

Bogusław Kaczmarek

Wybrane zagadnienia funkcjonowania MSP na współczesnym rynku

Ekonomiczne Problemy Usług nr 50, 179-185

2010

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.

BOGUSŁAW KACZMAREK

Uniwersytet Łódzki

WYBRANE ZAGADNIENIA FUNKCJONOWANIA MSP NA WSPÓŁCZESNYM RYNKU

Wstęp

Odpowiedzi na pytanie o sens istnienia sektora MSP już wiele lat temu udzielił J. Schumpeter, gdy sformułował swą znaną tezę o „kreatywnej destrukcji”¹. Według niej, kapitalizm nie mógłby istnieć bez ciągłego rodzenia się nowych firm, powstających na gruzach tych, które upadły. Dzięki temu zdrowa kapitalistyczna gospodarka podlega wciąż reinkarnacji, jest w ciągłym procesie transformacji wiodącej ją na coraz wyższy poziom. Jednak proces upadania starych i rodzenia się nowych firm, a więc formowania się sektora MSP, nie przebiega wszędzie jednakowo. Gospodarcze i społeczne funkcje pełnione przez małe i średnie przedsiębiorstwa zależą zarówno od osiągniętego już poziomu rozwoju gospodarczego, jak i ustroju społeczno-politycznego. Nawet w krajach o podobnym poziomie gospodarki rola małych i średnich przedsiębiorstw jest inna, a stan rozwoju zróżnicowany. Odmienna jest bowiem polityka promocji tego sektora, kultura przedsiębiorcza i stosunek społeczeństwa do inicjowania i prowadzenia działalności gospodarczej przez członków danej społeczności.

Definicje małej firmy

Wśród różnych możliwości definicji małej (średniej) firmy można wyodrębnić dwa podstawowe typy: 1) definicje oparte na kryteriach ilościowych, 2) definicje oparte na kryteriach jakościowych. Do definicji przyjmujących za punkt wyjścia kryteria ilościowe należą m.in. definicje wykorzystujące bezwzględne

¹ B. Piasecki, *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, PWN, Warszawa–Łódź 1999, s. 63.

miary wielkości, w tym m.in. wielkość zatrudnienia (liczba zatrudnionych lub pracujących), wartość rocznych obrotów, wartość majątku trwałego itd. Kryteria jakościowe wykorzystywane są w definicjach opierających się na takich cechach firmy, jak: finansowa niezależność, jedność własności i zarządzania, udział na rynku, struktura organizacyjna (stopień jej spłaszczenia) itd. Kryteria te mogą być wykorzystywane w formie czystej lub mieszanej, zależnie od celu dokonywanego podziału i metod grupowania firm².

W Polsce do tej pory nie ma jednolitej definicji małej (średniej) firmy³. W stosowanym przez Główny Urząd Statystyczny podziale przedsiębiorstw przyjmuje się bardzo niskie liczby pracujących (co jest prawdopodobnie jeszcze reminiscencją okresu gospodarki centralnie planowanej). W związku z tym do firm dużych zalicza się już przedsiębiorstwa o liczbie pracujących w przemyśle i w budownictwie – powyżej 50 osób, a w pozostałych rodzajach działalności – powyżej 20 osób (w innych krajach tego typu firmy są klasyfikowane jako średnie, a nawet małe). Natomiast do firm małych zalicza się przedsiębiorstwa o liczbie pracujących do 5 osób (bez względu na rodzaj prowadzonej działalności), a do firm średnich – firmy o liczbie pracujących 6–50 osób w przemyśle i budownictwie oraz 6–20 osób w pozostałych rodzajach działalności (w innych krajach część z tych firm tworzy kategorię mikroprzedsiębiorstw oraz firm małych).

Ministerstwo Finansów natomiast stosuje kryteria mieszane i nie formułujące *explicite* małej i dużej firmy. Biorąc pod uwagę takie elementy jak: liczba zatrudnionych, wielkość obrotów B. Piasecki konstatuje, że wielość stosowanych kryteriów i różnorodność spotykanych definicji skłania do zastanowienia się nad sensem tworzenia jednej, „uniwersalnej” definicji małych lub średnich przedsiębiorstw. Wydaje się, że znacznie większą praktyczną użyteczność mają te definicje i systemy klasyfikacji, które odpowiadają konkretnym potrzebom definiującego oraz mogą:

- stanowić punkt wyjścia sformułowania i wdrożenia efektywnej polityki promowania i wspierania rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw; w tym przypadku adekwatnym sposobem operacjonalizacji pojęcia małej firmy i generalnie sektora MSP byłoby wykorzystanie kryteriów mieszanych;

² Podstawy prawnoorganizacyjne definiowania MSP zostały opublikowane w Wielkiej Brytanii w 1971 roku w tzw. „Raporcie Boltona”.

³ Sytuacja ta ulegnie prawdopodobnie zmianie po zakończeniu prac nad nową ustawą „Prawo przemysłowe”.

- być podstawą tworzenia czytelnych i porównywalnych zbiorów statystycznych, służących analizom społeczno-ekonomicznym, badaniom tempa i dynamiki przeobrażeń, ich kierunku, struktury gałęziowej i terytorialnej itd.: w tym przypadku operacjonalizacja pojęcia małej firmy (sektora MSP) powinna być dokonywana wyłącznie na podstawie kryteriów ilościowych;
- stać się podstawą budowania efektywnego systemu finansowania rozwoju małej/średniej firmy, obejmującego, z jednej strony, system podatkowy, z drugiej zaś – system zewnętrznego zasilenia finansowego (kredyty, pożyczki, poręczenia, subwencje, ulgi); i w tym przypadku operacjonalizacja pojęcia małej firmy (sektora MSP) powinna być dokonywana wyłącznie na podstawie kryteriów jakościowych⁴.

Rodzaj prowadzonej działalności, wyposażenie w środki produkcji, zalicza do małych firm te podmioty, które:

- w przypadku przemysłu przetwórczego – zatrudniają poniżej 200 pracowników;
- w przypadku budownictwa – zatrudniają do 25 osób;
- w przypadku handlu detalicznego – mają roczny obrót nie przekraczający 50 tys. funtów;
- w przypadku transportu drogowego – posiadają nie więcej niż sześć pojazdów.

Obok tych kryteriów Raport Boltona wymienia dodatkowo trzy następne cechy decydujące o zaklasyfikowaniu do małych firm:

- cechę o charakterze ekonomicznym, wyrażającą się względnie małym udziałem na rynku;
- cechę dotyczącą zarządzania, znajdującą swój wyraz w osobistym kierowaniu firmą przez jej właściciela lub współwłaściciela, a nie za pomocą sformalizowanej struktury kierowniczej;
- cechę o charakterze właścicielskim, oznaczającą niezależność firmy; w tym ujęciu mała firma nie stanowi części dużego przedsiębiorstwa, a właściciele – kierownicy są w swoich podstawowych decyzjach wolni od kontroli zewnętrznej.

Zasady zawarte w Raporcie Boltona były wielokrotnie zmieniane zarówno w Europie, jak i w Stanach Zjednoczonych.

⁴ B. Piasecki, *op.cit.*, s. 59.

Funkcje MSP

O ile duże przedsiębiorstwa mogą występować w określonych dziedzinach działalności gospodarczej, gdzie popyt na ich produkty i świadczone usługi jest dostatecznie duży, o tyle zakresu działalności małych przedsiębiorstw nie ogranicza duża skala popytu. Mogą one zaspokajać tylko część popytu na produkty lub usługi, np. na rynku lokalnym lub regionalnym⁵, albo też mogą być nastawione na wytwarzanie produktów i świadczenie usług specjalistycznych, na które jest mały i często krótkotrwały popyt, a do tego nie są nimi zainteresowane duże przedsiębiorstwa. Swoją działalnością małe firmy rozszerzają asortyment wyrobów i usług oferowanych odbiorcom. Szerokie pole działalności stwarza dla nich handel detaliczny.

Wprawdzie małe przedsiębiorstwa w ujęciu globalnym mają relatywnie nieduży wpływ na rynku, jednak zwraca się uwagę, że „w ciągu ostatniego dziesięciolecia zwiększają swą liczbę zatrudnionych, podczas gdy wielkie przedsiębiorstwa zwalniają pracowników”⁶. Z uwagi na nieduży potencjał produkcyjny czy usługowy małe przedsiębiorstwo ma ograniczone możliwości kształtowania swego otoczenia rynkowego. Tak więc w relacjach pomiędzy nim a otoczeniem dominuje proces przystosowywania się małego przedsiębiorstwa do otoczenia.

Małe przedsiębiorstwa przemysłowe mogą produkować lub świadczyć⁷:

- wyroby finalne konsumpcyjne lub zaopatrzeniowo-inwestycyjne;
- elementy kooperacyjne dla dużych przedsiębiorstw;
- usługi konsumpcyjne lub produkcyjne dla innych przedsiębiorstw lub innego typu podmiotów gospodarczych (np. usługi remontowe);
- usługi handlu detalicznego.

W małych przedsiębiorstwach częściej niż w dużych występuje produkcja jednostkowa i małoseryjna. Podejmują one często produkcję wyrobów zaspokajających potrzeby tylko niewielkich, ściśle określonych grup odbiorców, a więc wyrobów specjalnych (produkcyjnych lub konsumpcyjnych), odpowiadających popytowi o ograniczonym rozmiarze. Określa się to często strategią niszy. Produkcja taka najczęściej nie interesuje dużych producentów. Nie jest racjonalne

⁵ Wytwarzanie niektórych wyrobów przemysłowych ma sens tylko dla odbiorców na rynku lokalnym lub regionalnym. Wynika to albo z charakteru i cech samego produktu i surowca, z którego jest wytwarzany, albo z odmienności popytu na tych rynkach.

⁶ M. Rainelli, *Ekonomia przemysłowa*, PWN, Warszawa 1996, s. 114.

⁷ S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2006, s. 267.

podejmowanie przez małe przedsiębiorstwa produkcji takich samych wyrobów lub świadczenia takich samych usług, jakie wytwarzają lub świadczą duże firmy, gdyż jednostkowe koszty produktów czy usług są dla nich ze względu na małą skalę działalności wyższe, i to często znacznie niż w przedsiębiorstwach dużych⁸.

Jeżeli chodzi o produkcję kooperacyjną, to gdy dotyczy ona dużej części produkcji, a jej odbiorca jest tylko jeden (albo kilku), to małe przedsiębiorstwo – dostawca może popaść w dużą zależność od swych odbiorców kooperacyjnych. W takiej sytuacji mówi się, że małe przedsiębiorstwa mają słabą pozycję przetargową w stosunku do przedsiębiorstw dużych. Takie uzależnienie małych kooperacyjnych firm od potężnych koncernów występuje np. w Japonii.

Często jako właściwą domenę dla działalności małych przedsiębiorstw widzi się produkcję innowacyjną. Same firmy ją realizujące określa się przedsiębiorstwami innowacyjnymi lub inkubatorami nowej techniki. Działalność innowacyjna polega na opracowywaniu nowych konstrukcji i technologii wyrobów oraz ich produkcyjnym zastosowaniu, które później przejmą do wytwarzania na większą skalę duże przedsiębiorstwa⁹.

Można zatem powiedzieć, że MSP obok funkcji gospodarczych – typowych dla podmiotów prowadzących działalność gospodarczą, pełnią także ważne funkcje społeczne polegające na kreowaniu przedsiębiorczych postaw, wskazywaniu szans i możliwości samozatrudnienia, a także osiągnięcia sukcesu i zmiany statusu społecznego.

Wybrane właściwości zarządzania w MSP

Z uwagi na to, że MSP pod względem zasobów posiada niewielkie zasoby kapitałowe i zatrudnia niewielką liczbę pracowników, a pod względem relacji

⁸ *Op.cit.*, s. 60.

⁹ Przedsiębiorstwem innowacyjnym określa się przedsiębiorstwo, dla którego innowacje są przedmiotem podstawowej działalności. Zob. A. Sosnowska, S. Łobejko, A. Kłopotek, *Zarządzanie firmą innowacyjną*, Difin, Warszawa 2000, s. 11. K. Poznańska stwierdza na podstawie analiz porównawczych, że innowacyjność w małych przedsiębiorstwach w krajach wysoko rozwiniętych oraz w Polsce jest niższa niż w przedsiębiorstwach dużych. Stosunek innowacyjności małych i wielkich przedsiębiorstw w krajach wysoko rozwiniętych kształtuje się jak 1:2, a w Polsce jak 1:5,5. Świadczy to o niskiej aktywności innowacyjnej polskich małych przedsiębiorstw. Zob. K. Poznańska, *Innowacyjność jako czynnik determinujący wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw*, w: *Przedsiębiorstwo na przełomie wieków*, praca zbiorowa pod red. B. Godziszewskiego, M. Haffera, M.J. Stankiewicz, Wydawnictwo UMK, Toruń 2001, s. 293.

z rynkiem ma niewielki udział w rynku¹⁰, ma małe możliwości kształtowania tego rynku, ale jednocześnie ma wyjątkowo silną zdolność elastycznego przystosowywania się do zmian na rynku i bliskie kontakty z klientami, dostawcami i innymi partnerami na rynku, zarządzanie w tego typu podmiotach gospodarczych charakteryzuje się specyficznymi właściwościami:

- a) MSP są zarządzane na ogół przez właścicieli, nie występują więc charakterystyczne dla dużych firm sprzeczności interesów między właścicielami a menedżerami;
- b) W MSP w ograniczonym zakresie stosowane jest zarządzanie strategiczne, przeważa natomiast zarządzanie operacyjne, które jak pisze S. Kasiewicz¹¹:
 - w pełni umożliwia kontrolowanie i monitorowanie jednostkowych kosztów wytwarzania wyrobów i świadczenia usług;
 - zapewnia stałą jakość wytwarzanych wyrobów przy spełnianiu coraz wyższych jakościowych wymagań klientów;
 - szybkość i niezawodność dostawy;
 - szybkość reakcji na zmiany popytu;
 - elastyczność, wyrażająca się zdolnością do szybkiego wprowadzania nowych produktów i ich modyfikacji, uruchamiania nowych procesów pracy oraz zmian w wewnętrznym funkcjonowaniu przedsiębiorstwa;
- c) decyzje kierownicze są podejmowane głównie z punktu widzenia korzyści krótkookresowych (a więc są łatwiejsze niż w dużym przedsiębiorstwie);
- d) wszystkie najważniejsze decyzje podejmuje naczelny kierownik (właściciel);
- e) struktura organizacyjna nie jest rozbudowana i ma małą ilość szczebli (co przyspiesza proces decyzyjny);
- f) wewnętrzna organizacja przedsiębiorstwa jest mało sformalizowana;
- g) zarządzanie ma bardziej charakter „intuicyjny” niż „naukowy”¹²;
- h) pracownicy są bardziej zintegrowani ze sobą i z kierownikami, bardziej identyfikują się z firmą, co pozytywnie wpływa na atmosferę pracy.

¹⁰ Jak twierdzi M. Rainelli, sytuacja na rynkach globalnych w tym względzie zmienia się szczególnie w ostatnich 10-ciu latach – „MSP zwiększają swą liczbę zatrudnionych, podczas gdy wielkie przedsiębiorstwa zwalniają pracowników”. M. Rainelli, *Ekonomia przemysłowa*, PWN, Warszawa 1996, s. 114.

¹¹ S. Kasiewicz, *Zarządzanie operacyjne w dobie globalizacji*, Difin, Warszawa 2002, s. 75.

¹² S. Sudoł twierdzi, że „kluczem do powodzenia są trafne sądy, doświadczenie, intuicja, bezpośredni udział w rynku, a nie praca sztabowo-analityczna i modele matematyczne”. S. Sudoł, *op.cit.*, s. 270.

Czy wymienione wyżej „specyficzne” właściwości zarządzania w MSP zapewniają sukces? Ich specyfika powoduje, że są wyraźnie określone i mogą do tego sukcesu bezpośrednio się przyczynić.

SELECTED ISSUES FUNCTIONING OF SMALL AND MEDIUM SIZED ENTERPRISES ON THE CONTEMPORARY MARKET

Summary

The article is devoted to presentation of:

- Areas (dimension measure and qualitative criteria) of SME defining;
- Functions of SME;
- Selected properties of management using in SME.

Translated by Bogusław Kaczmarek