

Katarzyna Prędkiewicz

Prawdy i mity o małych przedsiębiorstwach

Ekonomiczne Problemy Usług nr 34, 660-668

2009

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

KATARZYNA PRĘDKIEWICZ

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

PRAWDY I MITY O MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTWACH

Wprowadzenie

W literaturze przedmiotu spotkać można liczne próby ujęcia zjawiska jakim są małe i średnie przedsiębiorstwa. Podmioty te opisywane są zarówno za pomocą cech jakościowych, jak i ilościowych. Nigdzie jednak nie są zdefiniowane w sposób ścisły, a istniejące definicje nie mają charakteru ogólnie obowiązującego. Twierdzi się, że małe i średnie przedsiębiorstwa są nieuchwytną koncepcją. Firmy, które konstytuują sektor małych i średnich przedsiębiorstw, są tak różnorodne, że nie da się według kilku kryteriów jakościowych bądź ilościowych dokonać ich klasyfikacji¹. Heterogeniczność sektora MSP ujawnia się również w porównaniach pomiędzy różnymi gospodarkami. Podobieństwa w skali międzynarodowej dotyczą przeważnie rozkładu firm różnej wielkości, chociaż i tu zdarzają się rozbieżności. Reszta cech jest silnie zróżnicowana.

Definicje oparte na kryteriach jakościowych przytaczają pewne właściwości małych i średnich przedsiębiorstw i zakładają, że istnieje katalog cech właściwych tym podmiotom. Kwalifikacja przedsiębiorstwa do kategorii małych i średnich firm może polegać na zbadaniu, czy większość tych cech dotyczy danego przedsiębiorstwa lub założeniu całkowitej zgodności.

Mimo licznych ujęć charakterystyki przedsiębiorstwa małego i średniego panuje dosyć zgodne przekonanie, że danemu podmiotowi mogą być przypisane cechy przedsiębiorstwa średniego, dopóki właściciel panuje nad ogółem spraw, związanych z jego funkcjonowaniem². Pozostałe cechy jakościowe przypisywane MSP czy obiegowe opinie, funkcjonujące wśród naukowców, polityków, organów władzy, a także samych przedsiębiorców, mogą już budzić wątpliwości. W artykule autorka postara się dokonać weryfikacji niektórych cech jakościowych za pomocą danych ilościowych i jakościowych, które pochodzą z różnych badań: prowadzonych przez autorkę, PKPP Lewiatan, Ministerstwo Gospodarki czy GUS.

¹ Z.J. Acs, *Small Firms and Economic Growth*, Edward Elgar Publ. Ltd 1996, vol. 1.

² T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*, PWN, Warszawa–Poznań 2001, s. 14.

Wśród cech jakościowych i obiegowych opinii o MSP jakie poddano próbie weryfikacji należy wymienić:

- małe przedsiębiorstwa szybko reagują na zmiany otoczenia rynkowego,
- małe przedsiębiorstwa są z natury innowacyjne,
- małe przedsiębiorstwa finansują się za pomocą długów,
- zatory płatnicze są dużym problemem małych przedsiębiorstw.

Są to oczywiście wybrane właściwości MSP i nie wyczerpują katalogu cech jakościowych przypisywanych mikro i małym przedsiębiorstwom, które można by poddać podobnej weryfikacji. Ze względu jednak na ograniczoną objętość artykułu, wybrano te cechy, które według opinii autorki wydają się najbardziej dyskusyjne.

Cecha pierwsza: małe przedsiębiorstwa szybko reagują na zmiany otoczenia rynkowego

Umiejętność błyskawicznego reagowania na zmiany w otoczeniu, „wychwytywanie” nawet słabych sygnałów dochodzących z rynku, uważana jest za jedną z najważniejszych zdolności MSP³. Dysponowanie siecią osobistych kontaktów z klientami (dostawcami) oznacza wąski krąg kontrahentów i ma eliminować anonimowość i formalizm w kontaktach, to z kolei ma dać możliwość natychmiastowego odbioru słabych sygnałów rynkowych⁴. Odpowiednio wczesne rozpoznanie kierunków zmian w otoczeniu pozwala na szybkie przygotowanie się do nowych warunków.

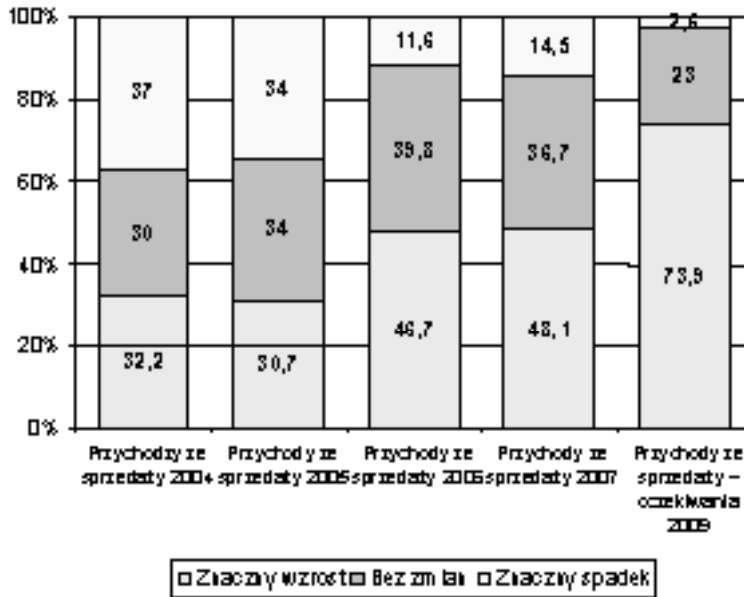
W świetle badań prowadzonych przez Konfederację Pracodawców Polskich Lewiatan, cecha ta budzi wątpliwości. We wrześniu 2008 roku przeprowadzono badania ankietowe w grupie 1100 małych i średnich przedsiębiorstw⁵. Zapytano między innymi o oczekiwania dotyczące przychodów i zysków. Zaskakujące było to, że pomimo rozpowszechnionej w mediach informacji o kryzysie finansowym, firmy małe i średnie oczekiwały większego wzrostu przychodów (rys. 1) i zysków niż w roku 2008 i w poprzednich. Można powiedzieć nawet, że oczekiwania były zaskakująco optymistyczne w porównaniu do poprzednich lat: aż 73,9% badanych przedsiębiorstw uważało, że nastąpi wzrost przychodów w 2009 roku, podczas gdy w latach wcześniejszych odsetek ten mieścił się w granicach 32–48%. Od 2005 roku wyraźnie zwiększyła się liczba firm, które informowały o wzroście przychodów, a istotna zmiana nastąpiła w 2007 roku, kiedy to wzrost przychodów deklarowało aż 46% MSP. Małe firmy zatem z opóźnieniem są beneficjentami wzrostu gospodarczego i w sytuacji, kiedy w dużych firmach odczuwa się kryzys gospodarczy i planuje zwolnienia

³ K. Safin, *Zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Lanego we Wrocławiu, Wrocław 2003, s. 38.

⁴ *Ibidem*, s. 37.

⁵ M. Stareczewka-Krzysztozek, *Konkurencyjność sektora MSP 2008*, PKPP LEWIATAN, Warszawa 2008, s. 14.

pracowników, małe przedsiębiorstwa patrząc w przeszłość, wciąż wierzą w utrzymanie korzystnych tendencji wzrostu przychodów, niezależnie od tego, co dzieje się na rynku.



Rys. 1. Zmiany przychodów w latach 2004–2007 w MSP i oczekiwania dotyczące 2009 roku

Źródło: M. Stareczewka-Krzysztozek, *Konkurencyjność sektora MSP 2008*, PKPP LEWIATAN, Warszawa 2008, s. 14.

Konsekwencją odbierania sygnałów rynkowych z opóźnieniem jest niedostosowanie cyklu inwestycyjnego w MSP do cyklu koniunkturalnego. Inwestycje planowane są najczęściej pod koniec okresu prosperity. Wcześniej MSP maksymalnie wykorzystują moce wytwórcze. Wynika to również ze skłonności do samofinansowania inwestycji, a to wymaga wcześniejszej długookresowej tezauryzacji zysków. Zatem po kilku latach dobrej koniunktury przypada okres podejmowania inwestycji przez właścicieli MSP. Zwiększanie mocy produkcyjnych przypada najczęściej na okres końca koniunktury, bądź też już początek kryzysu. Jak wynika z badań PKPP Lewiatan, nawet w warunkach przepowiadanego obecnie kryzysu, MSP zamierzają inwestować w 2009 roku i to w większym zakresie niż w poprzednich latach. Aż 41,3% MSP deklaruowało inwestycje w majątek trwałe, podczas gdy w latach poprzednich było to od 24 do 30%. Obala to znów tezę o szybkim odbieraniu sygnałów rynkowych przez MSP, a potwierdza o cyklu inwestycyjnym niedostosowanym do cyklu koniunkturalnego.

Cecha druga: małe przedsiębiorstwa są z natury innowacyjne

Przedsiębiorczość często utożsamiana jest z innowacyjnością. Według J. Schumpetera⁶, przedsiębiorczość jest podstawowym źródłem innowacji i rozwoju. Wzrost gospodarczy jest możliwy dzięki przedsiębiorcom, a oni kojarzeni są z małymi firmami. Mówi się o przedsiębiorcy jako innowatorze⁷ i podmiocie, dzięki któremu wprowadzane są zmiany. Wśród korzyści z działania MSP wyróżnia się efekt innowacyjności (postępu technicznego)⁸.

W świetle danych liczbowych, ta cecha MSP w Polsce nie ma uzasadnienia. Wynika to ze skromnych nakładów na badania i rozwój oraz z małej ilości patentów zgłaszanych nie tylko przez MSP, ale przez wszystkie przedsiębiorstwa (ok. 2 tys. rocznie⁹). Wartość jednego z najważniejszych wskaźników z zakresu statystyki nauki i techniki dotycząca innowacyjności, czyli relacji nakładów na działalność B+R do PKB w ostatnich latach kształtowała się na zbliżonym poziomie około 0,5%¹⁰, podczas gdy średnia unijna wynosi 1,8%, przy czym udział przedsiębiorstw w całkowitych wydatkach na B+R wyniósł 26%¹¹.

W świetle badań empirycznych, innowacyjność przedsiębiorstw koreluje ściśle z ich wielkością: małe przedsiębiorstwa są w mniejszym stopniu innowacyjne niż duże. Wśród małych firm przemysłowych, objętych badaniem przez GUS, 13,9% wdrożyło innowacje w latach 2004–2006, wobec 17% w okresie 2002–2004, w grupie średnich było to 37,4%, czyli też mniej w stosunku do 40% w poprzednich latach, zaś w przypadku dużych firm innowacje wdrożyło 65,5% podmiotów, co jest wartością zbliżoną do zanotowanej w latach 2002–2004 (67%)¹².

Niska innowacyjność przedsiębiorstw najmniejszych ma swoje źródło w kilku obszarach. Za najważniejszą barierę we wdrażaniu rozwiązań innowacyjnych MSP uznały brak możliwości sfinansowania takiego typu przedsięwzięć (38% ankietowanych przedsiębiorstw)¹³. Co trzeci przedsiębiorca wskazał na zbyt duże ryzyko związane z wdrożeniem innowacji, zaś co piąty na brak zainteresowania nowymi produktami (usługami) ze strony klientów (odbiorców). Zatem za główną barierę w rozwoju innowacji należy uznać barierę kapitałową. W drugiej kolejności wskazuje się na niechęć przedsiębiorców do podejmowania ryzyka, co przeczy idei przedsiębiorczości. Brak zainteresowania produktem/usługą

⁶ J. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960, s. 25.

⁷ K. Safin, *op.cit.*, s. 27.

⁸ *Ibidem*, s. 48.

⁹ W 2006 r. zgłoszono do ochrony w UP RP 2157 wynalazków (dla porównania w 2005 r. wynalazków 2028 w 2004 r. – 2381, w 2003 r. – 2268, w 2002 r. – 2313, w 1995 r. – 2595, a w 1990 r. – 4105) za *Przedsiębiorczość w Polsce 2007*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2008, s. 52.

¹⁰ *Przedsiębiorczość w Polsce...*, s. 48.

¹¹ *Ibidem*, s. 47.

¹² *Innowacyjność 2008*, A. Żołnierski (red), PARP, Warszawa 2008, s. 7.

¹³ *Trendy rozwojowe MSP w ocenie przedsiębiorców w pierwszej połowie 2008 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2008, s. 18.

wynika z niechęci do kreowania nowych potrzeb klientów. Przedsiębiorcy mali częściej zaspokajają już istniejące zapotrzebowanie na określone produkty/usługi.

Cecha trzecia: MSP finansują się za pomocą długów

Często można spotkać się ze stwierdzeniem, że przedsiębiorstwa z sektora MSP najczęściej finansują swoją działalność za pomocą długu¹⁴. Dane liczbowe, a także deklaracje przedsiębiorców, nie potwierdzają tej cechy. Jest ona prawdziwa tylko dla niewielkiej grupy mikro i małych przedsiębiorstw, a generalnie można mówić wręcz o unikaniu długu i awersji MSP do kapitału obcego.

Ciekawych informacji w tym zakresie dostarczają badania prowadzone przez autorkę¹⁵. Średnie arytmetyczne wskaźnika zadłużenia ogółem dla sektora MSP w latach 1995–2004 zostały ujęte w tabeli 1. Wielkości te oscylują wokół wartości 50% i nie odbiegają od zalecanych w tej kwestii w literaturze norm. Aczkolwiek daje się zauważyć, że średnie zadłużenie mikro i małych przedsiębiorstw jest wyższe niż przedsiębiorstw średnich.

Tabela 1

Średnie zadłużenie przedsiębiorstw z sektora MSP (%)

Rok	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Mikro firmy	53	76	54	53	53	53	52	62	55	50
Małe firmy	61	63	61	62	61	56	54	62	55	52
Średnie firmy	50	53	52	55	55	52	51	59	51	49

Źródło: opracowanie własne.

Do analizy struktury zadłużenia MSP w 2004 roku wykorzystano histogramy (rys. 2) i poczyniono następujące obserwacje.

1. Histogram w mikroprzedsiębiorstwach różni się od histogramu przedsiębiorstw małych i średnich. Więcej przedsiębiorstw mieści się w przedziale z udziałem zobowiązań w aktywach od 0 do 10%. Po 13% firm znalazło się w przedziałach 70–80%

¹⁴ *Przedsiębiorczość w Polsce...*, s. 89.

¹⁵ Badania empiryczne zostały oparte na sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstw z sektora MSP, a także ankietę przeprowadzoną wśród 200 przedsiębiorców. Sprawozdania finansowe obejmowały lata 1995–2004 i pozyskane zostały z bazy opracowanej przez Wywiadownię Gospodarczą InfoCredit. Liczba badanych przedsiębiorstw dla poszczególnych lat kształtowała się następująco: 1995 r. – 863, 1996 r. – 2131, 1997 r. – 3309, 1998 r. – 5109, 1999 r. – 7302, 2000 r. – 8581, 2001 r. – 11 881, 2002 r. – 11 968, 2003 r. – 13654, 2004 r. – 12 241. Grupa przedsiębiorstw z sektora MSP została podzielona na podstawie kryterium liczby osób zatrudnionych na trzy podgrupy na: mikroprzedsiębiorstwa (do 9 zatrudnionych), małe przedsiębiorstwa (10–49 zatrudnionych) oraz średnie przedsiębiorstwa (50–249 zatrudnionych).

i 80–90%. Sporo podmiotów (11%) znalazło się również w przedziale 80–90%. Do przedziału 70–90% należy więc aż 26% mikroprzedsiębiorstw.

2. W małych przedsiębiorstwach dominującym przedziałem jest 70–80% znalazło się w nim 13% badanych podmiotów w tej grupie.
3. W średnich przedsiębiorstwach dominującym przedziałem jest: 60–70% (12,5%), następnie 50–60% (12,4% firm). Do przedziału 50–70% należy więc 25% firm.

Mikroprzedsiębiorstwa są więc grupą bardzo niejednorodną. Z jednej strony spora grupa unika kapitału obcego, z drugiej natomiast w dużej liczbie przedsiębiorstw udział zadłużenia w pasywach sięga 80–90%. Wraz z wzrostem przedsiębiorstwa proporcje te zmieniają się. W średnich firmach wskaźnik zadłużenia skupia się w granicach 50–80%.

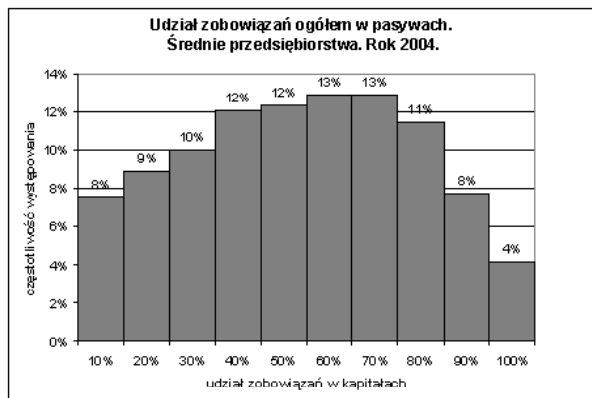
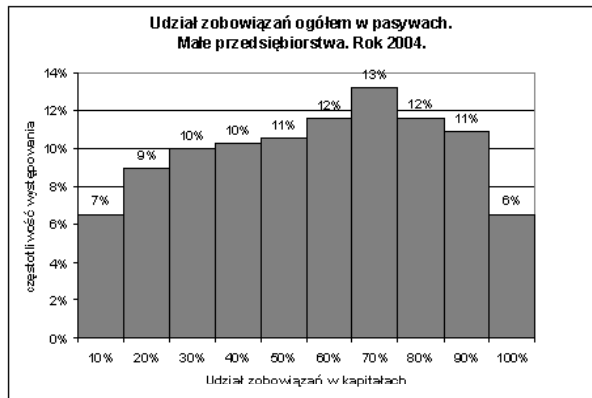
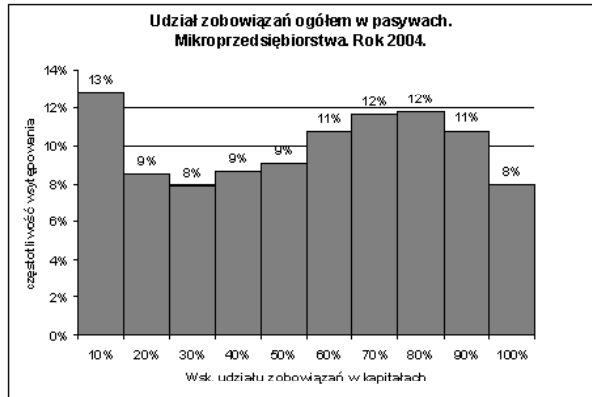
Pogląd, jakoby MSP finansowały się głównie za pomocą długu, można również odrzucić na podstawie analizy ich sprawozdań finansowych pod kątem korzystania przez nie z kredytów bankowych, a także na podstawie prowadzonych badań ankietowych.

Wnioski z analizy statystycznej udziału zobowiązań długoterminowych w zobowiązaniach ogółem są następujące: co najmniej 75% mikroprzedsiębiorstw nie posiada zobowiązań długoterminowych (trzeci kwartyl jest równy 0). Jeżeli weźmiemy pod uwagę średnią arytmetyczną, to w latach 1995–2004 w mikrofirmach udział zobowiązań długoterminowych w zobowiązaniach ogółem jest najniższy (około 2–3%), w średnich przedsiębiorstwach najwyższy (około 7%), a w firmach małych przyjmuje wielkości pośrednie (4–5%). Z kolei w 2004 roku 85% mikroprzedsiębiorstw, 68% firm małych i 47% firm średnich nie posiadało zobowiązań długoterminowych, a wraz ze wzrostem przedsiębiorstwa zwiększał się udział w długoterminowych w zobowiązaniach.

Wnioski w stosunku do udziału kredytów i pożyczek krótkoterminowych w zobowiązaniach są identyczne, jak w przypadku zobowiązań długoterminowych. Największy udział kredytów i pożyczek w zobowiązaniach ogółem zanotowały średnie firmy, najmniejszy natomiast firmy mikro. Mediana z kolei jest równa 0% w każdej z analizowanych grup. Oznacza to, że co najmniej 50% obserwowanych mikro, małych i średnich przedsiębiorstw nie posiadało krótkoterminowych pożyczek i kredytów. Dopiero 3 kwartyl wskazuje na zróżnicowanie. Nadal w latach 1997–2001 w 75% badanych mikroprzedsiębiorstwach wskaźnik udziału kredytów i pożyczek w zobowiązaniach ogółem, wynosił 0%. 3/4 mikroprzedsiębiorstw nie zaciągało więc w omawianym okresie kredytów i pożyczek.

Spostrzeżenia z powyższych badań potwierdzają również aktualne badania ankietowe. Z kredytów nie korzysta ponad 70% mikro, 45% małych i ponad 30% średnich przedsiębiorstw¹⁶.

¹⁶ *Trendy rozwojowe MSP...*, s. 17.



Rys. 2. Histogramy – udział zobowiązań w pasywach

Źródło: opracowanie własne.

Cecha czwarta: zatory płatnicze są dużym problemem małych przedsiębiorstw

W literaturze, dotyczącej funkcjonowania MSP, często można spotkać stwierdzenie, że zatory płatnicze¹⁷ są poważnym problemem mikro i małych przedsiębiorstw i przyczyną upadku wielu z nich.

Zatory płatnicze oraz ogromna skala zadłużenia rzeczywiście były głównym zagrożeniem dla płynności finansowej w okresie transformacji ustrojowej¹⁸. Wzajemne zadłużanie się przedsiębiorstw stanowiło podstawowe źródło finansowania majątku obrotowego, o znaczeniu dużo większym niż krótkoterminowe kredyty bankowe. Wraz z poprawą koniunktury gospodarczej poziom zatorów płatniczych, spowodowany opóźnieniami w regulowaniu należności przez kontrahentów, maleje i dotyczy coraz mniejszej ilości przedsiębiorstw, chociaż nie stracił zupełnie na znaczeniu.

Mimo ogólnej poprawy płynności finansowej, również małych przedsiębiorstw o niskiej dyscyplinie płatniczej dłużników i rozpowszechnieniu opóźnień w płatnościach świadczą wyniki badań wskazujące, iż 97% małych i średnich przedsiębiorstw na co dzień spotyka się z problemem opóźnionych należności¹⁹. Również z ankiety przeprowadzonej przez autorkę wynika, że niemal wszystkie przedsiębiorstwa, deklarujące udzielanie kredytu kupieckiego, miały w swoim portfelu należności przeterminowane. Najwięcej przedsiębiorstw twierdziło, że należności przeterminowane stanowią od 10–20% należności ogółem. Do najważniejszych przyczyn opóźnionych płatności należą trudności finansowe dłużnika oraz traktowanie dostawcy jako źródło bezpłatnego finansowania (umyślne opóźnianie płatności).

Wnioski

Powtarzane obiegowe opinie o MSP, a także przypisywane im cechy jakościowe, powinny być podawane okresowej weryfikacji. W artykule przytoczono tylko cztery tezy, dotyczące MSP i żadna z nich nie jest uzasadniona. Zmieniające się warunki funkcjonowania mikro i małych przedsiębiorstw w Polsce bezpośrednio oddziałują na sposób ich działania.

Pewne cechy MSP można uznać za prawdziwe, ale tylko w odniesieniu do ściśle określonego czasu, np. powszechne zjawisko występowania zatorów płatniczych w małych firmach charakterystyczne było dla początkowego okresu transformacji ustrojowej, a obecnie straciło na znaczeniu.

¹⁷ Zatory płatnicze, polegają na tym, że przedsiębiorstwa nie płacą swoich zobowiązań, ponieważ same nie otrzymują zapłaty.

¹⁸ *Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw w okresie transformacji*, U. Wojciechowska (red), Wydawnictwo Szkoły Głównej w Warszawie, Warszawa 2001, s. 38.

¹⁹ Badanie przeprowadzone w 2004 r. przez Euler Hermes Zarządzanie Ryzykiem Sp. z o.o. na grupie 1500 przedsiębiorstw, których roczny obrót nie przekracza 10 mln zł (www.eulerhermes.pl).

Za mit można więc uznać, to, że przedsiębiorstwa mniejsze szybko reagują na sygnały rynkowe. Mitem jest również wysoka innowacyjność przedsiębiorstw najmniejszych. Jak pokazały badania, poziom innowacyjności skorelowany jest z wielkością przedsiębiorstwa, a im ono mniejsze, tym charakteryzuje się mniejszą innowacyjnością. Mitem jest również wysokie zadłużenie tych przedsiębiorstw. Firmy mikro i małe najczęściej deklarują finansowanie inwestycji ze środków własnych, a w codziennej działalności unikają kredytów.

Kolejne cechy jakościowe, które wymagają weryfikacji, według autorki, to między innymi: działanie mikro i małych przedsiębiorstw głównie na rynkach lokalnych, brak określonej strategii czy finansowanie początkowej fazy rozwoju przedsiębiorstwa z środków własnych oraz rodziny i znajomych (fools and family).

FACTS AND MYTHS RELATED TO SMALL COMPANIES

Summary

In this article author has tried to verify some qualitative features of small companies. Four such features were selected: fast reaction to market signals, innovative character of small firms, using debt as main source of capital and payment gridlock as main SME problems. To debunk mentioned beliefs author used results of own, PKPP Lewiatan, Ministry of Economy, PARP and GUS researches.