



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

PERSPEKTYWY INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

Piotr WAŹNIEWSKI*

**Sektor małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce
i w Unii Europejskiej¹****Wstęp**

Głównym celem artykułu jest próba wykazania słuszności tezy, że w Polsce występuje poprawa pozycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce i dzięki temu ma miejsce proces konwergencji w stosunku do dojrzałych gospodarek rynkowych, a już obecnie sektor ten dominuje w naszym kraju i w związku z tym posiada decydujący wpływ na sytuację i rozwój całej gospodarki.

Wykazaniu słuszności powyższej tezy będzie służyła próba odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

- jakie są tendencje zmian roli sektora MSP w Polsce i w Unii Europejskiej?
- jak kształtuje się pozycja sektora MSP w Polsce na tle Unii Europejskiej?

Nie ma powszechnej, opartej na naukowych podstawach, definicji małych i średnich przedsiębiorstw. W niniejszym artykule przyjęto następującą klasyfikację rozmiarów przedsiębiorstw, opartą na liczbie zatrudnionych:

- przedsiębiorstwa małe, zatrudniające poniżej 50 osób,
- przedsiębiorstwa średnie, zatrudniające od 50 do 249 osób,
- przedsiębiorstwa duże, zatrudniające powyżej 249 osób.

Zarówno w Polsce, jak i w Unii Europejskiej wyodrębnia się także przedsiębiorstwa mikro, o zatrudnieniu mniejszym niż 10 osób, a w UE niekiedy także przedsiębiorstwa bez zatrudnienia, w których pracują jedynie właściciele i członkowie ich rodzin. Pomimo iż zarówno w Unii Europejskiej, jak i w Polsce przy definiowaniu pojęcia małych i średnich przedsiębiorstw stosuje się także dodatkowe kryteria – wielkość obrotów, suma bilansowa i warunek, by nie więcej niż 25% znajdowało się w rękach jednej lub kilku spółek nie objętych tą definicją – dostępne dane na ogół ich nie uwzględniają. Również ze

* Autor jest pracownikiem Instytutu Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego w Warszawie. Artykuł wpłynął do redakcji w marcu 2003 r.

¹ Artykuł stanowi fragment opracowania przygotowanego w ramach projektu badawczego KBN nr 2H02C04123 pt. „Wpływ instrumentów pomocy publicznej na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw. Polska – Unia Europejska. Studium Porównawcze”.

względu na dostępność danych dla Polski badaniem objęto okres lat 1995-2000.

Już od lat 70. można zaobserwować przejawy rosnącej roli sektora MSP w krajach rozwiniętych. Wymienia się następujące czynniki sprzyjające tej tendencji:

- wzrost cen energii i spadek światowego popytu, powodując recesję i wzrost bezrobocia, stymulowały zakładanie małych przedsiębiorstw [Skowronek-Mielczarek, 2002, s. 35],
- zmiany w polityce gospodarczej rządów, ograniczanie pomocy społecznej i promocja przedsiębiorczości (szczególnie dobitnie wystąpiło to w Wielkiej Brytanii, gdy premierem była M. Thatcher),
- procesy liberalizacji i globalizacji zaostrażające konkurencję przede wszystkim między dużymi firmami, które dążąc do obniżki kosztów w coraz większym stopniu stosowały outsourcing, przekazując część swej działalności do małych firm,
- osiągnięcie wysokiego poziomu dochodów i nasycenia w dobra trwałego użytku w krajach wysoko rozwiniętych, spowodowało to wzrost popytu na wyroby i usługi nie masowe, ale coraz bardziej zróżnicowane i dostosowane do indywidualnych gustów klientów. Tymczasem właśnie małe przedsiębiorstwa charakteryzują się większą elastycznością i mogą szybciej reagować na zmiany popytu,
- zmiany techniczne i technologiczne umożliwiające prowadzenie efektywnej działalności gospodarczej na małą skalę.

Na wzrost roli sektora MSP w rozwiniętych gospodarkach wpływały więc zarówno pewne obiektywne procesy, jak i zmiany poglądów ekonomistów i polityków. Kryzys lat 70. podważył zaufanie do keynesizmu, zaczęto więc poszukiwać nowych dróg dynamizacji i utrwalenia wzrostu gospodarczego, wśród których czołowe miejsce zajęło pobudzanie przedsiębiorczości. Politycy zaczęli w coraz większym stopniu doceniać rolę małych i średnich przedsiębiorstw w zapewnianiu miejsc pracy, stabilizacji i podnoszeniu sprawności funkcjonowania gospodarki, poprzez umiejętne wykorzystanie okazji – podejmowanie działalności w niszach rynkowych.

Odmienna sytuacja występowała w Polsce, gdzie prywatna przedsiębiorczość była niezgodna z panującą ideologią. Jednak i tutaj stopniowo zwiększano możliwości działania sektora MSP w latach 70. i 80. Prawdziwym przełomem stało się dopiero uchwalenie ustawy z 23.12.1988 r. o działalności gospodarczej. W pierwszym okresie transformacji systemowej w Polsce nastąpiła prawdziwa eksplozja przedsiębiorczości. W latach 1991-1993 liczba małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce wzrosła pięciokrotnie. Później jednak proces ten uległ spowolnieniu – do 1997 r. ich liczba wzrosła już tylko o 1/4 [Tokarski A., Tokarski M., 2002].

Położenie nacisku na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw było jedną z głównych zasad przeprowadzanych reform systemowych po upadku komunizmu także w innych krajach regionu. Wiele takich przedsiębiorstw powstało w wyniku podziału nieefektywnych większych przedsiębiorstw państwowych

– zdemontowania, rozebrania i rozparcelowania ich majątku. Powstawały one także jako rezultat masowej prywatyzacji takich małych jednostek, jak sklepy czy zakłady rzemieślnicze. W małym stopniu był to zdrowy wzrost sektora MSP, typowy dla rozwiniętych gospodarek rynkowych, charakteryzujących się szczególnie szybkim rozwojem usług związanych ze stosowaniem zaawansowanych technologii.

Wytworzona przez nowe jednostki w krajach Europy Środkowo-Wschodniej produkcja w dużym stopniu rekompensuje jej spadek w dużych jednostkach. Wiele nowych małych i średnich przedsiębiorstw to jednostki, które w poprzednim systemie działały w sektorze nieformalnym, a obecnie ujawniły się.

Znaczenie sektora MSP w gospodarce podkreślane jest w literaturze w dwójaki sposób, poprzez zwrócenie uwagi na **jakościowe i ilościowe** przesłanki ich roli. Przesłankami jakościowymi są szczególne cechy tego sektora, natomiast ilościowymi wskaźniki ekonomiczne określające potencjał ekonomiczny [Skowronek-Mielczarek, 2002, s. 34].

Często podkreślaną cechą małych i średnich przedsiębiorstw jest ich elastyczność. Są one w stanie najszybciej reagować na zmiany sytuacji na rynku – powstające potrzeby i preferencje potencjalnych klientów. Mogą poświęcić czas i wysiłek na dostosowanie produktu do indywidualnych wymagań klienta.

Zapewnienie możliwości dokonania obiektywnych porównań pozycji sektora MSP w Polsce i w Unii Europejskiej wymagało położenia, w niniejszym artykule, nacisku na przesłanki ilościowe.

Ogólna charakterystyka roli sektora MSP w gospodarce Polski i UE

Udział sektora MSP w ogólnej liczbie przedsiębiorstw

Niemal wszystkie przedsiębiorstwa zarówno w Polsce, jak i w Unii Europejskiej należą do grupy małych i średnich przedsiębiorstw. Ich udział w **ogólnej liczbie przedsiębiorstw** – poza sektorem pierwszym, a więc rolnictwem, leśnictwem, rybołówstwem i rybactwem – w Polsce wzrósł w drugiej połowie lat 90. z 99,7% do 99,83%, a więc nawet nieco przekroczył utrzymujący się w tym okresie w Unii Europejskiej (dane dla 2000 r. dotyczą prywatnych przedsiębiorstw Europy-19 – obejmują więc także Szwajcarię, Norwegię, Islandię i Liechtenstein) poziom wynoszący 99,83% (por. tabl. 1). Ludność powyższych czterech krajów stanowi zaledwie 3,1% ogółu ludności Europy-19. Dane dla Europy-19 są więc reprezentatywne dla Unii Europejskiej.

Udział małych przedsiębiorstw wzrósł w Polsce w latach 1996-1998 o 0,4 punktu procentowego, a następnie ustabilizował się na tym poziomie. Wzrost ten dokonał się kosztem zmniejszenia udziału:

- przedsiębiorstw średnich o 1/4,
- przedsiębiorstw dużych o ponad 1/3.

Po 1998 r. udział przedsiębiorstw średnich ustabilizował się.

Tablica 1

Struktura liczby przedsiębiorstw (poza sektorem pierwszym) według ich wielkości w Polsce i w Unii Europejskiej w latach 1995-2000 w %

Wyszczególnienie	Polska						Unia Europejska	
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1996	2000 - Europa19
MSP ogółem	99,7	99,75	99,78	99,80	99,82	99,83	99,8	99,80
Przedsiębiorstwa małe	98,6	98,87	98,98	99,03	99,01	98,98	99,0	98,97
Przedsiębiorstwa średnie	1,1	0,88	0,80	0,77	0,81	0,81	0,8	0,83
Przedsiębiorstwa duże	0,3	0,25	0,22	0,20	0,18	0,17	0,2	0,20
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Raport za lata 1995-1996*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw USAID GEMINI PEDS PROJECT, Warszawa 1997, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1996-1997*, PFiRMiŚP USAID GEMINI Small Business Project, Warszawa 1998, *Report on the Condition of Small and Medium-Size Enterprise Sector in Poland for the Years 1997-1998*, Polish Foundation for Small and Medium Enterprise Promotion and Development USAID GEMINI Small Business Project, Friedrich Ebert Foundation, Warsaw 1999, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998-1999*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2000 (także wydania tego raportu z 2001 i 2002 roku) *Enterprises in Europe* (Sixth Report – Data 1987-97), European Commission, Eurostat, Theme 4 – Industry, Trade and Services, Luxembourg 2001 oraz *SMEs in Europe, including first glance at EU candidate countries*, Observatory of European SMEs, 2000, No 2, European Commission, Enterprise Publication

Udział sektora MSP w Polsce, w tym zarówno małych jak i średnich przedsiębiorstw, w drugiej połowie lat 90. upodobnił się do udziału tego sektora w Unii Europejskiej, gdzie pozostał bez zmian.

Udział MSP w tworzeniu wartości dodanej

Dobrym miernikiem roli sektora MSP w gospodarce – także do porównań międzynarodowych – jest jego udział w **tworzeniu wartości dodanej**. Wkład sektora MSP do tworzenia ogółu przedsiębiorstw (poza sektorem pierwszym) wzrósł w Polsce w latach 1997-2000 o ponad 4 p.p., a w jego ramach udział małych przedsiębiorstw wzrósł o prawie 2 p.p., a średnich o 3 p.p. (por. tabl. 2). Warto zauważyć, że cały wzrost wkładu średnich przedsiębiorstw dokonał się w dwóch pierwszych latach rozpatrywanego okresu, a małych w dwu następnych.

Wkład sektora MSP w tworzenie wartości dodanej jest znacznie większy w Polsce niż w krajach Unii Europejskiej i jak świadczą o tym dane dotyczące obrotu w krajach UE, przewaga ta w drugiej połowie lat 90. znacznie wzrosła. Jest ona szczególnie duża w odniesieniu do małych przedsiębiorstw – sięga 20 punktów procentowych. Natomiast udział przedsiębiorstw średnich jest większy w UE o ok. 4 p.p.

Tablica 2

Udział sektora MSP (poza sektorem pierwszym) w tworzeniu wartości dodanej brutto lub w obrocie sektora rynkowego w Polsce i w Unii Europejskiej w %

Wyszczególnienie	Polska					Unia Europejska		
	1996	1997	1998	1999	2000	1996 (obrot)	2000 (obrot - Europa 19)	2000 (Europa 19)
MSP ogółem	65	65,8	68,0	68,8	69,4	54,2	54	53
Przedsiębiorstwa małe	54	53,7	53,9	54,6	55,6	34,7	35	35
Przedsiębiorstwa średnie	11	12,1	14,1	14,2	13,8	19,5	19	18
Przedsiębiorstwa duże	35	34,2	32,0	31,2	30,6	45,8	45	47
Przedsiębiorstwa ogółem	100	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100	100

Źródło: Jak w tabl. 1 oraz obliczenia i szacunki własne

Udział sektora MSP w liczbie pracujących

W latach 1997-2000 udział sektora MSP w ogólnej liczbie pracujących w Polsce w przedsiębiorstwach (poza rolnictwem, leśnictwem, rybołówstwem i rybactwem) wzrósł o 6 punktów procentowych, przekraczając nieznacznie poziom tego udziału w krajach Unii Europejskiej. Jednak wzrost ten dotyczył tylko małych przedsiębiorstw. Ich udział wzrósł aż o 12 p.p. kosztem spadku udziału:

- przedsiębiorstw średnich o 3,5 p.p.,
- przedsiębiorstw dużych o 3 p.p.

Tablica 3

Udział sektora MSP w strukturze pracujących w pozarolniczym sektorze rynkowym w Polsce i w Unii Europejskiej w %

Wyszczególnienie	Polska					Unia Europejska	
	1996	1997	1998	1999	2000	1996	2000
MSP ogółem	60,6	62,7	64,3	65,6	66,9	66,2	66,36
Przedsiębiorstwa małe	44,0	45,3	46,5	46,5	47,0	53,1	53,25
Przedsiębiorstwa średnie	16,6	17,4	17,8	19,1	19,9	13,1	13,11
Przedsiębiorstwa duże	39,4	37,3	35,7	34,4	33,1	33,8	33,64
Przedsiębiorstwa ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,00

Źródło: Jak w tabl. 2

Należy jednak podkreślić fakt dużego zróżnicowania tego udziału w poszczególnych krajach Unii Europejskiej. Jest on szczególnie wysoki w krajach Europy Południowej. We Włoszech, w Hiszpanii i Portugalii pracujący w MSP stanowią 80% ogółu pracujących w sektorze przedsiębiorstw, a w Grecji nawet ponad 85% (por. tabl. 9). Z kolei w Wielkiej Brytanii tylko 55%, a w Finlandii, w Niemczech, Danii i w Holandii ok. 60%.

Pozycja sektora MSP w handlu zagranicznym

Wkład sektora MSP do handlu zagranicznego Polski nie uległ w latach 1997-2000 większym zmianom. Jednak rok 2000 przyniósł dość wyraźny spadek udziału tego sektora w eksporcie, co wynikało z dynamicznego wzrostu eksportu dużych przedsiębiorstw, głównie z udziałem kapitału zagranicznego (por. tabl. 4). Wystąpiły oczekiwane „żniwa eksportowe” bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Przeszły one głównie kreować import.

Z kolei w strukturze importu miało miejsce w 2000 r. zdecydowane odwrócenie wzrostowej tendencji udziału sektora MSP – zmniejszył się on aż o 4 p.p.

Tablica 4

Udział sektora MSP w strukturze eksportu i importu Polski w %

Wyszczególnienie	Eksport				Import			
	1997	1998	1999	2000	1997	1998	1999	2000
MSP ogółem	47,0	48,1	47,7	46,1	61,8	63,2	65,4	61,3
Przedsiębiorstwa małe	-	26,0	25,2	24,8	-	39,5	41,8	39,0
Przedsiębiorstwa średnie	-	22,1	22,5	21,3	-	23,7	23,6	23,2
Przedsiębiorstwa duże	53,0	51,9	52,3	53,9	38,2	36,8	34,6	38,7
Przedsiębiorstwa ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: Jak w tabl. 2

Niższy udział małych i średnich przedsiębiorstw w eksporcie ogółu przedsiębiorstw poza sektorem pierwotnym (46%), niż w wartości dodanej (69%), świadczy o ich niższej skłonności eksportowej (udziale eksportu w sprzedaży ogółem) niż dużych przedsiębiorstw. Ta prawidłowość występuje także w **Europie Zachodniej**, gdzie dla dużych przedsiębiorstw skłonność eksportowa wynosi 21%, podczas gdy dla MSP zaledwie 13%, w tym dla przedsiębiorstw mikro tylko 7%. Natomiast przeciętny udział eksportu w obrocie wszystkich przedsiębiorstw – podobnie jak w obrocie przedsiębiorstw małych (bez mikro) i średnich – stanowi 17% [SMEs in Europe..., s. 11].

Tendencja do większego eksportu w przedsiębiorstwach dużych niż małych występuje we wszystkich gałęziach gospodarki oprócz handlu hurtowego. O ile małe przedsiębiorstwa tej gałęzi prowadzą różnorodną działalność, to duże w większym stopniu koncentrują się na dystrybucji, a ten rodzaj działalności prowadzony jest głównie na rynku wewnętrznym.

Do pewnego stopnia powyższe zróżnicowanie skłonności eksportowej można tłumaczyć różnicami w strukturze gałęziowej między poszczególnymi klasami rozmiarów przedsiębiorstw. Jednak jest to też wyraz generalnej zasady, że im większe przedsiębiorstwo, tym szerszy jego rynek zbytu.

Rola sektora MSP w Polsce jest znacznie większa w imporcie niż w eksporcie. Podczas gdy w eksporcie jego udział wynosi prawie połowę, to w imporcie jest bliski 2/3.

Pozycja sektora MSP w wybranych sekcjach gospodarki

Największy udział sektora MSP w tworzeniu wartości dodanej w Polsce występuje w sekcji handel i naprawy, gdzie – mimo lekkiej tendencji spadkowej – przekracza nadal 90% (por. tabl. 5). Powyższa tendencja wynika z szybkiego rozwoju dużych jednostek handlowych – super- i hipermarketów.

Małe i średnie przedsiębiorstwa dominują także w następujących sekcjach:

- hotele i restauracje,
- pozostała działalność usługowa,
- budownictwo,
- obsługa nieruchomości i firm.

Wzrost udziału wystąpił w następujących sekcjach:

- obsługa nieruchomości i firm,
- budownictwo,
- wszystkie sekcje przemysłu.

Tablica 5

Udział MSP w strukturze wartości dodanej i pracujących sekcji EKD w Polsce w %

Wyszczególnienie	Wartość dodana				Pracujący			
	1996	1998	1999	2000	1995	1998	1999	2000
Handel i naprawy	95,0	94,4	93,2	93,1	90,0	90,5	89,8	89,1
Hotele i restauracje	87,8	71,4	75,2	76,5	88,2	87,0	86,0	85,4
Usługi pozostałe	85,4	76,3	81,4	79,2	84,6	83,7	80,7	83,4
Obsługa nieruchomości i firm	79,5	91,9	90,6	91,3	80,3	77,2	75,9	74,7
Budownictwo	74,7	79,5	79,8	83,4	76,7	80,0	81,9	82,7
Przemysł ogółem	36,5	37,4	39,9	–	–	49,0	51,3	–
– w tym górnictwo i kopalnictwo	–	6,1	–	9,2	–	5,8	7,1	7,8
– w tym przetwórz. przemysłowe	45	45,3	–	48,9	48,7	55,1	57,4	59,4
– zaopatrywanie w energię elektr., gaz i wodę	–	12,6	–	13,5	–	25,4	26,6	28,1
Transport, gosp. magazynowa i łączność	30	39,5	43	40,8	30	36,5	38,5	38,6
Pośrednictwo finansowe	–	89,9	86,6	40,8	20,4	32,0	35,6	30,8

Źródło: Jak w tabl. 1

Również największy udział pracujących w małych i średnich przedsiębiorstwach występuje w sekcji EKD handel i naprawy, gdzie stopniowo obniżył się on poniżej 90%. MSP dominują w strukturze pracujących tych samych sekcji, co w strukturze wartości dodanej.

W Unii Europejskiej małe i średnie przedsiębiorstwa posiadają dominującą pozycję na ogół w tych samych sektorach gospodarki co w Polsce. Spośród

7 głównych gałęzi gospodarki (bez sektora pierwszego, administracji publicznej i usług nierynkowych) największą rolę pełnią one jednak w budownictwie, a nie w handlu (por. tabl. 6).

Tablica 6

Udział poszczególnych klas rozmiarów przedsiębiorstw w liczbie, w liczbie pracujących i obrocie ogółu przedsiębiorstw danego sektora w UE w 1996 r. w %

Sektor	Wyszczególnienie	MSP	Przeds. małe	Przeds. średnie	Przeds. duże
Przemysł i energia	Liczba	99,2	96,1	3,1	0,8
	Pracujący	53,9	34,5	19,4	46,1
	Obrót	40,6	20,3	20,3	59,4
Budownictwo	Liczba	99,9	99,3	0,6	0,1
	Pracujący	88,7	76,3	12,4	11,3
	Obrót	82,1	62,5	19,6	17,9
Handel oraz hotele, restauracje i catering	Liczba	99,9	99,4	0,5	0,1
	Pracujący	77,1	67,8	9,3	22,9
	Obrót	73,9	54,7	19,2	26,1
Transport i łączność	Liczba	99,8	98,9	0,9	0,2
	Pracujący	47,1	37,2	9,9	52,9
	Obrót	49,0	43,3	15,7	51,0
Pośrednictwo finansowe	Liczba	99,3	98,0	1,3	0,7
	Pracujący	26,8	18,2	8,6	73,2
	Obrót	33,2	12,7	20,5	66,8
Inna działalność	Liczba	99,8	99,1	0,7	0,2
	Pracujący	67,2	53,9	13,3	33,8
	Obrót	69,3	53,6	15,7	30,7
Inne usługi	Liczba	99,8	99,3	0,5	0,2
	Pracujący	66,2	55,1	11,1	33,8
	Obrót	69,3	50,6	18,7	30,7
Ogółem	Liczba	99,8	99,0	0,8	0,2
	Pracujący	66,2	53,1	13,1	33,8
	Obrót	54,2	33,7	19,5	45,8

Źródło: *Enterprises in Europe* (Sixth Report – Data 1987-97), op. cit., s. 17

Przeciętne przedsiębiorstwo budowlane w Europie Zachodniej zapewnia pracę 4 osobom. W handlu detalicznym (łącznie ze sprzedażą i naprawami samochodów) dominują również bardzo małe przedsiębiorstwa (na 1 przedsiębiorstwo przypada 4 pracowników), a w handlu hurtowym w przeciętnym przedsiębiorstwie pracuje 5 osób, a więc też mniej niż w przeciętnym przedsiębiorstwie Europy Zachodniej. Podobna sytuacja występuje w sekcji obsługa nieruchomości i firm (przeciętnie na jedną firmę przypada 4 pracujących).

Z kolei w przemyśle wydobywczym (łącznie z zaopatrywaniem w energię elektryczną, gaz i wodę – sekcje C i E EKD) dominują duże przedsiębiorstwa – w przeciętnym przedsiębiorstwie tej gałęzi pracuje 36 osób, czyli 6-krotnie więcej niż w przeciętnym przedsiębiorstwie Europy Zachodniej. Szczególnie w sekcji E – energia elektryczna, gaz i woda – charakteryzującej się bardzo wysoką kapitałochłonnością, widoczna jest duża skala przedsiębiorstw.

W przetwórstwie przemysłowym w przeciętnym przedsiębiorstwie w Europy-19 pracuje 12 osób. Występuje jednak duże zróżnicowanie między różnymi sektorami tej sekcji. W bardziej tradycyjnych przemysłach pracochłonnych, jak przemysł lekki, drzewny czy wydawnictwa i druk, małe i średnie przedsiębiorstwa odgrywają dużą rolę. Z kolei w takich kapitałochłonnych przemysłach, jak tytoniowy, chemiczny czy metalurgiczny, małe i średnie przedsiębiorstwa występują raczej rzadko.

Duże przedsiębiorstwa przeważają też w sekcji transport i komunikacja – przeciętne przedsiębiorstwo zapewnia 8 miejsc pracy (w transporcie lądowym tylko 5, ale w lotniczym aż 109) – oraz w jeszcze większym stopniu w sekcji pośrednictwo finansowe (w przeciętnym przedsiębiorstwie pracuje 15 osób) [SMEs in Europe..., s. 18 i 31-32].

Zwraca uwagę różnica między pozycją sektora MSP w Polsce i w Unii Europejskiej w handlu detalicznym. W krajach UE miał miejsce silny proces koncentracji w tej gałęzi. Spowodował on, że np. w Niemczech 63,8% obrotów handlu detalicznego należy do dużych koncernów i sieci handlowych [Schuttenbach, 2000, s. 26]. Tymczasem w Polsce odsetek ten wynosi zaledwie ok. 30%, jest więc znacznie niższy nawet niż w Czechach, na Węgrzech i na Słowacji, gdzie osiąga poziom ok. 50%. Należy też zaznaczyć, że część małych i średnich przedsiębiorstw w handlu i drobnych naprawach w krajach UE jest filiami dużych sieci handlowych lub franchisingiem (punkty fotograficzne lub sieć drobnych punktów naprawczych).

Jednak super- i hipermarkety nie powstają w małych miejscowościach. Większość ich ludności dojeżdża więc samochodem do miast na zakupy. Powoduje to utratę rentowności i często likwidację małych sklepów w tych miejscowościach. Tymczasem część mieszkającej w nich ludności – zwłaszcza starsze kobiety – nie może dokonywać zakupów w dużych miejscowościach, nie posiada prawa jazdy i samochodu. Z myślą o nich powstają „sklepiki na kółkach” – małe firmy, które regularnie obsługują niewielkie miejscowości z samochodów dostawczych.

Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw dla rynku pracy

Zarówno w krajach Europy Zachodniej, jak i w krajach kandydujących, sektor MSP pozytywnie oddziaływał na rynek pracy. W Europie Zachodniej tempo wzrostu liczby pracujących w sektorze MSP wyprzedzało o połowę tempo wzrostu w sektorze dużych przedsiębiorstw (por. tabl. 7). Natomiast w ramach sektora MSP dwukrotnie szybszy wzrost miał miejsce w przedsiębiorstwach mikro niż średnich.

Tempo wzrostu liczby pracujących w małych i średnich przedsiębiorstwach w krajach kandydackich było prawie czterokrotnie wyższe niż w krajach Europy Zachodniej. Jednak nawet tak szybki wzrost tylko częściowo zrekompensował spadek liczby pracujących w przedsiębiorstwach dużych. Szczególnie szybkie tempo wystąpiło w obrębie grupy przedsiębiorstw średnich. Do grupy

tej bowiem przechodziło wiele dużych przedsiębiorstw, w których przeprowadzano restrukturyzację zatrudnienia.

Tablica 7

Średnioroczne zmiany liczby pracujących w przedsiębiorstwach różnej wielkości w Europie Zachodniej (Europa-19) i krajach kandydujących do UE w latach 1995-1999

Klasy przedsiębiorstw	Europa-19	Kraje kandydujące
	Średnioroczne zmiany w %	
MPS ogółem	1,1	4,0
w tym:		
- mikro	1,3	2,8
- małe	1,0	3,6
- średnie	0,7	7,8
Duże przedsiębiorstwa	0,7	-12,5
Przedsiębiorstwa ogółem	1,0	-2,2

Źródło: SMEs in Europe..., s. 27

Rola sektora MSP w zapewnianiu miejsc pracy rośnie. W Europie Zachodniej wydajność pracy w MSP rosła w latach 1989-2001 w tempie 1,7%, a więc znacznie wolniej niż w dużych przedsiębiorstwach. W okresach recesji MSP pełnią funkcję stabilizacyjną, gdyż nie redukują liczby pracujących w takim tempie jak duże przedsiębiorstwa. Działalność sektora MSP pozytywnie wpływa więc na równowagę rynkową – zmniejsza bowiem wydatki na zasiłki dla bezrobotnych i inne koszty związane ze zjawiskiem bezrobocia.

Jednak w Polsce już w 1999 r. doszło po raz pierwszy do spadku zatrudnienia w małych przedsiębiorstwach, a wzrost w jednostkach średnich. Wynika to z przechodzenia przedsiębiorstw z grupy dużych jednostek do jednostek średnich. Tymczasem w dojrzałej gospodarce rynkowej, w której stwarza się sprzyjające warunki dla rozwoju przedsiębiorczości, a nie sztuczne dla niej bariery, normą jest rozwój przedsiębiorstw, a więc przechodzenie z grupy małych przedsiębiorstw do grupy średnich, a z grupy średnich do grupy dużych.

W Unii Europejskiej największą rolę w absorbowaniu zasobów pracy – największy udział w strukturze pracujących (pow. 80%) – posiadały małe i średnie przedsiębiorstwa w 1996 r. w następujących gałęziach [Enterprises in Europe, 2001, s. 30-63]:

- zagospodarowanie odpadów (pow. 90%),
- obsługa nieruchomości i wynajem,
- budownictwo,
- sprzedaż i naprawy pojazdów mechanicznych,
- usługi osobiste,
- hotele i restauracje,
- pozostałe pośrednictwo finansowe,
- handel hurtowy,
- odzież i wyroby skórzane.

Z kolei najniższy udział sektora MSP występuje w gałęziach (poniżej 20%):

- poczta i łączność (10%),
- transport lotniczy,
- produkty energetyczne,
- pojazdy mechaniczne,
- elektryczność, gaz i woda.

Większa rola sektora MSP niż dużych przedsiębiorstw w absorbowaniu zasobów pracy wynika m.in. z występującej u nich niższej przeciętnej wydajności pracy. Wydajność pracy może być mierzona jako wartość dodana przypadająca na 1 pracującego. Można zaobserwować silną korelację między wielkością przedsiębiorstwa i wydajnością pracy, która różni się w Europie Zachodniej od 40 000 euro w przedsiębiorstwach mikro do 115 000 euro w dużych przedsiębiorstwach. W sektorze MSP ogółem wynosi ona 65 tys. euro, w tym w małych wynosi 75 tys. euro, a w średnich 105 tys. euro, wobec przeciętnej wydajności 80 tys. euro [SMEs in Europe..., s. 11]. W pewnym stopniu jest to wynik różnic w strukturze gałęziowej. Przedsiębiorstwa średnie i duże różnią się więc mniej niż o 10% pod względem wydajności pracy. Natomiast w małych jest już ona zdecydowanie niższa. W rezultacie udział kosztów pracy w wartości dodanej jest odwrotnie skorelowany z wielkością przedsiębiorstwa. Podczas gdy we wszystkich przedsiębiorstwach wynosi on 56%, to w sektorze MSP 63%. W przedsiębiorstwach małych (w tym w mikro) stanowi 66%, w średnich 58%, natomiast w przedsiębiorstwach dużych 49%.

W poszczególnych sekcjach gospodarki Unii Europejskiej zachodzą odmienne procesy w obszarze zatrudnienia. W przetwórstwie przemysłowym występują następujące trendy, powodujące spadek zatrudnienia, a więc niekiedy przechodzenie dużych przedsiębiorstw do sektora MSP:

- przenoszenie nisko płatnej, nie wymagającej wysokich kwalifikacji pracy do krajów rozwijających się,
- outsourcing, czyli przenoszenie do wykonawców zewnętrznych większości usług w celu skoncentrowania się na działalności podstawowej.

Z kolei w sektorze usług ma miejsce tworzenie nowych często wysokopłatnych miejsc pracy, ale także zrutynizowanych, w dużym stopniu przeznaczonych dla obsługi przetwórstwa przemysłowego. Powyższe trendy w rosnącym nasileniu będą występowały także w Polsce.

Sytuacja finansowa sektora MSP

W drugiej połowie lat 90. miało miejsce generalnie pogorszenie sytuacji finansowej przedsiębiorstw w Polsce. W latach 1996-1998 dotyczyło to przede wszystkim przedsiębiorstw dużych i w mniejszym stopniu średnich (por. tabl. 8). Natomiast sytuacja firm małych uległa poprawie. W rezultacie, o ile w 1995 r. najwyższą rentownością brutto i netto charakteryzowały się przedsiębiorstwa duże, to w 1998 r. małe. Natomiast w latach 1999-2000 sytuację swą poprawiły jedynie przedsiębiorstwa średnie, stając się najbardziej rentownymi.

Należy jednak uwzględnić fakt, że dane zawarte w tabelicy 9 dotyczą jedynie przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób (przysyłających do GUS bilans i tzw. rachunek zysków i strat) oraz prowadzących księgi rachunkowe. W 2000 r. jedynie 1,4% małych przedsiębiorstw (bez mikro) prowadziło księgi rachunkowe, podczas gdy aż 95,9% średnich i 100% dużych. Za w pełni wiarygodne można więc uznać jedynie dane dotyczące średnich i dużych firm.

Tablica 8

Rentowność obrotu brutto i netto w przedsiębiorstwach różnych klas wielkości w Polsce w %

Wyszczególnienie	Rentowność obrotu brutto				Rentowność obrotu netto			
	1995	1998	1999	2000	1995	1998	1999	2000
Przedsiębiorstwa ogółem	4,0	2,0	1,4	1,7	1,8	0,6	0,1	0,5
Przedsiębiorstwa małe (bez mikro)	2,6	3,2	2,3	1,3	0,9	2,0	1,1	0,5
Przedsiębiorstwa średnie	3,1	2,5	2,6	3,2	1,4	1,3	1,2	1,7
Przedsiębiorstwa duże	4,9	1,2	0,4	1,0	2,4	-0,3	-0,8	-0,1

Źródło: Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS, 2002

W przeciwieństwie do Polski, w krajach Unii Europejskiej lepsze wyniki finansowe uzyskują przedsiębiorstwa duże (por. tabl. 9). Można jednak w tych krajach zaobserwować na ogół małą różnicę między efektywnością sektora MSP i dużych przedsiębiorstw. W kilku krajach – Belgii, Irlandii, Luksemburgu i Holandii – wyższa zyskowość występuje w grupie małych i średnich firm, a w Portugalii osiąga ten sam poziom w obu grupach.

Duże zróżnicowanie występuje – jak to przedstawiono wyżej – w obrębie wydajności pracy. Szczególnie dużą przewagę pod względem wydajności pracy (4,5-krotną) uzyskały duże przedsiębiorstwa w Irlandii. Natomiast w dwóch krajach – w Luksemburgu i w Niemczech – wyższą wydajnością pracy charakteryzują się przedsiębiorstwa małe i średnie.

Tablica 9

Przeciętna wielkość przedsiębiorstwa oraz względne wydajności pracy i zyskowności w Unii Europejskiej w 2000 r.

Wyszczególnienie	Udział MPS w ogólnej liczbie pracujących	Przeciętna wielkość przedsiębiorstw (liczba pracujących)	Względna wydajność pracy		Względna zyskowność	
			MPS	Duże przedsiębiorstwa	MPS	Duże przedsiębiorstwa
Unia Europejska	66,2	6	78	143	-11	12
Austria	-	10	78	142	-9	10
Belgia	69,5	6	94	114	16	-28
Dania	68,7	9	85	132	-18	25
Finlandia	59,1	6	75	136	-19	15
Francja	67,3	7	68	164	-17	15
Grecja	86,5	2	96	129	-1	3
Hiszpania	80,2	5	70	218	-6	7
Holandia	62,1	10	90	117	1	-1
Irlandia	67,3	10	47	220	2	-1
Luksemburg	70,9	10	103	93	2	-5
Niemcy	59,7	8	101	99	-4	5
Portugalia	80,0	5	85	157	0	0
Szwecja	61,3	8	84	126	-5	5
Wielka Brytania	55,1	6	69	138	-11	7
Włochy	79,7	3	89	146	-1	2

Uwaga: Zyskowność obliczono jako różnicę między wartością dodaną a kosztami osobowymi (z uwzględnieniem oszacowania wynagrodzeń osób samozatrudniających się) jako procent wartości dodanej. Względna zyskowność (podobnie jak względna wydajność pracy) to odchylenie od przeciętnej w punktach procentowych.

Źródło: SMEs in Europe..., s. 17

W tablicy 10 przedstawiono dane w przekroju gałęziowym. Zdecydowanie wyższa zyskowność sektora MSP w stosunku do przedsiębiorstw dużych występuje w przemyśle wydobywczym, a w jego ramach w wydobyciu surowców energetycznych oraz w zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz i wodę. Wynika to z faktu, że sektor MSP w powyższych gałęziach stanowią firmy dostarczające specjalistycznych, wysoko rentownych usług, wykorzystujące nisze rynkowe. W mniejszym stopniu bardziej zyskowne są MSP w produkcji:

- koksu, przetwórstwie ropy naftowej i paliwa nuklearnego,
- mebli i pozostałego przetwórstwa przemysłowego,
- niemetalicznych wyrobów mineralnych oraz w obsłudze nieruchomości i firm.

W latach 90. zarówno małe i średnie, jak i duże przedsiębiorstwa poprawiły swą rentowność, ale pierwsze z nich w większym stopniu. Przedsiębiorstwa małe i średnie mogły przerzucić wzrost kosztów na ceny, gdyż działają na innych rynkach niż duże przedsiębiorstwa. Mogły w większym stopniu zwiększyć ceny, gdyż ich działalność jest bardziej zorientowana na rynek wewnętrzny. Mimo swobody przepływu towarów w ramach UE, niektóre z nich nie są przedmiotem obrotu międzynarodowego, np. ze względu na niską trwałość lub wysokie koszty transportu.

Tablica 10

Przeciętna wielkość przedsiębiorstwa oraz względne wydajności pracy i zyskowności poszczególnych sekcji i działów w Unii Europejskiej w 2000 r.

Wyszczególnienie	Przeciętna wielkość przedsiębiorstwa (liczba pracujących)	Względna wydajność pracy w MPS	Względna zyskowność w MPS
Ogółem	6	78	-11
Przemysł wydobywczy (z energią) w tym:	36	135	11
- wydobycie surowców energetycznych	66	227	15
- pozostałe wydobycie	12	95	2
- energia elektryczna, gaz i woda	52	179	14
Przetwórstwo przemysłowe, w tym produkcja:	14	90	-6
- żywności, napojów i tytoniu	13	91	-6
- tekstyliów i odzieży	10	100	-1
- skóry i wyrobów	10	98	-1
- drewna i wyrobów	6	99	-3
- papieru, wyrobów z papieru, wydawnictwa i druk	12	91	-6
- koksu, przetwórstwo ropy naftowej i paliwa nuklearnego	49	81	6
- chemikaliów i tworzyw sztucznych	53	113	-7
- gumy i wyrobów z plastiku	25	107	-3
- niemetalicznych wyrobów mineralnych	15	100	1
- metali i wyrobów metalowych	12	94	-4
- maszyn i urządzeń nielektrycznych	20	101	-6
- sprzętu elektrycznego i optycznego	19	96	-5
- sprzętu transportowego	54	89	-5
- mebli i pozostała	8	110	3
Budownictwo	4	96	0
Handel hurtowy	5	101	0
Handel detaliczny i naprawy	4	104	-2
Transport i łączność	8	82	-9
Pośrednictwo finansowe	15	114	-3
Obsługa nieruchomości i firm	4	110	1

Źródło: SMEs in Europe...s. 31-32

Podsumowanie i wnioski

Przeprowadzone badanie wykazało słuszność przyjętej na wstępie tezy. W drugiej połowie lat 90. miała miejsce zdecydowana poprawa znaczenia sektora małych i średnich przedsiębiorstw w polskiej gospodarce. Pozycja sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce jest już obecnie zbliżona do przeciętnej w krajach Unii Europejskiej, a pod względem niektórych mierników – jak tworzenie wartości dodanej – jest nawet wyższa. Jednak w Unii Europejskiej występuje pod tym względem duże zróżnicowanie. Szczególnie duże znaczenie sektora MSP występuje w krajach Europy południowej, które

z reguły znajdują się (poza Włochami) na niższym niż przeciętna w Unii Europejskiej poziomie rozwoju, są więc szczególnie przydatne do porównań z Polską. Dotyczy to także krajów kandydujących do Unii Europejskiej. W Polsce pozycja sektora MSP jest znacznie niższa niż w krajach Europy południowej, ale w mniejszym stopniu również niższa niż przeciętnie w krajach kandydujących do Unii Europejskiej (łącznie z Turcją). Podczas gdy przeciętnie w ostatniej grupie krajów udział MSP w liczbie pracujących w przedsiębiorstwach (poza sektorem pierwotnym) wynosi 72%, to w Polsce 66%.

Z drugiej strony warto podkreślić znacznie szybszy u nas rozwój małych i średnich przedsiębiorstw niż na terenach b. NRD. Nowe landy Niemiec, przy dwuipółkrotnie mniejszej ludności niż Polska, mają czterokrotnie mniej MSP. Podczas gdy w Polsce jest 2,2 mln tych przedsiębiorstw, to w nowych landach tylko 500 tys. [Schuttenbach, s. 53]. Wynika to ze znacznie bardziej liberalnej polityki wobec tego sektora w Polsce w latach 70. i 80. i większej otwartości na „zachód”. Polacy począwszy od lat 70. mogli dość swobodnie podróżować „na zachód”, gdzie często pracowali, zaznajamiając się z zasadami gospodarki rynkowej. Po powrocie dysponowali środkami finansowymi umożliwiającymi rozpoczęcie działalności gospodarczej. Przyjęcie przez b. NRD – w momencie zjednoczenia – zachodniemieckich przepisów prawa gospodarczego spowodowało, iż nie mogły tam powstawać np. małe bary-budki oferujące „fast-food”, powszechnie występujące m.in. przy głównych drogach w Polsce, Czechach i na Węgrzech. W krajach tych – najbardziej zaawansowanych w procesie transformacji systemowej – sektor MSP stymulował wzrost gospodarczy. W drugiej połowie lat 90. można było zaobserwować w Polsce szczególnie szybki wzrost udziału sektora MSP w strukturze nakładów inwestycyjnych i pracujących. Rósł też jego wkład w tworzenie dochodów publicznych.

Nie może w pełni zadowalać struktura gałęziowa sektora MSP w Polsce, mimo jej dużego podobieństwa do Unii Europejskiej. Zarówno w Polsce, jak i w innych krajach kandydujących do UE, za mało przedsiębiorstw prowadzi działalność w przetwórstwie przemysłowym, angażując innowacyjne inwestycje kapitałowe i nowe technologie. Dysponują one też na ogół mniejszym doświadczeniem niż działające w UE. Najprostszą drogą do pomyślności dla tych firm jest więc pełnienie roli dostawcy dla zagranicznego inwestora.

Jednak również w Unii Europejskiej w przetwórstwie przemysłowym małe i średnie przedsiębiorstwa przeznaczają jedynie 2,5% swych przychodów na innowacje, podczas gdy duże przedsiębiorstwa 4,5%. Natomiast w usługach obie grupy przedsiębiorstw przeznaczają na innowacje taką samą część swych przychodów.

Rola sektora MSP w poszczególnych gałęziach jest w Unii Europejskiej bardzo zróżnicowana. Duże przedsiębiorstwa dominują w przemyśle ciężkim i kapitałochłonnych usługach. W Polsce generalnie małe i średnie przedsiębiorstwa odgrywają dużą rolę w tych samych sektorach co w UE, jednak zwraca uwagę m.in. większy ich udział w handlu detalicznym.

W sumie należy podkreślić, że **główny problem nie polega na tym, że pozycja sektora MSP w Polsce jest zbyt słaba w stosunku do sektora dużych przedsiębiorstw, ale że pozycja obu tych sektorów jest słaba w stosunku do potencjału ludnościowego Polski.** O ile w Unii Europejskiej w przedsiębiorstwach poza sektorem pierwotnym pracuje 1/3 ludności, to w Polsce tylko 1/4. Natomiast już obecnie jest w Polsce dwa razy więcej przedsiębiorstw w stosunku do liczby mieszkańców niż w Niemczech. Są to jednak przeciętnie znacznie mniejsze przedsiębiorstwa.

Ze względu na specyfikę sektora MSP i fakt, że jest wspierany w innych krajach, wymaga on specjalnego traktowania. Zwłaszcza że w Polsce warunki działania sektora MSP są wyjątkowo trudne. Wyniki „Europejskiego sondażu małych i średnich przedsiębiorstw” pokazują, że w Polsce prawie połowa respondentów (41%) sygnalizuje spadek zatrudnienia w 2000 r., podczas gdy w UE jedynie 18% [Europejski sondaż..., 2002]. O ile w każdym kraju UE znacznie więcej badanych przedsiębiorstw zwiększyło poziom zatrudnienia niż zmniejszyło, to w Polsce wystąpiła sytuacja przeciwna. Jedynie w Polsce przeważali też oczekujący spadku zatrudnienia w następnym roku. Wynika to m.in. z następujących przyczyn:

- niezwykle wysokie oprocentowanie kredytów,
- wyjątkowo duże obciążenia wynagrodzeń,
- zbyt częste zmiany przepisów prawa,
- biurokracja i korupcja urzędników administracji skarbowej i samorządowej.

Potwierdzają to wyniki powyższego sondażu, który wykazał, że w Polsce za główną krótkoterminową przeszkodę w planach ekspansji uważa się koszt kapitału (57% respondentów), podczas gdy w krajach UE brak wykwalifikowanej siły roboczej (42% respondentów). Wysokie stopy procentowe w Polsce w szczególny sposób dotyczą sektor MSP, który trudniej i na gorszych warunkach uzyskuje kredyty. Sprzyjają też zbyt mocnemu złotemu. Sektor ten nie tylko więc nie uzyskuje takiej pomocy jak w UE, ale stwarza się sztuczne bariery dla jego rozwoju. Jego sytuacja w naszym kraju jest więc nawet gorsza niż w innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej. W UE brak kapitału odgrywa dużą rolę jedynie w Grecji. Główną przeszkodą długoterminową w Polsce jest natomiast ograniczony popyt (59% respondentów), a w UE niemal taki sam odsetek respondentów wskazał na trzy przyczyny – dostępność nowych rynków, ograniczony popyt, ograniczenia prawopodatkowe.

Wskaźnik przetrwania przedsiębiorstw (proc. przedsiębiorstw, które przetrwały dłużej niż 2 lata) w 9 krajach kandydujących do Unii Europejskiej (bez Bułgarii) jest niski – w 1997 r. wyniósł zaledwie 69%. Najwyższą wartość przyjmuje ten wskaźnik w Słowenii (80,8%), a dość wysoki jest w Czechach (74,3%), na Słowacji (73,3%) i w Rumunii 70,8%). W Polsce przybiera on wartość niewiele niższą niż przeciętna w tej grupie krajów (66,7%). Natomiast najniższą stopę przetrwania odnotowano na Węgrzech (53,8%), na Litwie (54,7%) i w Estonii (56,9%). Na Łotwie wyniosła ona 61,2% [Enterprises in Europe, 2001, s. 176].

Najwyższy poziom tego wskaźnika w Słowenii wynika z tego, iż w byłej Jugosławii zakres urynkowienia gospodarki był znaczny i istniała już dość dobrze rozwinięta drobna przedsiębiorczość. Zarówno więc przeciętne doświadczenie jednostek prowadzących działalność gospodarczą jest większe niż w krajach regionu, które poprzednio nie wchodziły w skład Jugosławii, jak i bardziej korzystne jest środowisko biznesu – lepiej są wykształcone instytucje rynkowe. Spośród pozostałych krajów – poza b. Jugosławią – największym doświadczeniem dysponuje sektor MSP w Polsce i na Węgrzech. Przeciętnie w regionie tylko 5% przedsiębiorstw liczy więcej niż 10 lat, ale w Słowenii, w Polsce i na Węgrzech znacznie więcej.

Inna tendencją obserwowaną w krajach Europy Środkowo-Wschodniej jest dość powszechne przechodzenie przedsiębiorstw z grupy jednostek małych do jednostek bez zatrudnienia i generalnie zmniejszanie się przeciętnej wielkości przedsiębiorstwa – w tym przechodzenie do grupy przedsiębiorstw jednoosobowych. W krajach naszego regionu firmy jednoosobowe stanowią 2/3 wszystkich przedsiębiorstw, podczas gdy w Unii Europejskiej tylko 52%.

Charakterystyczne jest też to, że wiele przedsiębiorstw, które prowadziło kilka rodzajów działalności lub daną działalność w kilku jednostkach, ogranicza swą działalność do jednego rodzaju i jednej jednostki. Przeważają więc tu procesy przeciwne niż w tradycyjnych gospodarkach rynkowych, gdzie na ogół ma miejsce proces dywersyfikacji działalności przedsiębiorstwa i jego rozwoju poprzez otwieranie nowych jednostek. Szacuje się, że w Polsce małe i średnie przedsiębiorstwa połowę swej produkcji realizują w szarej strefie, a na czarno zatrudniają ponad 1 mln osób [Glikman, 2001].

Niewiele dłuższy niż dziesięć lat okres transformacji nie jest długi z punktu widzenia rozwoju rynku, finansowych, społecznych i politycznych instytucji i regulacji prawnych funkcjonowania systemu rynkowego. Konsekwencją tego jest to, że problemy administracyjne, prawne, finansowe i podatkowe, z jakimi spotykają się przedsiębiorstwa w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, są znacznie większe niż te, które napotykają kraje Unii Europejskiej [Enterprises in Europe, 2001, s. 170].

Jednak nawet w krajach Unii Europejskiej sytuacja sektora MSP jest trudniejsza niż dużych firm – nie posiadają one odrębnych komórek lub pracowników zajmujących się np. analizą rynków zagranicznych, posiadają mniejszą znajomość kultury innych krajów, a więc i umiejętności prowadzenia interesów z firmami z innych krajów. Problemy te jeszcze w większym stopniu dotyczą polskich przedsiębiorstw tego sektora, gdyż są one mniejsze – zatrudniają przeciętnie 5 osób, podczas gdy w UE w przeciętnym takim przedsiębiorstwie pracuje 6 osób. Jednak w krajach Unii Europejskiej brak ten jest rekompensowany w dużym stopniu przez **zapewnienie bezpłatnych usług doradczych tym przedsiębiorstwom – informacji o potencjalnych partnerach i możliwościach rynkowych, ułatwienie dostępu do badań, innowacji i szkoleń.** Tymczasem w Polsce możliwości uzyskiwania takiej pomocy wciąż są niewielkie.

Szansę dla rozwoju sektora MSP stanowią takie procesy, jak outsourcing, który rozwija się także w Polsce. Wzmoczona konkurencja powoduje, że przedsię-

biorstwa poszukują redukcji kosztów, m.in. poprzez korzystanie z zewnętrznych usług, głównie księgowych, informatycznych, ochroniarskich czy w zakresie sprzątanania. Z zewnętrznej księgowości szczególnie często korzystają małe i nowo powstałe firmy, które nie są w stanie udźwignąć kosztów utrzymania własnej księgowości. Korzystanie z księgowości zewnętrznej jest o połowę tańsze. Niektóre firmy nakłaniają pracowników, by zakładali własne firmy i nadal świadczyli usługi tej firmie jako samodzielni przedsiębiorcy [Brycki, 2002].

Obecny przełom techniczny – rodząca się era społeczeństwa informacyjnego – stwarza małym i średnim firmom możliwości, jakie do niedawna były zarezerwowane tylko dla dużych przedsiębiorstw. Już nawet restauracje i fryzjerzy posiadają strony internetowe, na których reklamują swoje usługi. Istotnym elementem działalności wielu przedsiębiorstw jest prowadzenie sprzedaży wysyłkowej przez internet. Z drugiej strony nowa sytuacja stwarza zagrożenie utraty konkurencyjności i wypadnięcie z gry przedsiębiorców, którzy z tych możliwości nie skorzystają.

Przedsiębiorczość oraz małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią sedno strategii przyjętej przez Radę Europejską w marcu 2000 r. w Lizbonie. Jej celem jest uczynienie gospodarki Unii Europejskiej najbardziej konkurencyjną i dynamiczną gospodarką opartą na wiedzy o świecie. Gospodarka ta ma być zdolna do trwałego i zrównoważonego wzrostu, zapewnić więcej i lepszą pracę, większą spójność społeczną. Warunkiem jest pomyślny rozwój przedsiębiorstw, zwłaszcza małych i średnich. W ramach realizacji strategii dokonuje się m.in. liberalizacji rynków, likwidacji ograniczeń dla przedsiębiorczości. Działania podjęte w ramach realizacji „Programu dla przedsiębiorstw i przedsiębiorczości na lata 2001-2005” mają pomóc sektorowi MPS w formułowaniu konkurencyjnych strategii biznesowych i poprawę środowiska finansowego. Stworzy to większe możliwości dla rozwoju sektora MSP także z krajów obecnie przystępujących do Unii Europejskiej.

Bibliografia

- Brycki G., [2002], *Małe firmy reagują szybciej*, Rzeczpospolita 23.08.2002 r.
- Enterprises in Europe*, [2001], (Sixth Report – Data 1987 – 97), European Commission, Eurostat, Theme Industry, Trade and Services, Luxembourg.
- Europejski sondaż małych i średnich firm, [2002], Grant Thornton International, PARP, Warszawa (dziewiąta edycja).
- Glikman P., [2001], *Przyszłościowi pracodawcy*, Rzeczpospolita 3-4.03.2001 r.
- Schuttenbach L. von, [2000], *Sektor małych i średnich przedsiębiorstw w Republice Federalnej Niemiec*, PARP, Warszawa.
- Skowronek-Mielczarek A., [2002], *Źródła zewnętrznego finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Szkoła Główna Handlowa, seria: „Opracowania i monografie” nr 499, Warszawa.
- SMEs in Europe, including first glance at EU candidate countries*, [2000], Observatory of European SMEs, 2000/No 2, European Commission, Enterprise Publication.
- Tokarski A., Tokarski M., [2002], *Szanse i zagrożenia polskiego sektora małych i średnich przedsiębiorstw w perspektywie integracji Polski z Unią Europejską*, Firma i Rynek nr 3 (24).

SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES SECTOR IN POLAND AND IN THE EUROPEAN UNION

Summary

The article is an attempt to compare the positions of the SMEs sector in Poland and in the European Union. To this end, respective shares of the SMEs sector in, *inter alia*, the total number of enterprises, generation of value added, the number of employed persons, as well as their development trends have been compared. The analysis shows that in Poland the position of the sector of small and medium-sized enterprises has been improving. As a consequence of that, there has been a convergence between SMEs sectors in Poland and in advanced market economies. At present, this sector already plays a dominating role in Poland, thus having a decisive impact on the situation and development of the country's entire economy.

The position assumed by the small and medium-sized enterprises' sector in Poland has already approached the EU average, and in terms of some measures, like value added generation, it has even exceeded that level. In the European Union small and medium-sized enterprises usually hold a dominating position in the same sectors of the economy as in Poland. Nevertheless, among the seven major sectors of the economy (excluding agriculture, forestry, fisheries, public administration and non-market services) they play the most significant role in construction and not in trade.

Both in Poland and in the European Union the SMEs sector is characterized by a low propensity to export and by low labour productivity. Thanks to the latter, it has a positive effect on the labour market equilibrium.