

Marcin Ratajczak

Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Sytuacja finansowa małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002–2007

Wstęp

Przedsiębiorstwa pojawiły się w życiu gospodarczym wraz rozwojem stonków towarowo-pięniężnych, a ich dynamiczny rozwój przypada na przełom wieków XVIII i XIX. W okresie tym nastąpiły: daleko posunięty podział pracy, uzbrojenie stanowisk pracy w coraz to bardziej nowoczesne maszyny i urządzenia techniczne, a tym samym ograniczenie liczby pracowników przy produkcji tych samych wyrobów. Zatrudnienie w skali mikro malało, ale w skali makro, wraz z rozwojem nowych przedsiębiorstw, rosło. W kolejnych etapach rozwoju gospodarczego małe przedsiębiorstwa ustąpiły miejsca przedsiębiorstwom dużym, by ponownie przeżyć swój dynamiczny rozwój w II połowie XX wieku. Małe i średnie przedsiębiorstwa zaczęły zdobywać uznanie ekonomistów i specjalistów od zarządzania [Sikorska-Wolak 2008, s. 13].

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie wyników analizy wielkości przychodów w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem rentowności obrotu brutto i netto analizowanych podmiotów gospodarczych. Materiał źródłowy dotyczy lat 2002–2007 i został opracowany na podstawie informacji pozyskanych z raportów publikowanych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Analiza zostanie przeprowadzona przy zastosowaniu metody analizy opisowej i tabelarycznej.

Znaczenie przedsiębiorczości oraz jej powiązanie z rozwojem gospodarczym i finansowym firm

W ciągu ostatnich kilkunastu lat w krajach Unii Europejskiej dokonywały się zasadnicze zmiany rynkowe, polegające na przechodzeniu od gospodarki korporacyjnej do gospodarki przedsiębiorczej. Dlatego jednym z podstawowych zadań dla naukowców i polityków jest analizowanie rozwoju przedsiębiorczości,

która do tej pory była głównie zjawiskiem amerykańskim, a nie europejskim. Bardzo istotne jest także powiązanie między rozwojem przedsiębiorczości a innowacjami, które odgrywają bardzo istotną rolę w gospodarce opartej na wiedzy [Schumpeter 1960, s. 11]. Według wielu ekonomistów, to powiązanie wpływa na wyniki ekonomiczne (głównie finansowe) małych i średnich podmiotów gospodarczych w największym stopniu [Sikorska-Wolak 2008, s. 12].

Przedsiębiorczość jest to wieloaspektowe zjawisko społeczno-gospodarcze. Potwierdza to fakt, że do tej pory nie ma jednej, ogólnie przyjętej definicji tego pojęcia. Najczęściej uważa się, że jest to sposób myślenia i proces mający na celu stworzenie nowych form działalności gospodarczej oraz rozwój tych już istniejących z włączeniem umiejętności podejmowania ryzyka [Wiatrak 2003, s. 26]. Dlatego przedsiębiorczość koncentruje się wokół procesu zmiany, kreatywności oraz innowacji z właściwym sposobem zarządzania w obrębie nowej lub istniejącej organizacji. Przedsiębiorcy są organizatorami produkcji i innowatorami skłonni do podejmowania ryzyka przez wprowadzanie nowych towarów na rynek, tworzenie nowych rynków, odkrywanie niewykorzystanych zasobów oraz rozwijanie nowych technologii. Ich głównym celem jest osiągnięcie zysku, ale kierują się także pragnieniem niezależności, chęcią samorealizacji i dążeniem do urzeczywistnienia swojej wizji [Green Paper..., s. 7].

Przedsiębiorczość stymulując wzrost gospodarczy jest bardzo istotna dla małych i średnich podmiotów gospodarczych, które mają różne formy własności i działają w różnych sektorach gospodarki [De 2001, s. 6]. Konieczne staje się więc łączenie kreatywności i innowacyjności z zarządzaniem we wszystkich fazach cyklu życia przedsiębiorstwa. Bardzo ważne jest także odpowiednie środowisko do tworzenia oraz działania małych i średnich firm. Istotną rolę w rozwoju przedsiębiorczości musi odgrywać otoczenie instytucjonalne, rządowe oraz pozarządowe, wspierając rozbudowę infrastruktury finansowej, która będzie pomagała rozwojowi tego segmentu przedsiębiorstw na świecie [Makarski 1999, s. 37].

Potencjał ekonomiczno-finansowy małych i średnich przedsiębiorstw to są jego strumienie efektów, które wyrażają stopień wykorzystania, zwłaszcza zaangażowanych zasobów. Efekty te mogą mieć charakter rzeczowy lub finansowy. W kwotach bezwzględnych efekty rzeczowe mogą charakteryzować zwłaszcza przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, przychody z całości kształtu działalności, a także wartość dodana wytworzona w sektorze przedsiębiorstw. Z kolei efekty finansowe będą wyrażać kwoty bezwzględne wyniku finansowego (zysk lub strata), a także nadwyżki finansowej, która jest sumą netto wyniku finansowego netto i amortyzacji. Do charakterystyki efektywności wykorzystania potencjału ekonomiczno-finansowego sektora małych i średnich przedsiębiorstw mogą służyć określone relacje zasobów i efektów. W tym celu stosuje się zwykle określone mierniki rentowności zasobów. Mogą mieć tu za-

stosowanie następujące ważniejsze mierniki: rentowność majątku całkowitego, rentowność zatrudnienia, rentowność kapitałów własnych i kapitałów całkowitych. Pozwalają one dokonać oceny efektywności sektora przedsiębiorstw, w tym małych i średnich, w ujęciu dynamicznym, a także w przekroju odpowiednich branż [Skowronek-Mielczarek 2007, s. 205].

Podsumowując powyższe rozważania, można stwierdzić, że przedsiębiorczość jest ściśle powiązana z innowacyjnością i wynikami ekonomicznymi, a co za tym idzie odgrywa bardzo ważną rolę w rozwoju gospodarczym wszystkich państw. Małe i średnie podmioty gospodarcze praktycznie we wszystkich krajach odgrywają obecnie wiodącą rolę w rozwoju gospodarczym na wszystkich szczeblach, czyli ekonomicznym, społecznym i organizacyjnym. Dlatego właśnie poprawnie funkcjonujące małe i średnie przedsiębiorstwa są uznawane za źródło poprawy wyników ekonomicznych i finansowych, głównie przez tworzenie nowych miejsc pracy, stopień innowacji, płace, wydajność czy wymianę międzynarodową.

Sytuacja finansowa małych i średnich podmiotów gospodarczych

W 2007 roku przychody przedsiębiorstw ogółem z całokształtu działalności osiągnęły wielkość 2 887 000 mln zł i były o ponad 1,1 mld zł wyższe niż na początku analizowanego okresu (tab. 1).

Widać wyraźnie, że tempo wzrostu przychodów w 2005 roku było stosunkowo umiarkowane w porównaniu z bardzo dużym wzrostem obserwowanym w latach 2004 oraz 2007. Może to wynikać z potrzeby przystosowania się

Tabela 1

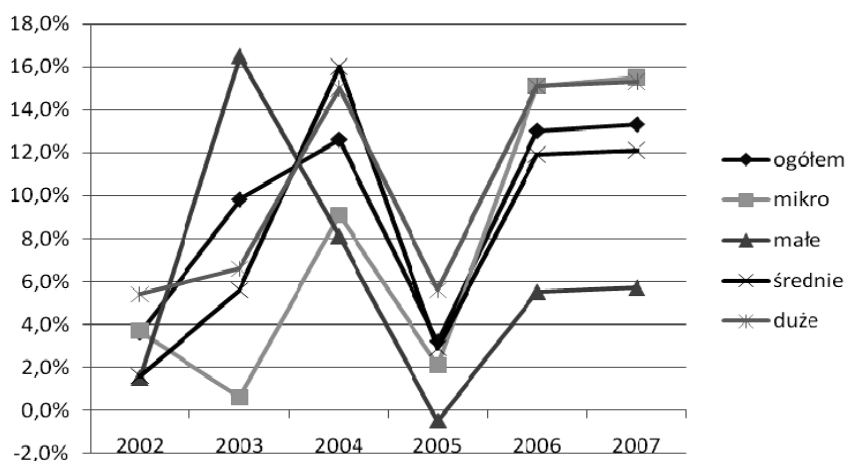
Przychody przedsiębiorstw w latach 2002–2007 (mln zł)

Rok	Ogółem	Według liczby zatrudnionych			
		0–9	10–49	50–249	pow. 249
2002	1 757 435	475 497	203 685	376 423	661 830
2003	1 816 185	489 521	267 332	389 415	679 916
2004	2 186 647	540 195	313 941	487 104	835 407
2005	2 257 202	551 679	302 171	501 310	882 042
2006	2 551 195	656 064	339 812	561 214	1 015 103
2007	2 887 700	771 100	382 200	652 500	1 182 000

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS, *Raporty o stanie sektora MSP w Polsce*, PARP.

podmiotów gospodarczych w Polsce do nowych warunków funkcjonowania w związku z wejściem naszego kraju do Unii Europejskiej i zwiększenia przez to konkurencji na krajowym rynku. W całym okresie 2002–2007 wszystkie podmioty gospodarcze, oprócz małych, wykazywały tendencję wzrostową przychodów z całokształtu działalności. Widocznie małe podmioty gospodarcze potrzebowały dłuższego okresu na przystosowanie się do nowych warunków funkcjonowania na rynku europejskim (zanotowały spadek przychodów w 2005 roku). Najwyższy wzrost przychodów występował w przedsiębiorstwach dużych (o prawie 500 mld zł) oraz średnich i mikro (po około 200 mld zł).

W latach 2002–2007 największą dynamikę wzrostową przychodów wykazywały przedsiębiorstwa duże oraz zatrudniające 50–249 osób (średnio 7% w każdym analizowanym roku). Podmioty małe najszybciej wyszły z kryzysu gospodarczego lat 2001–2002, notując w 2003 roku wzrost przychodów o ponad 16% w stosunku do roku poprzedniego, jednak najsłabiej poradziły sobie z wejściem Polski do Unii Europejskiej, osiągając w 2005 roku spadek wielkości przychodów jako jedyna grupa przedsiębiorstw. Sytuację tę prezentuje rysunek 1.



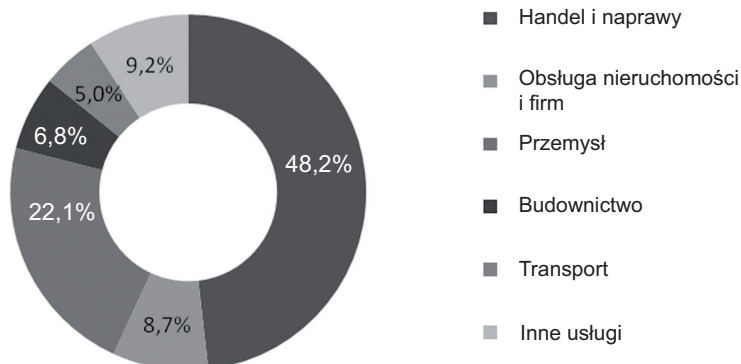
Rysunek 1

Dynamika przychodów przedsiębiorstw w latach 2002–2007 (rok poprzedni = 100%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS, *Raporty o stanie sektora MSP w Polsce*, PARP.

Dynamiczny wzrost przychodów wszystkich rodzajów firm w 2007 roku wynikał przede wszystkim ze zwiększenia sprzedaży w budownictwie, transporcie oraz przetwórstwie przemysłowym. Ogólnie udział sektora MSP w przychodach wszystkich przedsiębiorstw w całym analizowanym okresie utrzymywał się na podobnym poziomie i wynosił około 60%.

Jeśli chodzi o strukturę przychodów sektora MSP (mikro, małe i średnie) według sekcji gospodarki, to największe przychody zostały wytworzone przez ten sektor w sekcji Handel i naprawy – prawie połowa, gdzie dominowały firmy zatrudniające 0–9 osób i małe (rys. 2).



Rysunek 2

Struktura przychodów sektora MSP według sekcji gospodarki w 2007 roku (%)

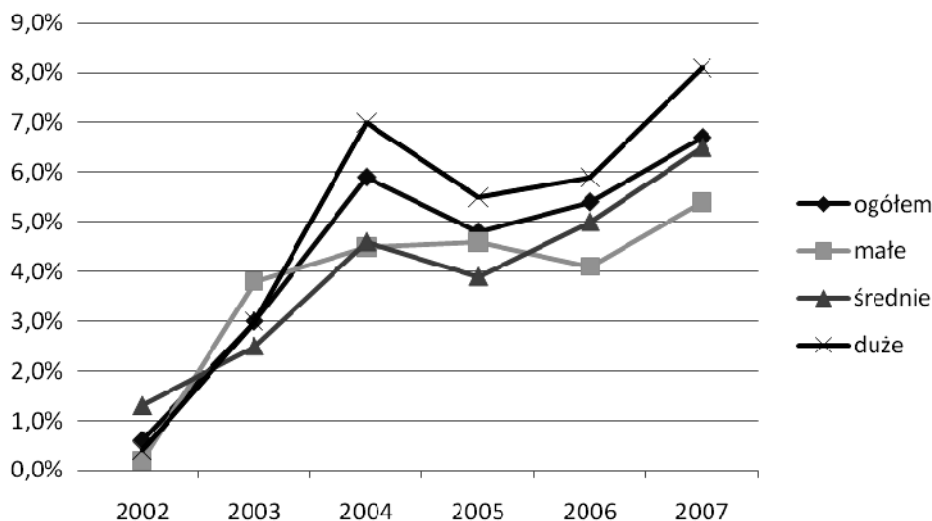
Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS, *Raporty o stanie sektora MSP w Polsce*, PARP.

W całym analizowanym okresie w największym stopniu zwiększył się jednak udział sekcji Przemysł oraz Budownictwo. Na pewno związane było to z pozyskiwaniem środków z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej i przeznaczaniem ich na inwestycje budowlane oraz przemysłowe. Łącznie w tych dwóch sekcjach wytwarzane było prawie 1/3 przychodów całego sektora MSP, ale dominującą rolę odgrywały tu podmioty średnie. Z kolei w sekcji Obsługa nieruchomości i firm dominującą rolę pełniły podmioty zatrudniające 10–49 pracowników.

Pod koniec 2007 roku liczba przedsiębiorstw prowadzących księgi rachunkowe i zatrudniających powyżej 9 osób wynosiła prawie 43 800, a ich przychody z całokształtu działalności wynosiły 1 947 225 mln zł. Stanowiły one tylko 2,7% ogólnej liczby wszystkich podmiotów aktywnych, ale ich przychody obejmowały aż 72% ogólnej wartości przychodów wszystkich przedsiębiorstw [www.stat.gov.pl]. Ich sytuacja finansowa jest poddawana różnym analizom, ze względu na uznawanie tych przedsiębiorstw za grupę reprezentatywną dla całej analizowanej populacji.

Rentowność obrotu brutto¹ we wszystkich przedsiębiorstwach prowadzących księgi rachunkowe w całym okresie 2002–2007 wykazywała tendencję wzrostową (rys. 3).

¹Wskaźnik rentowności obrotu brutto jest to wyrażona w procentach relacja wyników finansowych brutto do przychodów z całokształtu działalności. W przedsiębiorstwach prowadzących pełną księgowość różnica przychodów i kosztów z całokształtu działalności przedsiębiorstwa nazywana jest wynikiem na działalności gospodarczej. Różnica ta, skorygowana o saldo strat i zysków nadzwyczajnych, określana jest wynikiem finansowym brutto.



Rysunek 3

Rentowność obrotu brutto przedsiębiorstw w latach 2002–2007 (%)

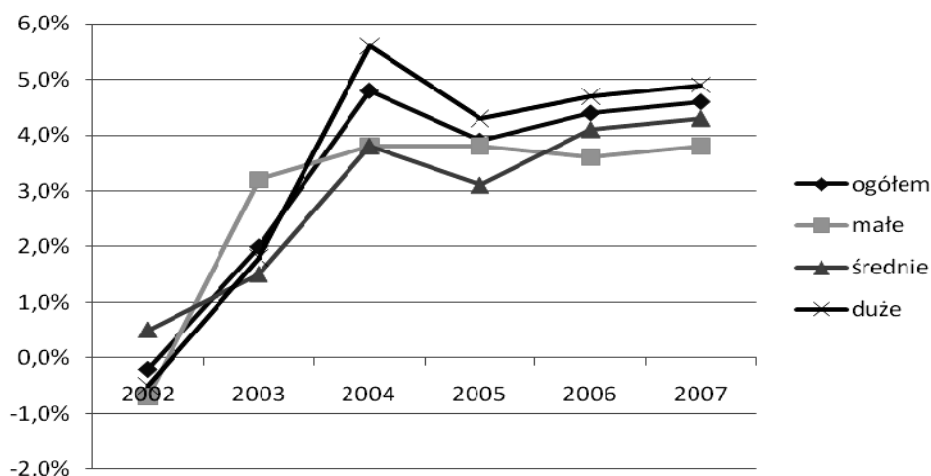
Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS, *Raporty o stanie sektora MSP w Polsce*, PARP.

Niska rentowność obrotu brutto była w 2002 roku, kiedy trwał w Polsce jeszcze kryzys gospodarczy, następnie z roku na rok widoczna była poprawa wyników finansowych podmiotów z wszystkich kategorii wielkości. Trzeba podkreślić, że w 2004 roku wskaźnik ten był najwyższy od 1998 roku i dlatego w 2005 roku został lekko zahamowany. Jednak w kolejnym roku ponownie wzrósł do 6,4%. Najwyższa rentowność obrotu brutto występowała w podmiotach zatrudniających powyżej 249 osób (prawie 8%), a najniższa była w przedsiębiorstwach małych i wynosiła około 5%. Duże znaczenie przy obliczaniu tego wskaźnika odgrywała oczywiście skala działania tych podmiotów i dlatego w największych przedsiębiorstwach osiągał on najwyższe wartości [www.stat.gov.pl].

Bardzo podobnie wyglądała sytuacja w przypadku wskaźnika rentowności obrotu netto² we wszystkich przedsiębiorstwach prowadzących księgi rachunkowe. W całym analizowanym okresie była to tendencja wzrostowa (rys. 4).

Jednak w przypadku tego wskaźnika w 2002 roku w większości podmiotów był on ujemny i dopiero od 2003 roku przybrał wartości dodatnie. Również

²Wskaźnik rentowności obrotu netto jest to wyrażona w procentach relacja wyników finansowych netto do przychodów z całokształtu działalności. W przedsiębiorstwach prowadzących pełną księgowość różnica przychodów i kosztów z całokształtu działalności przedsiębiorstwa nazywana jest wynikiem na działalności gospodarczej. Różnica ta, skorygowana o saldo strat i zysków nadzwyczajnych, określana jest wynikiem finansowym brutto. Po pomniejszeniu wyniku finansowego brutto o obowiązkowe obciążenia otrzymujemy wynik finansowy netto.



Rysunek 4

Rentowność obrotu netto przedsiębiorstw w latach 2002–2007 (%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS, *Raporty o stanie sektora MSP w Polsce*, PARP.

w 2004 roku osiągnął najwyższą wartość od 1998 roku, która w roku kolejnym została lekko przyhamowana, a jedną z przyczyn mogło być zwiększenie konkurencji na rynku po wejściu Polski do Unii Europejskiej. Najwyższą wartość rentowności obrotu netto także wykazywały podmioty największe (około 5%), a ogółem był on niższy o około 2% od rentowności obrotu brutto.

Najwyższe wskaźniki dla obu rentowności wykazywały duże przedsiębiorstwa z sekcji Transport oraz Przetwórstwo przemysłowe. Małe podmioty gospodarcze najbardziej korzystne rentowności miały w działalności budowlanej i handlowej, a firmy średnie dominowały w sekcji Handel i naprawy oraz pozostałej działalności usługowej. Występująca tendencja wzrostowa obu tych wskaźników była bardzo korzystna dla rozwoju sektora MSP, jak i całej polskiej gospodarki. Pokazywała ona, że podmioty gospodarcze umiejętnie wykorzystują środki z funduszy strukturalnych, co przekładało się na wzrost ich przychodów [www.stat.gov.pl].

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza pokazuje, że w polskiej gospodarce dominują przychody wytwarzane w przedsiębiorstwach mikro (zatrudnienie 0–9 osób) oraz zatrudniających powyżej 249 osób, a przyśpieszenie tempa wzrostu gospodarczego nastąpiło przede wszystkim dzięki aktywności największych podmiotów gospo-

darczych. W latach 2002–2007 największą dynamikę wzrostową przychodów wykazywały przedsiębiorstwa duże oraz zatrudniające 50–249 osób – średnio 7% w każdym analizowanym roku.

Sektor MSP odgrywał najważniejszą rolę w dwóch podstawowych sekcjach gospodarki (Handel i naprawy oraz Przemysł), w których udział przychodów wytworzonych w tych podmiotach wynosił 71–72%. Trzeba podkreślić, że dominowały w tych sekcjach podmioty zatrudniające 0–9 osób oraz małe.

Najkorzystniejsze wskaźniki rentowności obrotu brutto i netto wykazywały analizowane podmioty gospodarcze zatrudniające powyżej 249 osób. Trzeba również podkreślić, że w analizowanym okresie tendencja wzrostowa obu tych wskaźników wpływała korzystnie na rozwój sektora MSP, jak również całej polskiej gospodarki, zwłaszcza po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej.

Literatura

- DE D.: *Fostering entrepreneurship in Europe*, Swedish Foundation for Small Business Research 2001.
- Green Paper Entrepreneurship in Europe*, European Commission 2003.
- GUS, www.stat.gov.pl
- MAKARSKI S.: *Teoria i praktyka przedsiębiorczości w agrobiznesie*. [w:] Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości gospodarczej na obszarach wiejskich w kontekście integracji z Unią Europejską. Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Olsztyn 1999.
- Raporty o stanie sektora MSP w Polsce*. PARP 2002–2006.
- SCHUMPETER J.: *Teoria rozwoju gospodarczego*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1960.
- SIKORSKA-WOLAK I.: *Wieloaspektowość przedsiębiorczości i jej postrzeganie przez mieszkańców wsi*. [w:] Doradztwo w działalności przedsiębiorczej. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2008.
- SKOWRONEK-MIELCZAREK A.: *Małe i średnie przedsiębiorstwa, źródła finansowania*. Wydawnictwo CH Beck, Warszawa 2007.
- WIATRAK A.P.: *Pojęcie przedsiębiorczości, jej cele i rodzaje*. [w:] Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – szanse i zagrożenia. Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej, Tarnobrzeg 2003.

Financial situation of small and medium enterprises in Poland in 2002–2007

Abstract

The purpose of the presented article is a presentation of analysis results concerning largeness of income in small and medium enterprises, with particular taking into consideration the yield of gross and net return in analyzed economic subjects. In the first part of article showed a meaning of enterprise and coherent in relation to economic development. Furthermore, the second part was devoted to the financial status of small and medium enterprises functioning on Polish market. The researched conducted in elaboration based on data from Polish Agency for Enterprise Development and include 2002–2007.

