

Jaki jest poziom zaangażowania polskich firm w różne formy współpracy międzynarodowej? Próbą odpowiedzi są wyniki badań zrealizowanych w Akademii Leona Koźmińskiego we współpracy z Urzędem Statystycznym w Warszawie. Dostępne w GUS dane, przeważnie niepublikowane, zostały przetworzone, by uwzględnić efekt łącznego oddziaływania różnych wymiarów zaangażowania międzynarodowego: od eksportu, przez inwestycje zagraniczne w Polsce, po tworzenie własnej sieci przez polskie firmy za granicą.

W zdecydowanej większości polskie firmy angażują się w proste formy aktywności międzynarodowej: import i eksport wyrobów i usług. Koncentrują się na rynku wewnętrznym. Tylko 30 proc. eksporterów i 24 proc. importerów wychodziło poza UE. Na uwagę zasługuje dynamiczny wzrost liczby eksporterów i importerów usług. W wyniku ekspansji kapitałowej po 1990 r. na polskim rynku działa 25 tys. firm z kapitałem zagranicznym. W większości to niewielkie podmioty, tylko 35 proc. (8,7 tys.) zatrudnia ponad dziewięć osób. W ostatnich latach rośnie liczba krajowych firm z filiami i oddziałami za granicą, choć skala jest na razie niewielka w porównaniu z inwestycjami zagranicznymi w Polsce.

Uwzględniając to, że niektóre firmy uczestniczą równocześnie w różnych formach aktywności, liczbę zaangażowanych międzynarodowo polskich przedsiębiorstw można szacować na 250 tys., co stanowi 12,5 proc. z 2 mln aktywnych podmiotów. W tym wymiarze Polska nie odbiega od krajów o podobnej wielkości i poziomie rozwoju.

Za dużo drobnych

Liczba firm zaangażowanych w operacje zagraniczne nie jest dobrym miernikiem pozycji kraju w międzynarodowym podziale pracy, gdyż wkład licznej rzeszy marginalnych eksporterów i importerów jest nieistotny w skali całej wymiany towarowej. Tak też jest w polskim wywozie: 87 proc. eksporterów nie przekracza podstawowego progu wartości eksportu Intrastat, który w 2016 r. wynosił 1,5 mln zł. Ich wkład do wartości całego eksportu to poniżej 2 proc. Problemem jest też nieregularność zaangażowania drobnych eksporterów. Tylko co ósmy przekracza w ciągu pięciu lat wspomniany próg,

reszta rezygnuje bądź angażuje się na niskim poziomie.

Polska należy do krajów o bardzo znaczącym udziale kapitału zagranicznego w gospodarce. Wśród 54,6 tys. firm, które w 2016 r. zatrudniały ponad dziewięć osób, tych z większością kapitałem zagranicznym było 7,6 tys., czyli 13,8 proc. ogólnej liczby. Jednak jak pokazuje syntetyczny wskaźnik, obejmujący obok liczby firm przychody ze sprzedaży, eksport, wartość dodaną, wynagrodzenia, liczbę pracujących, aktywa i nakłady na nowe środki trwałe, ich wkład do potencjału sektora przedsiębiorstw jest dużo wyższy (38,6 proc.). Jeszcze wyższy jest w dwóch kluczowych gałęziach: przemyśle przetwórczym (46,8 proc.) i sektorze informacyjno-komunikacyjnym (ICT; 65,3 proc.). Firmy z kapitałem zagranicznym mają w większości proeksportową orientację, co przekłada się na ich ponad 60-proc. udział w eksporcie sektora przedsiębiorstw.

W Polsce potwierdzają się tendencje obserwowane w innych krajach, że gros wpływów z eksportu przynosi niewielka grupa firm dużych, wysoce zinternacjonalizowanych (o przeważającym udziale eksportu w sprzedaży) i działających w ramach międzynarodowych grup kapitałowych. Z 54,6 tys. firm zatrudniających w 2016 r. dziesięć i więcej osób eksportowało 19,2 tys. ale ścisła czołówka 999 firm odpowiadała za 55 proc. wartości eksportu. Właśnie w tej czołowej grupie ujawniła się w pełni dominacja eksporterów z przewagą kapitału zagranicznego - stanowili 2/3 tej grupy.

Co decyduje o przewadze firm z kapitałem zagranicznym

JERZY CIEŚLIK



Ograniczone są możliwości budowy narodowych czempionów z myślą o pięćsetce światowych gigantów. Trzeba stawiać na drugą ligę światową, bazując na 3 tys. polskich firm z bogatym doświadczeniem za granicą.

nad krajowymi eksporterami? Są lepiej wyposażone w kapitał ludzki (płace wyższe o 20 proc.), mają wyższą produktywność pracy, natomiast rentowność sprzedaży jest porównywalna z firmami krajowymi. Istotnym czynnikiem różnicującym jest intensywność eksportu, czyli odsetek sprzedaży kierowany na rynki międzynarodowe. Wśród firm zagranicznych przeważają te z ponad 50-proc. udziałem eksportu, wśród firm krajowych bardzo duży udział mieli eksporterzy marginalni, a więc tacy, którzy lokowali na zagranicznych rynkach do 10 proc. całej sprzedaży.

W rezultacie eksporterzy z kapitałem zagranicznym w większym stopniu realizowali korzyści skali oraz zdobywali nowe doświadczenia na zagranicznych rynkach. Dodatkowo jedna trzecia eksportu firm z kapitałem zagranicznym trafiała do finalnych odbiorców za pośrednictwem przedsiębiorstwa macierzystego bądź filii działających w różnych krajach. Tymczasem czołowi krajowi eksporterzy dopiero roz poczeli budowę własnej sieci dystrybucji za granicą.

W regionach

Analiza rozkładu aktywności eksportowej w układzie terytorialnym pokazuje dużą nierównomierność. Z jednej strony na cztery województwa (mazowieckie, śląskie, wielkopolskie i dolnośląskie) przypadało ponad 60 proc. wartości całego eksportu w 2016 r. Z drugiej są województwa z niskim udziałem w wolumenie eksportu (świętokrzyskie, podlaskie, lubelskie, opolskie i warmińsko-mazurskie), co

wiąże się z niewielkimi inwestycjami zagranicznymi. W czołówce eksportujących regionów były takie, w których wolumen eksportu firm krajowych i zagranicznych był względnie zrównoważony (mazowieckie, małopolskie, pomorskie), i takie, które wysoką pozycję zawdzięczają aktywności firm zagranicznych (śląskie, wielkopolskie, dolnośląskie).

W tej dziedzinie opóźnienie w stosunku do napływu kapitału do Polski jest znaczne, bo zagraniczne korporacje rozpoczęły inwestycje w Polsce już w początku lat 90. Jednak w ostatnich kilkunastu latach coraz więcej polskich firm otwierało filie i oddziały za granicą. W 2016 r. takich podmiotów było 1716. Łącznie posiadały 3897 filii i oddziałów za granicą. Pozytywny efekt jest już widoczny, gdyż eksporterzy mający jednostki zagraniczne eksportują proporcjonalnie więcej niż ci bez nich.

Bardziej pogłębiona analiza pokazuje jednak, że 31 proc. podmiotów mających filie zagraniczne kontrolują międzynarodowe centra koordynujące działalność w Europie Środkowo-Wschodniej.

Bilans inwestycyjny Polski jest bardzo niezrównoważony, z wyraźną przewagą inwestycji zagranicznych przychodzących nad wychodzącymi. Jeśli weźmiemy pod uwagę liczbę jednostek, przewaga ta jest 3,6-krotna, ale firmy zagraniczne w Polsce są dużo silniejsze niż filie zagraniczne krajowych przedsiębiorstw, co przekłada się na ponad 10-krotną przewagę tych

pierwszych w przychodach, 15-krotną w eksporcie i prawie 18-krotną w zatrudnieniu.

Potrzebne zmiany jakościowe

Jak zdyskontować osiągnięty postęp, jaki dokonał się w procesie internacjonalizacji polskich firm w ostatnim 30-leciu? Jakie kierunki międzynarodowej aktywności zasługują na wsparcie? Podstawowy wniosek z przeprowadzonego badania to potrzeba przesunięcia akcentów na zmiany o charakterze jakościowym.

➔ Nie ma potrzeby stawiać na dalszy wzrost liczby eksporterów, bo przysięgająca większość prowadzi taką działalność na niewielką skalę i nieregularnie. Warto natomiast wesprzeć tych nielicznych, którzy mają klarowną koncepcję wyjścia na rynki zagraniczne w ramach strategii przyspieszonego rozwoju.

➔ Co szósta z badanych firm należała do kategorii przedsiębiorstw o wysokiej dynamice (wzrost sprzedaży bądź zatrudnienia minimum 10 proc. średnio na rok w ciągu trzech lat), jednak ich udział w zatrudnieniu i sprzedaży był nieproporcjonalnie duży. Niepokoi wyraźna orientacja firm wzrostowych na rynek krajowy. Ponieważ w wielu gałęziach możliwości dalszej ekspansji w kraju są ograniczone, uruchomienie „dźwigni eksportowej” jest konieczne dla utrzymania pozytywnych tendencji rozwojowych.

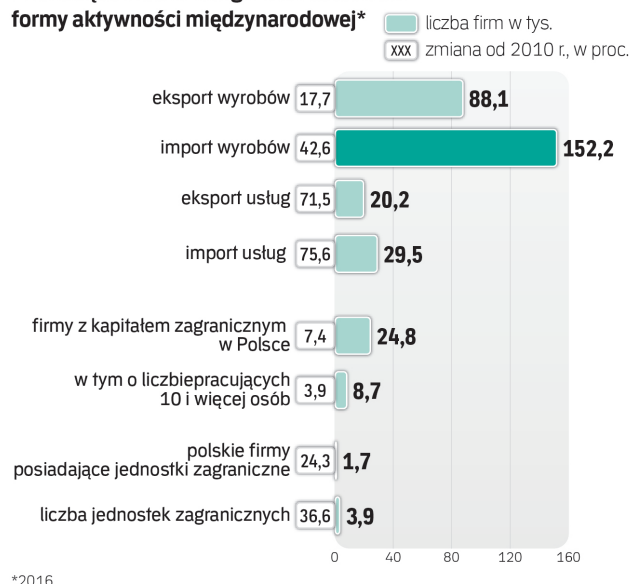
➔ Udział kapitału zagranicznego w polskiej gospodarce jest znaczący, a jego proeksportowe nastawienie jest atutem. Możliwości dalszego

napływu tych inwestycji są nadal bardzo duże, jednak w polityce ich przyciągania potrzebne są przewartościowania. Na obecnym etapie nie ma potrzeby preferowania wielkich projektów tworzących setki, a nawet tysiące nowych miejsc pracy. Trzeba raczej stawiać na jakość tych miejsc i towarzyszący inwestycjom przyływ nowoczesnych technologii. Uwzględnić nie tylko bezpośrednie, ale także pośrednie efekty oddziaływania na krajowych dostawców i odbiorców i na lokalne społeczności. Szczególne wyzwanie dotyczy skierowania strumienia nowych projektów do regionów o niskim nasyceniu zagranicznymi inwestycjami.

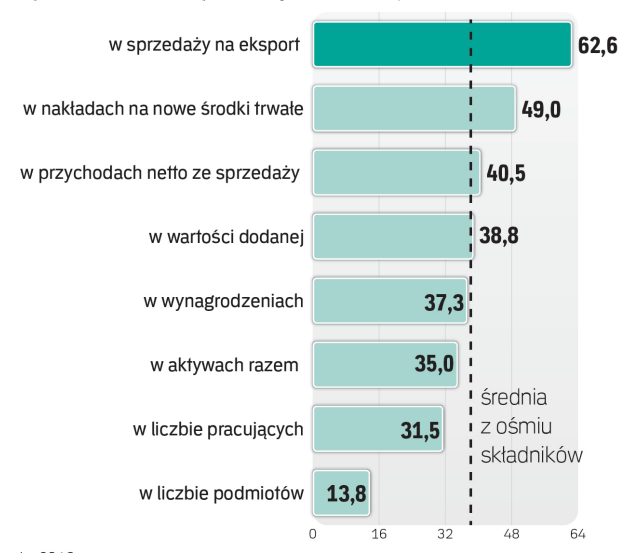
➔ Ważnym priorytetem powinno być zwiększenie udziału firm z kapitałem krajowym w ścisłej czołówce eksporterów, zaangażowanych jednocześnie w zaawansowane formy współpracy międzynarodowej. W polskich warunkach możliwość realizacji strategii budowy narodowych czempionów z myślą o wprowadzeniu ich na listę 500 światowych gigantów wydają się ograniczone. Raczej trzeba stawiać na rozwój „globalnych średniaków”, a więc światowej drugiej ligi, wykorzystując potencjał ponad 3-tys. grupy polskich firm, które już zdobyły bogate doświadczenia międzynarodowe, lokując ponad 50 proc. sprzedaży na rynkach zagranicznych. /o

Autor jest profesorem i dyrektorem Centrum Przedsiębiorczości w Akademii Leona Koźmińskiego. Pełny raport „Zaangażowanie międzynarodowe polskich przedsiębiorstw” (2019) jest dostępny na www.kozminski.edu.pl/zaangazowanie oraz na blogu autora www.cieslik.edu.pl.

Przedsiębiorstwa zaangażowane w różne formy aktywności międzynarodowej*



Udział firm z większością udziałem zagranicznym w polskim sektorze przedsiębiorstw*, w proc.



Struktura geograficzna eksporterów*, liczba eksporterów w województwach

