 30-lecia, w wyniku transformacji ustrojowej w zakresie powiązań polskich przedsiębiorstw z zagranicą nastąpiły zasadnicze zmiany ilościowe i jakościowe, o skali daleko większej niż na rynku krajowym. Stwarza to solidną podstawę do intensyfikacji umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw w przyszłości, by sprostać wyzwaniom, jakie wiążą się z funkcjonowaniem w globalnej gospodarce XXI wieku.

Bibliografia

- Albinowski, M., Hagemeyer, J., Lovo, S. i Varela, G. (2015). *Sustaining Micro Competitiveness to Ensure Convergence and Macro Resilience of the Polish Economy* (No. 23). Warszawa: Ministry of Finance in Poland.
- Beugelsdijk, S., Hennart, J.F., Slangen, A. i Smeets, R. (2010). Why and how FDI stocks are a biased measure of MNE affiliate activity. *Journal of International Business Studies*, 41(9), 1444–1459.
- Chojna, J. (2016). Pozycja podmiotów z kapitałem zagranicznym w gospodarce Polski w 2014 roku na tle tendencji długookresowych. W: IBRKK (2016). *Inwestycje zagraniczne w Polsce 2014–2015*. Warszawa: Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur.
- Cieślik, J. (2010) *Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw. Aktualne tendencje – implikacje dla polityki gospodarczej*. Warszawa: ALK.
- Cieślik, J., Kaciak, E. i Welsh, D.H.B. (2010). The Effect of Early Internationalization on Survival, Consistency and Growth of Export Sales. *Journal of Small Business Strategy*, 1: 39–64.
- Cieślik, J. i Kaciak, E. (2011). The response of MNCs to radical systemic change in a transition environment. *Journal of East-West Business*, 17(1), 3–31.
- Cieślik, J. (2014). *Przedsiębiorczość, polityka, rozwój*. Warszawa: Wydawnictwo Akademickie Sedno.
- Czerniak, A. i Bobiński, A. (2018). *Czempioni międzynarodowi. Jakich potrzebuje Polska*. Warszawa: Polityka INSIGHT.
- Dzikowska, M. i Gorynia, M. (2012). Teoretyczne aspekty konkurencyjności przedsiębiorstwa – w kierunku koncepcji eklektycznej. *Gospodarka Narodowa*, 4(248), 4–13.
- EIM/Panteia (2010). *Internationalization of European SMEs. Final Report*. Brussels: European Union.
- European Commission (2014). *Commission Implementing Regulation (EU) No 439/2014 of 29 April 2014*. Brussels: European Commission.
- Ferguson, S.M., Henrekson, M. i Johannesson, L. (2018). Getting the facts right on born globals, *IFN Working Paper*, No. 1210, Stockholm: Research Institute of Industrial Economics (IFN).
- Goswami, G., Medvedev, A.D. i Olafsen, E. (2019). *High-Growth Firms: Facts, Fiction, and Policy Options for Emerging Economies*. Washington, DC: World Bank.

- Gorynia, M., Bartosik-Purgat, M., Jankowska, B. i Owczarzak, R. (2006). Efekty zewnętrzne bezpośrednich inwestycji zagranicznych – aspekty teoretyczne i wyniki badań empirycznych. *Ekonomista*, 2, 185–204.
- Gorynia, M., Nowak, J., Trąpczyński, P. i Wolniak, R. (2014). Internationalization of Polish Firms via Foreign Direct Investment: A Multiple-Case-Study Approach. W: *Successes and challenges of emerging economy multinationals*. London: Palgrave Macmillan.
- GUS (1989). *Główni eksporterzy w przemyśle w 1988 r.* Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS (2017a). *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2017*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS (2017b). *Polski rynek ubezpieczeniowy 2016*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS (2018a). *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2016 r.* Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS (2018b). *Grupy przedsiębiorstw w Polsce w 2017 roku*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS (2018c). *Działalność podmiotów posiadających jednostki zagraniczne w 2016 roku*, Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- IBRKK (2016). *Inwestycje zagraniczne w Polsce 2014–2015*. Warszawa: Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur.
- İpek, İ. (2018). Organizational learning in exporting: A bibliometric analysis and critical review of the empirical research. *International Business Review*, 28(3), 544–559.
- Kowalik, I. i Baranowska-Prokop, E. (2013). Determinanty powstawania i motywy ekspansji polskich przedsiębiorstw wcześniej umiędzynarodowionych. *Gospodarka Narodowa*, 4(260), 41–64.
- KNF (2018). *Raport o sytuacji banków w 2017 r.* Warszawa: Urząd Komisji Nadzoru Finansowego.
- Mayer, T. i Ottaviano, G.I. (2008). The happy few: The internationalisation of European firms. *Intereconomics*, 43(3), 135–148.
- Mazurkiewicz, P. (2018) Największe polskie przedsiębiorstwa rosną szybciej niż cała gospodarka. *Rzeczpospolita*, 18.06.2018, <https://www.rp.pl/Lista-500/306189926-Najwieksze-polskie-przedsiębiorstwa-rosna-szybciej-niz-cała-gospodarka.html>.
- NBP (2018a). *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce i polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2016 roku*. Warszawa: Narodowy Bank Polski.
- NBP (2018b). *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce i polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2017 roku*. Warszawa: Narodowy Bank Polski.
- OECD (2008). *Measuring entrepreneurship, a digest of indicators*. Paris: OECD.

- OECD (2015). *Measuring International Investment by Multinational Enterprises. Implementation of the OECD's Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, 4th edition. Paris: OECD.
- OECD (2019). *Database Trade by Enterprise Characteristics*, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TEC1_REV4
- Perri, A. i Peruffo, E. (2016). Knowledge spillovers from FDI: a critical review from the international business perspective. *International Journal of Management Reviews*, 18(1), 3–27.
- Przybylska, K. (2018). *Born Global: nowa generacja małych przedsiębiorstw*. Kraków: Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego.
- SBA Fact Sheet 2018 – Poland* (2018). Brussels: European Commission.
- Simon, H. (2009). *Tajemniczy mistrzowie XXI wieku*. Warszawa: Difin.
- Simon, H. (2014). *Tajemniczy mistrzowie – awangarda Globalii*. W: G.W. Kołodko (red.). *Zarządzanie i polityka gospodarcza dla rozwoju*. Warszawa: Poltext.
- Sutherland, D., Hennart, J.F. i Anderson, J.R. (2019). How does the routing of FDI to and via tax havens confound our understanding of Chinese MNE identity? A critical review of the empirical literature on Chinese MNEs. *Asian Business & Management*, 1–23.
- UNCTAD (2012). *World Investment Report 2012*. Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2016). *World Investment Report 2016 Investor Nationality: Policy Challenges*. Geneva: United Nations.

Uwagi metodyczne

Źródła danych i zakres podmiotowy opracowania

Zjawiska związane z zaangażowaniem przedsiębiorstw w operacje międzynarodowe są przedmiotem badań statystycznych prowadzonych przez Główny Urząd Statystyczny. Na potrzeby pierwszej części niniejszej publikacji (rozdziały 1 i 2) dokonano wtórnej analizy danych dotyczących międzynarodowej wymiany towarów i usług, pochodzących ze zbiorów GUS z dziedziny statystyki handlu zagranicznego. Pozyskano dane o eksporterach towarów i usług w 2016 roku. Ponadto dokonano analizy danych w czasie dla podmiotów, które w roku bazowym 2011 wykazały eksport usług o wartości równej lub mniejszej 1 mln zł, i ich dalszej aktywności eksportowej w latach 2012–2016.

W dalszej części opracowania wykorzystano dane przedsiębiorstw niefinansowych zbierane przez Główny Urząd Statystyczny na formularzach: *Roczna ankieta przedsiębiorstwa (SP)*, *Sprawozdanie podmiotów posiadających za granicą udziały, oddziały lub zakłady (KZZ)* oraz *Sprawozdanie dla podmiotów z kapitałem zagranicznym (KZ)*. Prowadzone przez GUS badania statystyczne prezentowane regularnie w publikacjach, bazach danych i innych opracowaniach, stanowią bogate źródło informacji pozwalających na analizę zjawiska umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw. I tak m.in. doroczna publikacja oparta na ankiecie *SP Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych* pozwala na powiązanie sprzedaży na eksport z wynikami ekonomiczno-finansowymi przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób. Ponadto w większości tablic zostały pokazane oddzielnie wyniki podmiotów z przewagą kapitału zagranicznego.

Bogaty zestaw danych dotyczących aktywności w Polsce firm z udziałem zagranicznym zawiera oparta na Sprawozdaniu KZ doroczna publikacja *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym*. Oprócz szczegółowej prezentacji różnych aspektów zaangażowania kapitałowego i wyników ekonomiczno-finansowych prezentowana jest także działalność eksportowa i importowa podmiotów z kapitałem zagranicznym, z wyodrębnieniem obrotów z jednostką macierzystą. Z kolei cykliczna publikacja oparta na Sprawozdaniu KZZ *Działalność podmiotów posiadających jednostki zagraniczne* zawiera dane o polskich podmiotach posiadających jednostki zagraniczne, a także o samych jednostkach zagranicznych, z uwzględnieniem ich aktywności eksportowej i importowej (także z wyodrębnieniem zagranicznych transakcji z podmiotami powiązanymi). W kontekście umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw należy także wspomnieć o publikacji *Grupy przedsiębiorstw w Polsce* prezentującej dane

o udziale polskich podmiotów w grupach przedsiębiorstw: krajowych i międzynarodowych. Szersze informacje dotyczące metodologii badań statystycznych przedsiębiorstw niefinansowych oraz prezentowanych na ich podstawie informacji wynikowych są dostępne w *Zeszytach metodologicznych. Badania przedsiębiorstw niefinansowych*, opublikowanym w Portalu Informacyjnym GUS pod adresem: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-niefinansowe/>.

Zakres podmiotowy tej części niniejszej analizy obejmuje podmioty gospodarcze, w których liczba pracujących wynosiła 10 i więcej osób, prowadzące działalność zaklasyfikowaną według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD 2007) do sekcji:

- B (Górnictwo i wydobywanie),
- C (Przetwórstwo przemysłowe),
- D (Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę),
- E (Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami; rekultywacja),
- F (Budownictwo),
- G (Handel; naprawa pojazdów samochodowych),
- H (Transport i gospodarka magazynowa),
- I (Zakwaterowanie i gastronomia),
- J (Informacja i komunikacja, z wyłączeniem instytucji kultury mających osobowość prawną),
- L (Obsługa rynku nieruchomości),
- M (Działalność profesjonalna, naukowa techniczna),
- N (Administrowanie i działalność wspierająca),
- P (Edukacja, z wyłączeniem szkolnictwa wyższego),
- Q (Opieka zdrowotna i pomoc społeczna, z wyłączeniem samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej),
- R (Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją, z wyłączeniem instytucji kultury mających osobowość prawną),
- S (Pozostała działalność usługowa, działy 95 i 96); badaniem nie zostały objęte państwowe jednostki organizacyjne.

Analiza obejmuje jednostki zorganizowane w formie: spółek handlowych (osobowych i kapitałowych), spółek cywilnych, spółek przewidzianych w przepisach innych ustaw niż kodeks spółek handlowych i kodeks cywilny lub form prawnych, do których stosuje się przepisy o spółkach, przedsiębiorstwach państwowych, spółdzielni, przedsiębiorstwach zagranicznych, oddziałów przedsiębiorców zagranicznych, osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą oraz podmiotów bez szczególnej formy prawnej.

Informacje dotyczące wyników finansowych przedsiębiorstw prezentowane w niniejszym opracowaniu dotyczą wyłącznie podmiotów prowadzących pełną rachunkowość.

Zgodnie z przyjętą w opracowaniu metodologią i przeliczeniami danych wyłącznie na potrzeby niniejszej publikacji, prezentowane w niej informacje mogą różnić się od wyników badań publikowanych przez Główny Urząd Statystyczny (np. w wyniku zaokrągleń).

Objaśnienia podstawowych pojęć i klasyfikacji

Zdefiniowane na potrzeby niniejszej publikacji pojęcia i klasyfikacje oznaczają:

1. **Internacjonalizacja przedsiębiorstwa** – zaangażowanie przedsiębiorstwa w operacje międzynarodowe.
2. **Przetwórstwo przemysłowe** – podmioty zaklasyfikowane do sekcji C Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD 2007).
3. **Sektor ICT** (sektor informacyjno-komunikacyjny) – jednostki zaklasyfikowane według PKD 2007 do grup:
 - 26.1 (Produkcja elektronicznych elementów i obwodów drukowanych),
 - 26.2 (Produkcja komputerów i urządzeń peryferyjnych),
 - 26.3 (Produkcja sprzętu (tele-komunikacyjnego)),
 - 26.4 (Produkcja elektronicznego sprzętu powszechnego użytku),
 - 26.8 (Produkcja magnetycznych i optycznych niezapisanych nośników informacji),
 - 46.5 (Sprzedaż hurtowa narzędzi technologii informacyjnej i komunikacyjnej),
 - 58.2 (Działalność wydawnicza w zakresie oprogramowania),
 - 63.1 (Przetwarzanie danych; zarządzanie stronami internetowymi (hosting) i podobna działalność; działalność portali internetowych),
 - 95.1 (Naprawa i konserwacja komputerów i sprzętu komunikacyjnego) oraz działów:
 - 61 (Telekomunikacja),
 - 62 (Działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana).
4. **Pracujący** – do pracujących zalicza się:
 - osoby zatrudnione na podstawie stosunku pracy, tj. umowy o pracę, powołania, mianowania lub wyboru (łącznie z sezonowymi i zatrudnionymi dorywczo),
 - pracodawców i pracujących na własny rachunek: właścicieli i współwłaścicieli (łącznie z pomagającymi członkami ich rodzin) jednostek prowadzą-

cych działalność gospodarczą (z wyłączeniem wspólników spółek, którzy nie pracują w spółce) oraz osoby pracujące na własny rachunek,

- agentów,
- osoby wykonujące pracę nakładczą,
- członków spółdzielni produkcji rolniczej.

Liczba osób pracujących jest podstawą podziału przedsiębiorstw na klasy wielkości:

- do 9 osób (mikroprzedsiębiorstwa),
- od 10 do 49 osób (małe przedsiębiorstwa),
- od 50 do 249 osób (średnie przedsiębiorstwa),
- 250 i więcej osób (duże przedsiębiorstwa).

5. **Mikroeksporterzy (eksporterzy podprogowi)** – podmioty, w których wartość eksportu w danym roku nie przekroczyła wartości tzw. progów statystycznych publikowanych corocznie w programie badań statystycznych statystyki publicznej (PBSSP) wprowadzanym w formie rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów. W 2011 roku próg ten wynosił 1 mln zł, w 2016 – 1,5 mln zł.

Typy mikroeksporterów usług:

- Spadkowi – podmioty zaklasyfikowane w 2011 roku do kategorii mikroeksporterów, które w 2016 roku nie wykazywały eksportu usług,
- Stagnacyjni – podmioty zaklasyfikowane w 2011 roku do kategorii mikroeksporterów, które w 2016 roku wykazywały eksport usług mniejszy bądź równy 1 mln zł,
- Wzrostowi – podmioty zaklasyfikowane w 2011 roku do kategorii mikroeksporterów, które w 2016 roku wykazywały eksport usług większy niż 1 mln zł,
- Młodzi eksporterzy – podmioty będące mikroeksporterami, które powstały w 2008 roku lub później. W ramach tej grupy eksporterów wyodrębniono dodatkowo typ „Młodzi eksporterzy *born global*”, do którego zaliczono mikroeksporterów, którzy powstały w 2008 roku lub później i w 2011 roku udział ich eksportu w obrotach był większy bądź równy 25%.

6. **Struktura własności przedsiębiorstw w Polsce.** W opracowaniu przyjęto podział przedsiębiorstw według struktury własności na:

- Firmy zagraniczne (inne określenia stosowane zamiennie: z przewagą kapitału zagranicznego, kontrolowane większością przez kapitał zagraniczny) – podmioty, w których zaangażowanie kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym ogółem wynosi więcej niż 50%, przedsiębiorstwa zagraniczne oraz oddziały przedsiębiorstw zagranicznych,
- Firmy krajowe – podmioty, w których zaangażowanie kapitału krajowego w kapitale ogółem jest większe bądź równe 50%, z wyłączeniem przedsię-

biorstw zagranicznych oraz oddziałów przedsiębiorstw zagranicznych. Spośród firm krajowych wyróżniliśmy:

- Prywatne zależne: podmioty, w których suma zaangażowanego kapitału pozostałych krajowych jednostek prywatnych (spółdzielni, spółek) i kapitału rozproszonego w kapitale podstawowym ogółem podmiotu wynosi więcej niż 50%, oraz spółki komandytowo-akcyjne, dla których nie można określić sektora dojmującego w kapitale podstawowym,
- Prywatne samodzielne: osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, spółdzielnie, jednostki bez szczególnej formy prawnej, podmioty, w których suma zaangażowanego kapitału osób fizycznych w kapitale podstawowym ogółem jest większa bądź równa 50%, oraz podmioty zorganizowane w formie spółek (z wyłączeniem spółek komandytowo-akcyjnych), dla których nie można określić sektora dojmującego w kapitale podstawowym,
- Sektor publiczny: przedsiębiorstwa państwowe, spółki przewidziane w przepisach innych ustaw niż kodeks spółek handlowych i kodeks cywilny oraz podmioty, w których zaangażowanie kapitału Skarbu Państwa, państwowych osób prawnych i jednostek samorządu terytorialnego w kapitale podstawowym ogółem wynosi więcej niż 50%. Zgodnie z przyjętą metodologią do podmiotów z sektora publicznego nie zostały zaliczone niektóre przedsiębiorstwa określane jako Skarbu Państwa z branży górniczej i energetycznej, ponieważ przy ustalaniu formy własności przedsiębiorstwa braliśmy pod uwagę zaangażowanie kapitału, a nie rzeczywistą kontrolę sprawowaną nad przedsiębiorstwem.

7. Firmy wzrostowe. W publikacji przyjęto podział badanych podmiotów pod względem wzrostu liczby pracujących i sprzedaży na:

- Firmy wzrostowe (liczba pracujących) – podmioty, w których średnioroczny wzrost liczby pracujących w okresie 2013–2016 wyniósł 10% i więcej, w tym:
 - o orientacji eksportowej – podmioty, dla których w roku 2016 w porównaniu z rokiem 2013 nastąpił wyższy wzrost przychodów netto ze sprzedaży na eksport niż przychodów netto ze sprzedaży ogółem,
 - o orientacji krajowej – podmioty, dla których w roku 2016 w porównaniu z rokiem 2013 wzrost przychodów netto ze sprzedaży na eksport był na tym samym poziomie lub niższy niż przychodów netto ze sprzedaży ogółem,
- Firmy wzrostowe (sprzedaż) – podmioty, w których średnioroczny wzrost sprzedaży w okresie 2013–2016 wyniósł 10% i więcej, w tym:
 - o orientacji eksportowej – podmioty, dla których w roku 2016 w porównaniu z rokiem 2013 nastąpił wyższy wzrost przychodów netto ze sprzedaży na eksport niż przychodów netto ze sprzedaży ogółem,

- o orientacji krajowej – podmioty, dla których w roku 2016 w porównaniu z rokiem 2013 wzrost przychodów netto ze sprzedaży na eksport był na tym samym poziomie lub niższy niż przychodów netto ze sprzedaży ogółem,
 - Antylopy (młode firmy wzrostowe) – podmioty, które rozpoczęły działalność w 2011 roku lub później i w 2016 r. miały liczbę pracujących 20 lub więcej osób, w tym:
 - o orientacji eksportowej – podmioty, dla których w roku 2016 wartość przychodów ze sprzedaży na eksport była większa bądź równa 50% wartości przychodów netto ze sprzedaży ogółem,
 - o orientacji krajowej – podmioty, dla których w roku 2016 wartość przychodów ze sprzedaży na eksport była mniejsza niż 50% wartości przychodów netto ze sprzedaży ogółem.
8. **Typy eksporterów** – w publikacji sklasyfikowano eksporterów według:
- udziału przychodów ze sprzedaży na eksport w przychodach ze sprzedaży ogółem:
 - eksporterzy intensywni – 50% lub więcej,
 - eksporterzy zaawansowani – większy niż 25% , ale nie przekracza 50%,
 - eksporterzy umiarkowani – większy niż 10%, ale nie przekracza 25%,
 - eksporterzy marginalni – większy od 0, ale nie przekracza 10%;
 - struktury własnościowej:
 - eksporterzy – firmy zagraniczne – podmioty, które miały przychody ze sprzedaży na eksport i zgodnie z przyjętą metodologią zostały zaklasyfikowane do kategorii firmy zagraniczne (zob. definicja, firmy zagraniczne),
 - eksporterzy – firmy krajowe – podmioty, które miały przychody ze sprzedaży na eksport i zgodnie z przyjętą metodologią zostały zaklasyfikowane do kategorii firmy krajowe (zob. definicja, firmy krajowe).
9. **Jednostka zagraniczna** – oddział lub zakład poza granicami Polski, bądź udział bezpośredni lub pośredni w kapitale podmiotu mającego siedzibę poza granicami Polski.
10. **Jednostki zagraniczne firm krajowych** – jednostki zagraniczne podmiotów bez większościowego udziału kapitału zagranicznego.
11. **Jednostki zagraniczne firm zagranicznych** – jednostki zagraniczne podmiotów z większościowym udziałem kapitału zagranicznego.

Aneks statystyczny

Tablica 1. Eksport towarów i usług według decyli w 2016 r.

Decyle	Towary		Usługi	
	liczba eksporterów	wartość eksportu (mln zł)	liczba eksporterów	wartość eksportu (mln zł)
Decyl 0*	95 014	11 834,4	13 127	4 606,9
Decyl 1	1 438	875,7	743	1 244,5
Decyl 2	1 433	2 581,4	740	1 543,6
Decyl 3	1 433	3 928,2	740	1 953,9
Decyl 4	1 433	5 573,0	740	2 516,3
Decyl 5	1 433	7 820,8	740	3 294,3
Decyl 6	1 433	11 373,8	740	4 431,2
Decyl 7	1 433	17 269,5	740	6 369,7
Decyl 8	1 433	28 686,9	740	9 821,3
Decyl 9	1 433	57 718,4	740	18 121,8
Decyl 10	1 433	492 789,7	740	92 168,1
Razem	109 349	640 451,8	20 530	146 071,8

* W decyln 0 uwzględnia się wszystkich eksporterów „podprogowych”.
Próg podstawowy INTRASTAT-u w 2016 r. przy wywozie – 1,5 mln zł.

Źródło: dane GUS.

Tablica 2. Mikroeksporterzy* usług w 2011 r. i dynamika wzrostu/spadku wartości ich eksportu w latach 2011–2016
Cały zbiór mikroeksporterów (7818 podmioty)

Typ eksportera**	Liczba podmiotów	Wartość eksportu w mln zł						Dynamika wartości eksportu (2011=100%)*	Podmioty według liczby lat, w trakcie których występował trend wzrostowy wartości eksportu											
		w latach 2011–2016							w procentach											
		2011	2012	2013	2014	2015	2016		0	1	2	3	4	5	0	1	2	3	4	5
Spadkowy	3 606	801,9	712,1	543,5	430,6	204,1	0,0	0	1 943	1 034	506	113	10	0	54	29	14	3	0	0
Stagnacyjny	3 237	763,3	927,1	1 063,5	1 104,3	953,3	815,4	107	38	440	1 171	1 105	436	47	1	14	36	34	13	1
Wzrostowy	975	427,6	1 461,2	2 046,1	3 008,2	3 824,1	4 741,9	1 109	0	15	113	384	346	117	0	2	12	39	35	12
Razem	7 818	1 992,9	3 100,3	3 653,1	4 543,1	4 981,4	5 557,4	279	1 981	1 489	1 790	1 602	792	164	25	19	23	20	10	2

Podzbiór młodych eksporterów (rok powstania 2008 lub później) (1093)

Typ eksportera**	Liczba podmiotów	Wartość eksportu w mln zł						Dynamika wartości eksportu (2011=100%)*	Podmioty według liczby lat, w trakcie których występował trend wzrostowy wartości eksportu											
		w latach 2008–2016							w procentach											
		2011	2012	2013	2014	2015	2016		0	1	2	3	4	5	0	1	2	3	4	5
Spadkowy	645	141,1	142,8	112,6	86,9	43,1	0,0	0	360	182	76	26	1	0	56	28	12	4	0	0
Stagnacyjny	328	73,3	87,2	115,4	133,8	105,7	92,9	127	1	38	124	119	42	4	0	12	38	36	13	1
Wzrostowy	120	51,5	129,0	171,3	297,0	389,0	547,9	1064	0	1	14	44	44	17	0	1	12	37	37	14
Razem	1 093	265,9	359,0	399,4	517,7	537,8	640,8	241	361	221	214	189	87	21	33	20	20	17	8	2

Tablica 2. Mikroeksporterzy* usług w 2011 r. i dynamika wzrostu/spadku wartości ich eksportu w latach 2011 – 2016 – cd.

Podzbiór, gdy udział eksportu w obrotach w 2011 > = 25% (1179)

Typ eksportera**	Liczba podmiotów	Wartość eksportu w mln zł					Dynamika wartości eksportu (2011=100%)*	Podmioty według liczby lat, w trakcie których występował trend wzrostowy wartości eksportu											
		2011	2012	2013	2014	2015		2016	w liczbach bezwzględnych										
									0	1	2	3	4	5	0	1	2	3	4
Spadkowy	675	306,0	209,5	130,6	88,1	45,2	0,0	443	162	54	15	1	0	66	24	8	2	0	0
Stagnacyjny	335	173,5	176,3	173,5	156,8	141,4	125,4	11	56	133	98	33	4	3	17	40	29	10	1
Wzrostowy	169	104,1	163,5	269,6	330,5	416,8	556,7	0	4	21	58	59	27	0	2	12	34	35	16
Razem	1 179	583,5	549,3	573,8	575,4	603,4	682,2	454	222	208	171	93	31	39	19	18	15	8	3

Podzbiór borm global (rok powstania 2008 lub później oraz gdy udział eksportu w obrotach w 2011 > = 25%) (325)

Typ eksportera**	Liczba podmiotów	Wartość eksportu w mln zł					Dynamika wartości eksportu (2011=100%)*	Podmioty według liczby lat, w trakcie których występował trend wzrostowy wartości eksportu											
		2011	2012	2013	2014	2015		2016	w liczbach bezwzględnych										
									0	1	2	3	4	5	0	1	2	3	4
Spadkowy	205	79,1	69,5	46,0	46,8	25,4	0,0	129	49	17	10	0	0	63	24	8	5	0	0
Stagnacyjny	70	31,2	32,1	33,8	33,5	24,7	24,5	1	7	33	24	4	1	1	10	47	34	6	1
Wzrostowy	50	30,2	48,3	76,2	101,1	143,4	201,7	668	0	5	20	15	10	0	0	10	40	30	20
Razem	325	140,5	149,9	155,9	181,4	193,5	226,2	161	130	56	55	54	19	11	40	17	17	17	6

* Dane obejmują podmioty, które w 2011 roku realizowały sprzedaż na eksport i nie przekroczyły w tym roku wartości eksportu 1 mln zł.

** Spadkowy – brak eksportu w 2016 roku; stagnacyjny – eksport w 2016 roku > 0, < = 1 mln zł, wzrostowy – eksport w 2016 roku > 1 mln zł.

*** W cenach bieżących.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Tablica 3. Udział podmiotów z większościami kapitałem zagranicznym w polskim sektorze przedsiębiorstw niefinansowych w 2016 r.***Wszystkie podmioty**

Wyszczególnienie	Jednostka miary	Firmy razem	z tego:		Udział firm zagranicznych (w %)
			firmy krajowe	firmy zagraniczne	
Liczba podmiotów	liczba	54 646	47 085	7 561	13,8
Przychody netto ze sprzedaży	mln zł	3 105 877,2	1 847 080,6	1 258 796,6	40,5
Sprzedaż na eksport	mln zł	708 918,3	265 197,3	443 721,0	62,6
Wartość dodana	mln zł	745 360,5	456 292,7	289 067,8	38,8
Wynagrodzenia	mln zł	285 215,9	178 926,1	106 289,8	37,3
Liczba pracujących	tys. osób	5 353,1	3 666,7	1 686,4	31,5
Aktywa razem	mln zł	2 778 832,9	1 805 731,2	973 101,7	35,0
Nakłady na nowe środki trwałe**	mln zł	85 346,7	43 503,6	41 843,1	49,0
Wskaźnik syntetyczny***	%	x	x	x	38,6

Przetwórstwo przemysłowe

Wyszczególnienie	Jednostka miary	Firmy razem	z tego:		Udział firm zagranicznych (w %)
			firmy krajowe	firmy zagraniczne	
Liczba podmiotów	liczba	15 305	12 400	2 905	19,0
Przychody netto ze sprzedaży	mln zł	1 170 311,8	594 828,5	575 483,3	49,2
Sprzedaż na eksport	mln zł	525 282,2	172 576,4	352 705,8	67,1
Wartość dodana	mln zł	295 178,4	160 228,8	134 949,6	45,7
Wynagrodzenia	mln zł	100 664,4	54 751,4	45 913,0	45,6
Liczba pracujących	tys. osób	2 003,1	1 216,3	786,8	39,3
Aktywa razem	mln zł	904 242,9	459 807,2	444 435,7	49,2
Nakłady na nowe środki trwałe**	mln zł	42 839,9	17 432,4	25 407,5	59,3
Wskaźnik syntetyczny***	%	x	x	x	46,8

Sektor ICT

Wyszczególnienie	Jednostka miary	Firmy razem	z tego:		Udział firm zagranicznych (w %)
			firmy krajowe	firmy zagraniczne	
Liczba podmiotów	liczba	2 024	1 410	614	30,3
Przychody netto ze sprzedaży	mln zł	143 481,0	46 922,3	96 558,7	67,3
Sprzedaż na eksport	mln zł	45 918,1	8 849,8	37 068,3	80,7

Tablica 3. Udział podmiotów z większościovym kapitałem zagranicznym w polskim sektorze przedsiębiorstw niefinansowych w 2016 r. – cd.

Wartość dodana	mln zł	45 005,3	13 551,5	31 453,8	69,9
Wynagrodzenia	mln zł	19 061,8	6 713,8	12 348,0	64,8
Liczba pracujących	tys. osób	223,1	90,7	132,4	59,3
Aktywa razem	mln zł	145 424,7	42 589,7	102 835,0	70,7
Nakłady na nowe środki trwałe**	mln zł	4 822,6	982,2	3 840,3	79,6
Wskaźnik syntetyczny***	%	x	x	x	65,3

* Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących 10 i więcej osób prowadzące księgi rachunkowe.

** Nakłady na nowe środki trwałe z grup 3–8 (maszyny i urządzenia techniczne; środki transportu; narzędzia, przyrządy, ruchomości i wyposażenie).

*** Wskaźnik syntetyczny – średnia arytmetyczna 8 wskaźników cząstkowych.

Źródło: dane GUS.

Tablica 4. Struktura branżowa eksporterów w 2016 r.*

Sektory PKD	Wszyscy eksporterzy		Z tego:			
			eksporterzy – firmy krajowe		eksporterzy – firmy zagraniczne	
	liczba eksporterów	sprzedaż na eksport w mln zł	liczba eksporterów	sprzedaż na eksport w mln zł	liczba eksporterów	sprzedaż na eksport w mln zł
Przetwórstwo przemysłowe	9 763	525 282,2	7 073	172 576,4	2 690	352 705,8
Budownictwo	549	7 272,5	432	4 462,1	117	2 810,4
Handel; naprawa pojazdów samochodowych	4 847	79 077,3	3 481	40 797,6	1 366	38 279,7
Transport i gospodarka magazynowa	1 370	34 143,2	1 002	18 627,9	368	15 515,3
Informacja i komunikacja	851	19 562,3	405	4 772,3	446	14 790,0
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	986	16 700,6	489	4 443,2	497	12 257,4
Pozostała działalność	854	26 880,2	505	19 517,9	349	7362,3
Razem	19 220	708 918,3	13 387	265 197,3	5 833	443 721,0

* Dane obejmują eksporterów o liczbie pracujących 10 i więcej osób prowadzących księgi rachunkowe.

Źródło: dane GUS.

Tablica 5. Eksport* według województw w 2016 r.

Województwo	Wszyscy eksporterzy		Z tego:			
			eksporterzy – firmy krajowe		eksporterzy – firmy zagraniczne	
	liczba eksporterów	sprzedaż na eksport w mln zł	liczba eksporterów	sprzedaż na eksport w mln zł	liczba eksporterów	sprzedaż na eksport w mln zł
Mazowieckie	3 775	160 383,2	2 062	70 040	1 713	90 343,4
Śląskie	2 530	113 105,8	1 856	30 768	674	82 337,7
Wielkopolskie	2 223	88 630,9	1 537	25 196	686	63 434,7
Dolnośląskie	1 533	76 103,1	909	23 619	624	52 484,0
Małopolskie	1 563	46 100,7	1 209	20 570	354	25 530,9
Pomorskie	1 225	44 724,7	882	21 063	343	23 661,5
Łódzkie	1 192	29 692,9	881	9 718	311	19 975,1
Podkarpackie	776	25 937,3	667	9 088	109	16 849,4
Kujawsko-pomorskie	889	24 205,8	709	10 495	180	13 711,0
Lubuskie	580	22 567,5	385	7 945	195	14 622,9
Zachodniopomorskie	821	22 275,6	513	6 752	308	15 524,0
Warmińsko-mazurskie	411	14 269,8	362	7 944	49	6 325,6
Opolskie	461	12 952,4	324	4 846	137	8 106,3
Lubelskie	525	11 387,3	447	5 773	78	5 614,5
Podlaskie	424	8 459,4	396	6 236	28	2 223,8
Świętokrzyskie	292	8 121,7	248	5 145	44	2 976,3
Razem	19 220	708 918,3	13 387	265 197	5 833	443 721,0

* Sprzedaż na eksport realizowana przez podmioty o liczbie pracujących 10 i więcej osób prowadzące księgi rachunkowe.

Źródło: dane GUS.

Tablica 6. Koncentracja wartości eksportu* w 2016 r.

Struktura eksporterów według decyli	Razem		W tym eksporterzy intensywni**	
	liczba eksporterów	sprzedaż na eksport w mln zł	liczba eksporterów	sprzedaż na eksport w mln zł
Wszyscy eksporterzy				
1–9 decyl razem	17 298	130 312,5	4 761	69 702,0
10-ty decyl	1 922	578 605,8	1 344	445 703,8
w tym pierwsza setka	100	245 711,9	85	200 158,1
Razem	19 220	708 918,3	6 105	515 405,8
Eksporterzy – firmy krajowe				
1–9 decyl razem	12 634	78 806,8	2 712	37 163,0
10-ty decyl	753	186 390,5	451	104 039,4
w tym pierwsza setka	24	70 463,9	13	31 259,6
Razem	13 387	265 197,3	3 163	141 202,4
Eksporterzy – firmy zagraniczne				
1–9 decyl razem	4 664	51 505,7	2 049	32 539,0
10-ty decyl	1 169	392 215,3	893	341 664,4
w tym pierwsza setka	76	175 248,0	72	168 898,5
Razem	5 833	443 721,0	2 942	374 203,4

* Dane obejmują eksporterów o liczbie pracujących 10 i więcej osób prowadzących księgi rachunkowe.

** Podmioty, dla których udział sprzedaży na eksport w przychodach ze sprzedaży ogółem był równy bądź wyższy niż 50%.

Źródło: dane GUS.

Tablica 7. Orientacja eksportowa i krajowa firm wzrostowych (kryterium wzrostu liczby pracujących średniorocznie 10 i więcej % w okresie 2013–2016) *

Wyszczególnienie	Wszystkie podmioty						Z tego:					
	10–49 pracujących			50–249 pracujących			250 i więcej pracujących			Z tego:		
	firmy razem	z tego: firmy krajowe	z tego: firmy zagraniczne	firmy razem	z tego: firmy krajowe	z tego: firmy zagraniczne	firmy razem	z tego: firmy krajowe	z tego: firmy zagraniczne	firmy razem	z tego: firmy krajowe	z tego: firmy zagraniczne
WSZYSTKIE PODMIOTY												
Liczba podmiotów	6 859	5 322	1 537	3 135	2 663	472	2 805	2 141	664	919	518	401
Przejętne zatrudnienie 2016	1 053 263	596 657	456 606	78 532	65 516	13 015	273 801	204 009	69 792	700 930	327 131	373 798
Przyrost/spadek zatrudnienia (2013–2016)	438 207	249 053	189 153	27 858	22 788	5 070	113 899	85 153	28 746	296 449	141 112	155 337
Liczba podmiotów	2 164	1 448	716	820	607	213	986	673	313	358	168	190
Przejętne zatrudnienie 2016	404 748	192 835	211 912	21 282	15 326	5 956	100 687	67 588	33 098	282 779	109 921	172 858
Przyrost/spadek zatrudnienia (2013–2016)	171 282	81 486	89 796	7 820	5 452	2 368	42 066	28 346	13 720	121 396	47 688	73 708
Liczba podmiotów	4 695	3 874	821	2 315	2 056	259	1 819	1 468	351	561	350	211
Przejętne zatrudnienie 2016	648 515	403 821	244 694	57 250	50 190	7 060	173 115	136 421	36 694	418 150	217 210	200 940
Przyrost/spadek zatrudnienia (2013–2016)	266 924	167 567	99 357	20 038	17 336	2 702	71 833	56 807	15 026	175 053	93 424	81 629
PRZETWORSTWO PRZEJMYŚLOWE												
Liczba podmiotów	2 233	1 626	607	744	613	131	1 068	804	264	421	209	212
Przejętne zatrudnienie 2016	403 078	216 021	187 057	20 410	16 683	3 726	111 143	82 161	28 982	271 526	117 177	154 349
Przyrost/spadek zatrudnienia (2013–2016)	157 654	82 544	75 110	7 405	5 973	1 432	43 231	32 063	11 168	107 018	44 508	62 510

Tablica 7. Orientacja eksportowa i krajowa firm wzrostowych (kryterium wzrostu liczby pracujących średniorocznie 10 i więcej % w okresie 2013–2016) – cd.

Wzrostowe orientacja eksportowa	Liczba podmiotów	1 036	709	327	282	208	74	537	395	142	217	106	111
	Przebiegłe zatrudnienie 2016	210 559	107 320	103 238	7 881	5 776	2 105	56 716	41 122	15 594	145 961	60 422	85 540
	Przyrost/spadek zatrudnienia (2013–2016)	85 519	40 635	44 884	2 922	2 071	851	22 679	16 588	6 090	59 918	21 976	37 942
Wzrostowe orientacja krajowa	Liczba podmiotów	1 197	917	280	462	405	57	531	409	122	204	103	101
	Przebiegłe zatrudnienie 2016	192 519	108 701	83 819	12 528	10 907	1 621	54 427	41 039	13 388	125 565	56 755	68 809
	Przyrost/spadek zatrudnienia (2013–2016)	72 135	41 909	30 227	4 482	3 902	581	20 553	15 475	5 078	47 100	22 532	24 568
SEKTOR ICT													
Wzrostowe razem	Liczba podmiotów	372	202	170	177	121	56	141	69	72	54	12	42
	Przebiegłe zatrudnienie 2016	66 903	22 018	44 885	4 656	3 019	1 637	14 425	6 406	8 019	47 822	12 593	35 229
	Przyrost/spadek zatrudnienia (2013–2016)	31 221	9 679	21 542	1 878	1 151	727	7 036	3 031	4 005	22 307	5 498	16 810
Wzrostowe orientacja eksportowa	Liczba podmiotów	147	75	72	62	39	23	64	31	33	21	5	16
	Przebiegłe zatrudnienie 2016	30 663	7 335	23 328	1 694	1 007	687	6 513	2 934	3 579	22 455	3 394	19 062
	Przyrost/spadek zatrudnienia (2013–2016)	14 511	3 463	11 048	709	385	323	3 184	1 461	1 723	10 618	1 616	9 002
Wzrostowe orientacja krajowa	Liczba podmiotów	225	127	98	115	82	33	77	38	39	33	7	26
	Przebiegłe zatrudnienie 2016	36 240	14 683	21 557	2 962	2 012	950	7 912	3 472	4 439	25 367	9 199	16 168
	Przyrost/spadek zatrudnienia (2013–2016)	16 710	6 217	10 494	1 169	766	404	3 851	1 569	2 282	11 690	3 882	7 808

* Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących 10 i więcej osób prowadzące księgi rachunkowe.
Źródło: dane GUS.

Tablica 8. Orientacja eksportowa i krajowa firm wzrostowych (kryterium wzrostu sprzedaży średniorocznie 10 i więcej % w okresie 2013–2016)*

Wyszczególnienie		Z tego:														
		Wszystkie podmioty						10–49 pracujących			50–249 pracujących			250 i więcej pracujących		
		firmy razem	z tego:		firmy razem	z tego:		firmy razem	z tego:		firmy razem	z tego:		firmy krajowe	z tego:	
firmy krajowe	firmy zagraniczne		firmy krajowe	firmy zagraniczne		firmy krajowe	firmy zagraniczne		firmy krajowe	firmy zagraniczne		firmy krajowe	firmy zagraniczne			
WSZYSTKIE PODMIOTY																
Wzrostowe razem	Liczba podmiotów	10 783	8 551	2 232	5 606	4 768	838	3 989	3 106	883	1 188	677	511			
	Przychody ze sprzedaży 2016 w mln zł	926 773,1	475 374,0	451 399,0	125 691,3	89 790,0	35 901,3	273 603,1	174 717,4	98 885,8	527 478,6	210 866,6	316 612,0			
	Przyrost/spadek sprzedaży (2013–2016) w mln zł	400 637,6	211 613,9	189 023,7	57 871,1	40 506,5	17 364,5	121 143,7	77 583,9	43 559,8	221 622,9	93 523,5	128 099,4			
Wzrostowe orientacja eksportowa	Liczba podmiotów	3 292	2 283	1 009	1 364	1 026	338	1 439	1 017	422	489	240	249			
	Przychody ze sprzedaży 2016 w mln zł	403 461,0	206 857,6	196 603,4	39 513,2	24 232,1	15 281,1	112 062,4	67 887,8	44 174,6	251 885,4	114 737,8	137 147,6			
	Przyrost/spadek sprzedaży (2013–2016) w mln zł	177 437,5	93 094,6	84 342,9	18 193,7	10 879,1	7 314,7	49 544,9	30 539,7	19 005,2	109 698,8	51 675,8	58 023,0			
Wzrostowe orientacja krajowa	Liczba podmiotów	7 491	6 268	1 223	4 242	3 742	500	2 550	2 089	461	699	437	262			
	Przychody ze sprzedaży 2016 w mln zł	523 312,0	268 516,4	254 795,6	86 178,1	65 557,9	20 620,2	161 540,7	106 829,6	54 711,1	275 593,2	96 128,8	179 464,3			
	Przyrost/spadek sprzedaży (2013–2016) w mln zł	223 200,1	118 519,3	104 680,8	39 677,3	29 627,5	10 049,8	71 598,7	47 044,2	24 554,6	111 924,1	41 847,7	70 076,4			
PRZETWÓRSTWO PRZEMYSŁOWE																
Wzrostowe razem	Liczba podmiotów	3 602	2 706	896	1 337	1 126	211	1 698	1 297	401	567	283	284			
	Przychody ze sprzedaży 2016 w mln zł	355 465,8	145 635,1	209 930,7	19 396,7	15 360,8	4 036,0	85 082,5	58 819,3	26 263,2	250 986,6	71 355,0	179 631,6			
	Przyrost/spadek sprzedaży (2013–2016) w mln zł	143 056,0	59 191,9	83 865,2	8 631,5	6 830,8	1 800,8	35 184,8	24 335,4	10 849,5	99 239,7	28 024,7	71 214,9			

Tablica 8. Orientacja eksportowa i krajowa firm wzrostowych (kryterium wzrostu sprzedaży średniorocznie 10 i więcej % w okresie 2013–2016) – cd.

Wzrostowe orientacja eksportowa	Liczba podmiotów	1 656	1 185	471	478	384	94	866	644	222	312	157	155
	Przychody ze sprzedaży 2016 w mln zł	183 537,2	81 493,9	102 043,3	7 976,9	6 172,5	1 804,4	46 417,1	30 921,9	15 495,2	129 143,2	44 399,4	84 743,7
	Przyrost/spadek sprzedaży (2013–2016) w mln zł	75 944,9	32 883,5	43 061,4	3 524,6	2 703,8	820,8	19 415,1	12 974,9	6 440,3	53 005,2	17 204,8	35 800,4
Wzrostowe orientacja krajowa	Liczba podmiotów	1 946	1 521	425	859	742	117	832	653	179	255	126	129
	Przychody ze sprzedaży 2016 w mln zł	171 928,6	64 041,2	107 887,4	11 419,8	9 188,3	2 231,6	38 665,4	27 897,4	10 768,0	121 843,4	26 955,5	94 887,9
	Przyrost/spadek sprzedaży (2013–2016) w mln zł	67 111,1	26 307,4	40 803,7	5 106,9	4 126,9	980,0	15 769,7	11 360,5	4 409,2	46 234,5	10 820,0	35 414,5
SEKTOR ICT													
Wzrostowe razem	Liczba podmiotów	529	313	216	291	208	83	170	90	80	68	15	53
	Przychody ze sprzedaży 2016 w mln zł	62 934,4	12 219,7	50 714,7	5 768,2	3 802,3	1 965,9	9 621,8	4 592,2	5 029,6	47 544,4	3 825,3	43 719,2
	Przyrost/spadek sprzedaży (2013–2016) w mln zł	27 911,6	6 459,3	21 452,3	2 803,1	1 966,9	836,2	5 201,7	2 550,3	2 651,4	19 906,9	1 942,1	17 964,7
Wzrostowe orientacja eksportowa	Liczba podmiotów	201	108	93	94	59	35	79	42	37	28	7	21
	Przychody ze sprzedaży 2016 w mln zł	20 751,1	5 113,9	15 637,2	2 168,3	1 578,3	590,0	5 691,6	2 172,8	3 518,8	12 891,2	1 362,8	11 528,4
	Przyrost/spadek sprzedaży (2013–2016) w mln zł	9 295,1	2 855,0	6 440,1	1 077,9	809,8	268,0	3 203,7	1 243,0	1 960,8	5 013,5	802,2	4 211,3
Wzrostowe orientacja krajowa	Liczba podmiotów	328	205	123	197	149	48	91	48	43	40	8	32
	Przychody ze sprzedaży 2016 w mln zł	42 183,3	7 105,8	35 077,5	3 599,9	2 224,0	1 375,9	3 930,2	2 419,4	1 510,8	34 653,2	2 462,4	32 190,8
	Przyrost/spadek sprzedaży (2013–2016) w mln zł	18 616,5	3 604,3	15 012,2	1 725,2	1 157,0	568,2	1 998,0	1 307,4	690,6	14 893,3	1 139,9	13 753,5

* Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących 10 i więcej osób prowadzące księgi rachunkowe.

Źródło: dane GUS.

Tablica 9. Rozkład firm wzrostowych w latach 2013–2016 ze względu na przechodzenie do wyższych klas wielkości*

Wyszczególnienie		Wzrostowe Razem	Z tego:**					
			2013 Małe 2016 Małe	2013 Małe 2016 Średnie	2013 Małe 2016 Duże	2013 Średnie 2016 Średnie	2013 Średnie 2016 Duże	2013 Duże 2016 Duże
Wzrostowe razem	Liczba podmiotów	6 859	3 135	1 333	19	1 472	417	483
	Liczba pracujących 2013 (tys.)	674,2	54,2	45,8	0,5	126,5	73,1	374,1
	Liczba pracujących 2016 (tys.)	1 172,1	88,6	99,5	7,4	205,0	152,5	619,0
	Przyrost liczby pracujących 2013–2016 (tys.)	497,9	34,5	53,7	6,9	78,4	79,4	244,9
	Przeciętna liczba pracujących w firmie 2013	98	17	34	26	86	175	774
	Przeciętna liczba pracujących w firmie 2016	171	28	75	392	139	366	1 282
Wzrostowe orientacja eksportowa	Liczba podmiotów	2 164	820	440	5	546	148	205
	Liczba pracujących 2013 (tys.)	250,8	14,5	15,5	0,2	47,6	25,8	147,3
	Liczba pracujących 2016 (tys.)	440,5	23,9	33,6	2,6	77,3	54,1	249,0
	Przyrost liczby pracujących 2013–2016 (tys.)	189,6	9,4	18,1	2,4	29,7	28,4	101,7
	Przeciętna liczba pracujących w firmie 2013	116	18	35	33	87	174	719
	Przeciętna liczba pracujących w firmie 2016	204	29	76	521	142	366	1 215
Wzrostowe orientacja krajowa	Liczba podmiotów	4 695	2 315	893	14	926	269	278
	Liczba pracujących 2013 (tys.)	423,3	39,7	30,3	0,3	78,9	47,3	226,8
	Liczba pracujących 2016 (tys.)	731,6	64,7	66,0	4,8	127,7	98,4	370,0
	Przyrost liczby pracujących 2013–2016 (tys.)	308,3	25,1	35,6	4,5	48,8	51,1	143,2
	Przeciętna liczba pracujących w firmie 2013	90	17	34	23	85	176	816
	Przeciętna liczba pracujących w firmie 2016	156	28	74	345	138	366	1 331

* Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących 10 i więcej osób prowadzące księgi rachunkowe.

** Klasy wielkości według liczby pracujących: małe – 10–49, średnie – 50–249, duże – 250 i więcej

Źródło: dane GUS.

Tablica 10. Antylopy – podmioty powstałe w 2011 r. lub później i które w 2016 r. miały liczbę pracujących 20 lub wyższą*

Wyszczególnienie	Wszystkie podmioty			Z tego:								
				10–49 pracujących		50–249 pracujących		250 i więcej pracujących				
	firmy razem	z tego: firmy krajowe	z tego: firmy zagraniczne	firmy razem	z tego: firmy krajowe	z tego: firmy zagraniczne	firmy razem	z tego: firmy krajowe	z tego: firmy zagraniczne			
Firmy razem	54 646	47 085	7 561	36 458	32 764	3 694	14 694	12 123	2 571	3 494	2 198	1 296
Przychody netto ze sprzedaży (w mln zł)	3 105 877,2	1 847 080,6	1 258 796,6	506 754,1	395 586,0	111 168,0	780 461,9	538 585,2	241 876,6	1 818 661,3	912 909,4	905 751,9
Sprzedaż na eksport (w mln zł)	708 918,3	265 197,3	443 721,0	55 179,0	30 612,9	24 566,2	142 550,9	72 273,4	70 277,5	511 188,4	162 311,1	348 877,3
Liczba pracujących (w tys. osób)	5 353,1	3 666,7	1 686,4	821,4	735,6	85,7	1 555,4	1 258,9	296,6	2 976,3	1 672,2	1 304,1
Liczba podmiotów	5 404	4 554	850	3 060	2 695	365	2 010	1 625	385	334	234	100
Antylopy razem	219 166,7	138 886,4	80 280,3	44 072,2	36 022,3	8 049,9	83 001,8	62 192,3	20 809,5	92 092,7	40 671,8	51 421,0
Przychody netto ze sprzedaży (w mln zł)	51 381,6	16 911,9	34 469,7	5 887,6	3 483,4	2 404,2	20 141,5	10 133,0	10 008,5	25 352,5	3 295,4	22 057,1
Sprzedaż na eksport (w mln zł)	538,3	399,1	139,2	91,5	80,2	11,3	205,5	164,2	41,4	241,3	154,8	86,5
Liczba pracujących (w tys. osób)	834	379	455	342	165	177	407	191	216	85	23	62
Antylopy orientacja eksportowa	48 277,3	12 193,0	36 084,3	4 668,4	2 327,4	2 340,9	18 521,5	7 625,8	10 895,6	25 087,5	2 239,7	22 847,8
Przychody netto ze sprzedaży (w mln zł)	41 384,1	9 630,3	31 753,8	3 982,7	1 891,7	2 091,0	15 479,8	6 106,6	9 373,2	21 921,5	1 632,0	20 289,5
Sprzedaż na eksport (w mln zł)	109,9	34,7	75,2	10,9	5,3	5,5	44,0	21,0	23,0	55,0	8,4	46,6
Liczba pracujących (w tys. osób)	4 570	4 175	395	2 718	2 530	188	1 603	1 434	169	249	211	38
Antylopy orientacja krajowa	170 889,4	126 693,4	44 195,9	39 403,8	33 694,9	5 708,9	64 480,3	54 566,5	9 913,8	67 005,3	38 432,1	28 573,2
Przychody netto ze sprzedaży (w mln zł)	9 997,5	7 281,6	2 716,0	1 904,9	1 591,7	313,2	4 661,7	4 026,4	635,2	3 431,0	1 663,4	1 767,6
Sprzedaż na eksport (w mln zł)	428,5	364,4	64,1	80,6	74,8	5,8	161,6	143,2	18,4	186,3	146,4	39,9
Liczba pracujących (w tys. osób)												

* Antylopy wyodrębniono spośród podmiotów o liczbie pracujących 10 i więcej osób prowadzących księgi rachunkowe w 2016 r. (grupa „firmy razem”).

Źródło: dane GUS.

Tablica 11. Podstawowe dane ekonomiczno-finansowe jednostek zagranicznych podmiotów z siedzibą w Polsce według lokalizacji ich siedziby w 2016 r.*

Wyszczególnienie	Jednostki zagraniczne		
	Razem	z tego:	
		firm krajowych	firm zagranicznych
Liczba jednostek zagranicznych	3 411	2 427	984
Kraje Unii Europejskiej	2 144	1 448	696
Kraje poza Unią Europejską	1 267	979	288
Liczba pracujących (tys. osób)	138,1	97,2	40,9
Kraje Unii Europejskiej	84,7	57,0	27,8
Kraje poza Unią Europejską	53,4	40,3	13,1
Przychody netto ze sprzedaży (mld zł)	146,2	117,1	29,1
Kraje Unii Europejskiej	114,6	92,6	22,1
Kraje poza Unią Europejską	31,6	24,5	7,1
Eksport (mld zł)	38,7	30,3	8,4
Kraje Unii Europejskiej	29,6	22,9	6,8
Kraje poza Unią Europejską	9,1	7,4	1,7

* Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących 10 i więcej osób.

Źródło: dane GUS.

Tablica 12. Liczba jednostek zagranicznych podmiotów z siedzibą w Polsce w 2016 r. według kraju siedziby jednostek i kontroli własności*

Wyszczególnienie: a – liczba jednostek, b – w tym kontrolowanych w 100% przez podmiot z siedzibą w Polsce		Jednostki zagraniczne			
		Razem	Z tego: firm krajowych	Z tego: firm zagranicznych	
O g ó ł e m	a	3 411	2 427	984	
	b	2 107	1 396	711	
Unia Europejska	a	2 144	1 448	696	
	b	1 517	977	540	
z tego:	Cypr	a	118	80	38
		b	74	42	32
	Czechy	a	261	187	74
		b	178	113	65
	Litwa	a	102	62	40
		b	72	41	31
	Niemcy	a	503	409	94
		b	417	337	80
	Rumunia	a	158	95	63
		b	106	62	44
	Słowacja	a	146	103	43
		b	90	59	31
	Węgry	a	125	64	61
		b	91	39	52
	Wielka Brytania	a	117	82	35
		b	85	61	24
	inne państwa Unii Europejskiej	a	614	366	248
		b	404	223	181
Kraje poza Unią Europejską	a	1 267	979	288	
	b	590	419	171	
z tego:	Białoruś	a	64	45	19
		b	24	16	8
	Rosja	a	218	139	79
		b	132	81	51
	Stany Zjednoczone	a	109	97	12
		b	59	51	8
	Ukraina	a	248	168	80
		b	123	79	44
pozostałe	a	628	530	98	
	b	252	192	60	

* Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących 10 i więcej osób.

Źródło: dane GUS.

Tablica 13. Struktura przedsiębiorstw według własności, zaangażowania eksportowego, udziału kapitału zagranicznego oraz posiadania jednostek zagranicznych w 2016 r.*

Wyszczególnienie		Podmioty razem	Z tego:		
			nieposiadające jednostek zagranicznych	posiadające jednostki zagraniczne	
Razem	Liczba firm	54 646	53 268	1 378	
	w tym eksporterzy	19 220	18 120	1 100	
	Przychody ze sprzedaży (mld zł)	3 105,9	2 546,0	559,9	
	Sprzedaż na eksport (mld zł)	708,9	560,3	148,6	
	Liczba pracujących (tys. osób)	5 353,1	4 749,2	603,9	
Firmy krajowe	bez kapitału zagranicznego	Liczba firm	46 141	45 315	826
		w tym eksporterzy	12 760	12 148	612
		Przychody ze sprzedaży (mld zł)	1 758,5	1 405,8	352,7
		Sprzedaż na eksport (mld zł)	244,8	156,2	88,6
		Liczba pracujących (tys. osób)	3 536,2	3 212,6	323,6
	z mniejszościowym lub 50% udziałem kapitału zagranicznego	Liczba firm	944	825	119
		w tym eksporterzy	627	529	98
		Przychody ze sprzedaży (mld zł)	88,5	67,3	21,2
		Sprzedaż na eksport (mld zł)	20,4	12,9	7,5
		Liczba pracujących (tys. osób)	130,5	87,3	43,2
Firmy zagraniczne (z większościowym udziałem kapitału zagranicznego)	Liczba firm	7 561	7 128	433	
	w tym eksporterzy	5 833	5 443	390	
	Przychody ze sprzedaży (mld zł)	1 258,8	1 072,8	186,0	
	Sprzedaż na eksport (mld zł)	443,7	391,2	52,5	
	Liczba pracujących (tys. osób)	1 686,4	1 449,3	237,1	

* Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących 10 i więcej osób.

Źródło: dane GUS.

Tablica 14. Podstawowe parametry kandydatów na polskie firmy globalne (2016 r.)*

Grupy priorytetowe*	Grupa 1	Grupa 2	Grupa 3	Grupa 4	Razem
Klasa wielkości przedsiębiorstwa	Duża	Średnia	Duża	Mała	
Intensywność eksportu	≥50%	≥50%	25-50%	≥50%	
Liczba przedsiębiorstw	339	1251	255	1573	3 418
Parametry ekonomiczno-finansowe					
Aktywa na 1 zatrudnionego (tys. zł)	532,3	305,8	802,5	509,7	555,8
Roczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego (tys. zł)	61,5	48,6	62,9	51,7	58,2
Produktywność I (sprzedaż netto na 1 zatrudnionego) (tys. zł)	479,3	407,8	1059,0	671,4	644,1
Produktywność II (wartość dodana na 1 zatrudnionego) (tys. zł)	158,0	110,2	295,7	141,0	185,8
Rentowność sprzedaży (zysk ze sprzedaży/przychody netto ze sprzedaży w %)	8,6	7,5	5,7	7,3	7,0
Parametry jakościowe					
Liczba podmiotów posiadających jednostki zagraniczne	74	86	75	57	292
Liczba podmiotów z mniejszościowym lub 50% udziałem zagranicznym	29	105	17	113	264
Firmy wzrostowe (sprzedaż)	125	422	85	331	963
w tym o orientacji eksportowej	83	293	55	252	683
Firmy wzrostowe (pracujący)	89	287	67	181	624
w tym o orientacji eksportowej	57	192	36	144	429
Antylopy	23	191	20	165	399

* Grupy firm krajowych wyodrębnione na podstawie klasy wielkości oraz udziału przychodów ze sprzedaży na eksport w przychodach ze sprzedaży ogółem spośród podmiotów o liczbie pracujących 10 i więcej osób, prowadzących księgi rachunkowe.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Otwarcie na świat w wyniku transformacji ustrojowej po 1989 r. doprowadziło do eksplozji przedsiębiorczości międzynarodowej i odważnego wychodzenia krajowych firm na rynki międzynarodowe. Równocześnie w polskiej gospodarce ukształtował się bardzo silny sektor kontrolowany przez kapitał zagraniczny, głównie w przetwórstwie przemysłowym.

Aktualnie 250 tys. polskich firm uczestniczy w różnych formach współpracy międzynarodowej, jednak w zdecydowanej większości są to podmioty zaangażowane w obroty handlowe z zagranicą w marginalnym zakresie i w sposób nieregularny. Polski eksport jest zdominowany przez firmy z kapitałem zagranicznym, natomiast mało mamy krajowych przedsiębiorstw o znaczącej pozycji na rynkach międzynarodowych.

W raporcie przedstawiono koncepcję wsparcia dla polskich kandydatów na globalnych liderów.



AKADEMIA
LEONA KOŹMIŃSKIEGO

ISBN 978-8389437-70-9



9 788389 437709