Małgorzata Kokocińska

Kryteria wyróżniania oraz problemy ocen statystyczno-ekonomicznych małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w okresie transformacji

Przełom lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych wiąże się z ewolucją statystyki gospodarki w Polsce, w tym w znacznej mierze dotyczącą kategorii małych i średnich przedsiębiorstw. Kryteria podziałów przedsiębiorstw nie są kategoriami bezwzględnymi i w zależności od potrzeb oraz struktury gospodarki mogą przyjmować bardziej lub mniej elastyczne formy. Poniżej zaprezentowano przegląd takich kryteriów odniesionych do krajów gospodarki rynkowej oraz do polskiej gospodarki w okresie przechodzenia do gospodarki rynkowej. Wykorzystane wybrane dane statystyczne ilustrują zmiany ilościowe, jakie zaszły w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw przy wprowadzanych równolegle metodologicznych modyfikacjach statystyki tego sektora gospodarki.

Przyjęte w Polsce i usankcjonowane prawnie Ustawą z 1985 r.[1] pojęcie drobnej wytwórczości łączyło w sobie wiele dziedzin i rodzajów działalności gospodarczej, zasadniczo różniących się od siebie. Różnice dotyczyły skali gospodarowania (jednoosobowe zakłady i kilkutysięczne firmy), a także formy własności – od państwowej poprzez spółdzielczą do prywatnej, reprezentowanej przez tzw. zagraniczne przedsiębiorstwa drobnej wytwórczości oraz rzemiosło.

---

[1] Ustawa o drobnej wytwórczości, Dziennik Ustaw z dnia 31 stycznia 1985 r., nr 3.

Konsekwencją uregulowania ustawowego była statystyka GUS, która do drobnej wytwórczości zaliczała w zakresie gospodarki uspołecznionej[2] wybrane jednostki państwowe, spółdzielcze, organizacji społecznych oraz zagraniczne przedsiębiorstwa drobnej wytwórczości.

Wraz z tworzeniem się zrębów nowego ładu gospodarczego na przełomie lat 1989/1990 pojęcie drobnej wytwórczości w sensie prawnym utraciło rację bytu. Stało się tak za przyczyną fundamentalnego dla nowych stosunków gospodarczych pakietu ustaw o działalności gospodarczej.[3] W tej sytuacji naturalne stało się przenoszenie do Polski nazewnictwa powszechnie stosowanego w krajach rozwiniętych gospodarczo. Warunki takie spełnia pojęcia małych i średnich przedsiębiorstw. Małe i średnie przedsiębiorstwa w większości krajów zachodnich traktowane są jako zbitka pojęciowa i funkcjonują pod takimi najczęściej spotykanymi nazwami jak:"small – medium – enterprises" (SME), ,,Klein- und Mittelbetriebe'', ,,petites etmoyennes entrepruses industrielees'', ,,small and medium industry'', a także ,,micro enterprises'' bądź ,,small scale enterprises'' odniesione wyłącznie do najmniejszych przedsiębiorstw.

Traktowanie łącznie małych i średnich przedsiębiorstw w praktyce większości krajów o gospodarce rynkowej jest dowodem na to, że cechą istotnie odróżniającą przedsiębiorstwa różnej wielkości nie jest tradycyjny podział na przedsiębiorstwa małe, średnie i duże, ale coraz silniej zarysowująca się linia podziału pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami, z jednej strony, a dużymi - z drugiej strony. Małe i średnie przedsiębiorstwa wykazują pod wieloma względami wiele cech wspólnych, natomiast różnice pogłębiają się między nimi a przedsiębiorstwami dużymi. Wyraźne wyróżnienie kategorii małych i średnich przedsiębiorstw świadczy też o potrzebie i zasadności honorowania odrębności tej grupy podmiotów gospodarczych. Istotne znaczenie ma tu kreowanie zasad polityki gospodarczej. Można więc przyjąć, że współcześnie w takim właśnie szerszym znaczeniu traktuje się przedsiębiorstwa nie będace zdecydowanie dużymi. W związku z tym nie ma i nie może być uniwersalnej i jednoznacznej metody określania zakresu małych i średnich przedsiębiorstw. Kategoria ta ma zawsze charakter subiektywny i zależy w głównej mierze od wewnętrznej struktury gospodarki. Nie istnieją bowiem żadne racjonalne przesłanki dające podstawę do arbitralnego określenia kryteriów oddzielających przedsiębiorstwa małe od średnich, średnie od dużych itp. Dokonywane podziały są zawsze względne i zależą od celu, któremu służą.

W krajach gospodarki rynkowej często brak dokładnej statystyki najmniejszych przedsiębiorstw. Rejestruje się raczej skutki ich powstania w branży jako wynik swobodnego przepływu kapitału i pracy. Przy charakterystycznej dużej liczbie powstałych każdego roku firm i równocześnie przy dużej liczbie bankructw źródłem informacji mogą być jedynie urzędy podatkowe (deklaracje podatkowe) oraz banki, rejestrujące wnioski kredytowe. Najczęściej ustala się pewien próg

---

[2] Wybrane dane o drobnej wytwórczości w I półroczu 1988 r. GUS Warszawa, wrzesień 1988 r.

[3] Ustawy z dnia 27 grudnia 1989 r., Dziennik Ustaw 1989, nr 74.

najmniejszych przedsiębiorstw, od którego dopiero definiuje się kategorię małych i średnich przedsiębiorstw. W ramach z kolei tej kategorii istnieją różne podejścia do rozgraniczenia przedsiębiorstw małych od średnich, odmienne w różnych krajach. Najczęściej jednak, jak już wspomniano, kategorię małych i średnich przedsiębiorstw traktuje się łącznie, poszukując uniwersalnej dolnej i górnej granicy ich wyróżniania.

Oprócz problemu obejmowania przez statystykę wszystkich przedsiębiorstw, drugim dyskusyjnym zagadnieniem jest przyjęcie najodpowiedniejszych kryteriów, pozwalających dla wybranych celów klasyfikować przedsiębiorstwa. Pod uwagę brane są tu zazwyczaj dwa główne kryteria: zatrudnienie i wielkość obrotów, przy wyraźnym priorytecie kryterium zatrudnienia. Uzupełniającym kryterium bywa wielkość zaangażowanego kapitału.

Problemy metodologiczne, jakie nasuwają się przy kwantyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw, można uszeregować w postaci następujących pytań:

– Jakie kryterium uznać za dominujące (zatrudnienie, obroty, kapitał)?

– Jakie wielkości graniczne (dolne i górne) uznać za standardowe?

– Za pomocą jakiego kryterium oddzielać przedsiębiorstwa małe od średnich?

Odpowiedzi na wszystkie trzy pytania wynikają z doświadczeń wielu krajów w gospodarkach rynkowych, które wewnętrznie wprowadziły różne kryteria podziału. Jeśli chodzi o odpowiedź na pytanie pierwsze, to decydujące jest kryterium zatrudnienia. W uzupełnieniu niektóre kraje stosują dodatkowe kryteria.

Przykładowo w Stanach Zjednoczonych Ministerstwo Handlu kwalifikuje pod pojęciem małego przedsiębiorstwa każde przedsiębiorstwo wytwórcze zatrudniające mniej niż 100 pracowników oraz przedsiębiorstwa handlu hurtowego w obrocie rocznym mniejszym od 200 tys. dolarów, a także wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa o obrocie rocznym mniejszym niż 50 tys. dolarów. Urząd Stanów Zjednoczonych do spraw Małych Przedsiębiorstw zalicza natomiast do tej kategorii wszystkie przedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 500 pracowników.[4]

W Japonii jako górną granicę zatrudnienia w przemyśle przyjmuje się 300 zatrudnionych albo nie więcej niż 100 mln ecu kapitału. W handlu hurtowym granicę wyznacza 100 zatrudnionych albo 30 mln ecu kapitału, a w handlu detalicznym i usługach 50 zatrudnionych bądź 10 mln kapitału.

We Francji małe i średnie przedsiębiorstwa definiuje się jako zatrudniające mniej niż 500 osób lub o rocznych obrotach mniejszych niż 200 mln FF.

We Włoszech pod oficjalną definicję małych i średnich przedsiębiorstw podpadają przedsiębiorstwa niżej 300 zatrudnionych i o rocznym obrocie wynoszącym mniej niż 14 bilionów lirów.

W Niemczech, z punktu widzenia rocznych obrotów, określa się oddzielnie granice dla przemysłu (10 mln DM), handlu detalicznego (5 mln DM), handlu hurtowego (15 mln DM) i innych rodzajów działalności (1 mln DM).[5]

---

[4] **T. Kowalak**: Działalność małej i średniej skali w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej. Spółdzielczy Instytut Badawczy, Warszawa 1989, maszynopis s.8.

W związku z koniecznością modyfikacji kryteriów wartościowych niewątpliwie prostsze w zastosowaniu jest kryterium zatrudnienia, które też stosuje się na pierwszym miejscu, szczególnie w porównaniach międzynarodowych. Niemniej Komisja EWG i Europejski Bank Inwestycyjny przyjęły, że małe i średnie przedsiębiorstwa to przedsiębiorstwa spełniające trzy komplementarne warunki: liczba zatrudnionych nie przekracza 500 osób, wartość ulokowanego w przedsiębiorstwie kapitału nie jest większa niż 75 mln ecu i wartość kapitału rozporządzalnego nie przekracza 1/3 kapitału, jakim dysponują firmy największe.[6]

Odpowiedź na pytanie drugie dotyczące dolnych i górnych granicznych wielkości zatrudnienia wiąże się częściowo z pierwszym, choć wymaga położenia akcentu na problem najmniejszych przedsiębiorstw. Górna granica zatrudnienia jest podobnie traktowana w większości krajów i wynosi 500 zatrudnionych. Wyjątek stanowi Japonia i Włochy, gdzie przyjmuje się granice 300 zatrudnionych. Aby określić margines najmniejszych przedsiębiorstw, statystyka posługuje się kategorią „mikro" przedsiębiorstw (nomenklatura Eurostatu) lub przedsiębiorstw „małej skali" (Japonia). Przez „mikro" przedsiębiorstwa rozumie się te, które mają zatrudnienie poniżej 10 osób, przez z kolei przedsiębiorstwa „małej skali" w Japonii rozumie się w przemyśle firmy, które zatrudniają mniej niż 20 osób, a w handlu hurtowym mniej niż 5 osób.[7]

Zgodnie z kolei ze statystyką przyjętą w OECD przedsiębiorstwa dzielą się na:

bardzo małe: 1 – 19 zatrudnionych
małe: 20 – 99 zatrudnionych
średnie: 100 – 499 zatrudnionych
duże: ponad 500 zatrudnionych.

Z grupy małych i średnich przedsiębiorstw wyłącza się przedsiębiorstwa użyteczności publicznej.[8]

W opracowaniach statystycznej agendy Wspólnoty Europejskiej – Eurostatu– przez małe i średnie przedsiębiorstwa rozumie się jednostki zatrudniające od 10 do 500 pracowników.[9]

Ostatni problem dotyczy doboru kryterium oddzielającego przedsiębiorstwa w ramach kategorii małych i średnich. W tym przypadku kryteria są zindywidualizowane w poszczególnych krajach, a także w zależności od celu, któremu służą. Przykładowo, w latach siedemdziesiątych różnice między krajami były znaczne i w określeniu małych przedsiębiorstw wahały się od 50 (Austria, Holandia) do 200

---

[5] Przytoczone liczby za: SMEs and Public Procurement, Draft report, Commission of the European Communities SME Task Force, WS Atkins Menagement Consultants, Wielka Brytania 1988, s. 33, 54, 61, 67, 72.

[6] **K. Malaga**, Małe i średnie firmy w EWG. „*Życie gospodarcze*" 1989 nr 20.

[7] SMEs and Public Procurement..., op.cit., s. 33.

[8] **M. M. Grabowski, P. Kulawczyk**, Finansowe wspieranie małych przedsiębiorstw. Gdańska Grupa Promocyjna S.A., Gdańsk 1991, s. 11.

[9] Enterprises in Europe, Second report, Commision of the European Communities, Eurostat, Luksemburg 1992.

zatrudnionych (Dania, Niemcy, Szwecja, Szwajcaria).[10] Obecnie daje się raczej zaobserwować skłonność do unikania przypisywania poszczególnym klasom zatrudnienia nazwy małych czy średnich przedsiębiorstw. Kategorię tę traktuje się jako moduł, którego rozbiór następuje według potrzeb analizy. Standardowy podział, spotykamy w najnowszej literaturze statystycznej, wyróżnia następujące grupy zatrudnienia: 10 - 19, 20 - 99 oraz 100 - 499. W celach porównawczych stosuje się różne uzupełniające mierniki, jak np. przeciętne zatrudnienie w grupie małych i średnich przedsiębiorstw czy w grupie przedsiębiorstw dużych.
Jak dowodzą dane statystyczne, przy zastosowaniu takiego miernika dadzą się zauważyć znaczne różnice między krajami. Przykładowo w grupie dużych przedsiębiorstw, najwyższym przeciętnym zatrudnieniem charakteryzują się przedsiębiorstwa we Włoszech, Wielkiej Brytanii, Francji i Niemczech, a w grupie małych i średnich przedsiębiorstw przedsiębiorstwa w Luksemburgu, Wielkiej Brytanii i Belgii.[11]

Przedstawione problemy metodologiczne w europejskim systemie statystycznym zostały rozstrzygnięte poprzez standaryzację i unifikację kryteriów podziałów, dostosowując się do najczęściej występujących rozwiązań w poszczególnych krajach. Znajomość tych rozwiązań oraz pewnych charakterystycznych struktur gospodarczych z udziałem małych i średnich przedsiębiorstw w rozwiniętych gospodarkach rynkowych pozwala na pełniejszą ocenę ewolucji pomiarów statystycznych oraz miejsca w gospodarce polskiej grupy małych i średnich przedsiębiorstw w okresie przed i po wprowadzeniu przełomowych reform gospodarczych.

W rezultacie historycznych przekształceń, u progu lat dziewięćdziesiątych w krajach o gospodarkach rynkowych wykształciły się dość zbliżone struktury gospodarcze, rozpatrywane z punktu widzenia wielkości przedsiębiorstwa. Dzięki szacunkom Eurostatu możliwe jest dokonanie ich międzynarodowych porównań (wielkości przedsiębiorstwa a także zatrudnienia) według ujednoliconych kryteriów podziału. Przedstawiają je tabele 1 - 3.

Tabela 1. przedstawia łącznie strukturę europejskiej "dwunastki" na tle Stanów Zjednoczonych Ameryki oraz Japonii w trzech podstawowych sektorach gospodarki: przemyśle, budownictwie i usługach. We wszystkich trzech sektorach zastosowano taki sam podział przedsiębiorstw: na te, które zatrudniają od 10 do 19 osób, od 20 do 99 osób oraz powyżej 100 pracowników. Pominięto najmniejsze przedsiębiorstwa zatrudniające 1 - 9 pracowników, których odrębną statystykę odniesioną wyłącznie do krajów europejskich przedstawia tabela 3.

Jak wynika z danych zawartych w tabeli 1., najmniejsza z wyróżnionych grup przedsiębiorstw (10 - 19 zatrudnionych) ma największy udział tak w ogólnej liczbie przedsiębiorstw, jak i w zatrudnieniu w krajach europejskich. Dotyczy to wszystkich sektorów.

W przypadku przemysłu, różnica na plus, jeśli chodzi o liczbę przedsiębiorstw wynosi wobec USA 8,3 punktu, a wobec Japonii 5,6 punktu. Jeśli chodzi o udział

---

[10] Innovation in small and medium firms, OECD, Paryż 1982, s. 8

[11] Enterprises in Europe..., op.cit., s. 9.

Tabela 1. Przedsiębiorstwa według wielkości zatrudnienia w Europie, USA i Japonii w latach 1986 - 1988

Grupy zatrudnienia Sektory gospodarki			Liczba przedsiębiorstw			Ogólne zatrudnienie	
			EUR 12 1988	USA 1986	Japonia 1986	EUR 12 1988	USA 1986
Przemysł	10 - 19	%	48,0	39,7	42,4	8,6	3,9
	20 - 99	%	41,6	46,9	46,8	22,0	13,5
	powyżej 100	%	10,4	13,4	10,8	69,4	82,7
	w tym powyżej 500	%	1,8	2,6	-	46,1	61,8
	łącznie powyżej 10		350 626	173 019	132 052	26 802 353	24 174 363
Budownictwo	10 - 19	%	58,5	55,0	57,4	22,4	18,4
	20 - 99	%	37,2	40,0	38,7	39,7	39,8
	powyżej 100	%	4,4	4,9	3,9	37,9	41,8
	w tym powyżej 500	%	0,4	0,4	-	16,6	20,4
	łącznie powyżej 10		131 025	100 634	64 709	4 582 540	3 565 825
Usługi	10 - 19	%	57,4	50,7	48,0	13,4	9,2
	20 - 99	%	36,0	42,6	42,9	23,3	21,7
	powyżej 100	%	6,6	6,7	9,1	63,3	69,0
	w tym powyżej 500	%	1,0	1,0	-	42,7	53,8
	łącznie powyżej 10		440 683	507 884	166 087	25 612 592	37 166 950

Źródło: Enterprises in Europe. Second report. Office for Official Publications of the European Communities, Eurostat, Luksemburg 1992.

w zatrudnieniu, różnica między krajami europejskimi a USA wynosi 4,7 punktu. W przypadku budownictwa i usług zachodzi ta sama zależność, jednak grupa przedsiębiorstw zatrudniających od 10 do 19 osób jest za każdym razem większa niż w przemyśle, co stanowi dowód na większe zdekoncentrowanie działalności budowlanej i usługowej.

Z kolei największa z wyróżnionych grup – grupa przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 100 osób – ma zarówno w przemyśle, budownictwie, jak i usługach najmniejsze udziały w liczbie przedsiębiorstw i zatrudnieniu w krajach europejskich w porównaniu z USA i Japonią. O ile w tej grupie przedsiębiorstw zatrudnionych jest w krajach „dwunastki" niecałe 70% całej populacji, licząc powyżej najmniejszych przedsiębiorstw (do 9 zatrudnionych), to w USA 82,7%, w tym 61,8% w przedsiębiorstwach największych, tzn. zatrudniających powyżej 500 pracowników. W Japonii w ogóle nie występują przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 500 osób.

Generalnie można stwierdzić, że aczkolwiek występują pewne różnice między strukturami gospodarek europejskich, Stanów Zjednoczonych i Japonii, to nie są one na tyle istotne, aby zakwestionować tezę, że w krajach o gospodarkach rynkowych wykształciły się pewne charakterystyczne struktury, których cechą jest ponad 90 - procentowy udział małych i średnich przedsiębiorstw w ogólnej liczbie funkcjonujących przedsiębiorstw oraz przeciętnie około 50 - procentowy udział tej grupy w ogólnym zatrudnieniu, niższy niż w USA, wyższy w krajach europejskich.

Pewną specyfikę udziału liczby przedsiębiorstw oraz zatrudnienia w poszczególnych grupach przedsiębiorstw wyróżnianych według kryterium zatrudnienia w wybranych krajach europejskich przedstawia tabela 2. Zastosowany tu podział przedsiębiorstw jest nieco inny niż w tabeli 1., ale pozwala na jednolity podział przedsiębiorstw według kryterium poniżej i powyżej 500 zatrudnionych. Rozpatrując jedynie przedsiębiorstwa zatrudniające od 10 pracowników widać, że struktury są we wszystkich przytoczonych krajach bardzo zbliżone. Udział liczbowy przedsiębiorstw dużych (powyżej 500 zatrudnionych) waha się w granicach 1,7 % (Belgia, Wielka Brytania) do 0,7 % (Włochy). Udział natomiast zatrudnienia w przedsiębiorstwach dużych waha się od 53,2 % (Wielka Brytania) do 26,0 % (Hiszpania). W drugim przypadku skrajne wielkości znacznie odbiegają od siebie i pośrednio świadczą o różnicach w zatrudnieniu w najmniejszych firmach.

Uzupełnieniem powyższych danych są informacje zawarte w tabeli 3., dotyczące najmniejszych przedsiębiorstw w wybranych krajach europejskich. Jak wynika z danych, ich udział w ogólnej liczbie przedsiębiorstw jest dominujący i waha się od 94,9 % w Belgii do 77,4 % w Danii. Odpowiednio udział w ogólnym zatrudnieniu (wyłączając Włochy, w których klasyfikacja odbiega od ogólnie tu przyjętej) waha się od 26,2 % w Wielkiej Brytanii do 17,1 % w Niemczech.

Podsumowując, na podstawie przedstawionych danych daje się niewątpliwie zauważyć wpływ różnych obszarów kulturowych i tzw. filozofii gospodarowania na struktury gospodarcze w krajach europejskich, Stanach Zjednoczonych Ameryki czy Japonii. Również w grupie państw europejskich występują różnice w wielkoś-

Tabela 2. Przedsiębiorstwa według wielkości zatrudnienia w wybranych krajach w 1988 roku

Kraje	Przedsiębiorstwa				Zatrudnienie			
	10 - 99	100 - 499	powyżej 500	Ogółem	10 - 99	100 - 499	powyżej 500	Ogółem
	Odsetek w grupie powyżej 10 zatrudnionych				Odsetek w grupie powyżej 10 zatrudnionych			
Belgia	90,5	7,8	1,7	26 974	33,7	23,2	43,1	1 840 794
Dania	93,8	5,2	1,0	28 534	47,8	21,9	30.3	1 312 323
Niemcy	92,5	6,3	1,2	269 284	34,7	21,8	43,5	15 490 383
Hiszpania	92,9	6,2	0,9	112 713	47,8	26,2	26,0	5 235 399
Francja	91,4	7,1	1,5	136 030	34,3	19,9	45,8	9 694 415
Włochy	94,9	4,4	0,7	135 265	45,4	18,9	35,7	6 135 489
Luksemburg (1987)	90,0	8,6	1,4	1 747	37,0	29,3	33,7	109 029
Holandia	94,4	5,6	5,6	28 206	51,4	19,4	29,2	194 835
Portugalia	91,9	7,0	1,1	31 661	42,9	26,2	30.9	1 665 771
Wielka Brytania	89,9	8,4	1,7	179 034	20,0	26,8	53,2	13 516 077

Źródło: Enterprises in Europe. Second report. Office for Official Publications of the European Communities, Eurostat, Luksemburg 1992

ciach poszczególnych wskaźników. W każdym przypadku dane te wskazują jednak na bardzo znaczącą rolę, jaką w strukturach tych gospodarek odgrywają małe i średnie przedsiębiorstwa.

Tabela 3. Najmniejsze przedsiębiorstwa w wybranych krajach w 1988 roku

Kraje	Przedsiębiorstwa		Zatrudnienie	
	Ogółem	do 9 zatrudnionych	Ogółem	do 9 zatrudnionych
Belgia	527 789	94,9 %	2 570 217	17,2 %
Dania	126 239	77,4 %	1 640 331	19,5 %
Niemcy	2 125 786	87,3 %	18 731 643	17,1 %
Hiszpania	2 018 595	94,4 %	6 996416	24,1 %
Francja	2 009 872	93,2 %	13 506 424	28,2 %
Włochy	1 698 503	92 %	11 683 815	47,5 %
Luksemburg	14 684	88,1 %	139 091	22,1 %
Holandia	156 702	80,9 %	2 588 859	24,7 %
Portugalia	642 612	95 %	2 204 166	24,4 %
Wielka Brytania	2 629 913	93,2 %	20 425 250	26,2 %

Źródło: Enterprises in Europe. Second report. Office for Official Publications of the European Communities, Eurostat, Eurostat, Luksemburg 1992.

2. Mierniki ocen statystyczno-ekonomicznych małych i średnich przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarki w Polsce

Jak dowodzi doświadczenie, ukształtowany obraz sektora małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarkach typu rynkowego i gospodarkach dotychczas zarządzanych centralnie jest całkowicie odmienny. Mimo podejmowanych połowicznych reform systemowych, mających na celu między innymi zwiększenie roli tzw. drobnej wytwórczości, jej rola w Polsce do początku lat dziesięćdziesiątych pozostawała cały czas peryferyjna.

W ujęciu statystycznym koncentrowano się na formach własności, a w zasadzie na podziale na część tzw. uspołecznioną i nieuspołecznioną gospodarki.

Przełom systemowy stworzył zapotrzebowanie na zupełnie inny typ informacji ekonomiczno-statystycznej, której zbudowanie wymaga pewnego czasu. Stąd też dochodzenie do adekwatnego obrazu sektora małych i średnich przedsiębiorstw

ma charakter ewolucyjny i ciągle mało satysfakcjonujący, szczególnie jeśli chodzi o ocenę roli tego sektora gospodarki w przezwyciężeniu recesji.

Stopniowe dostosowanie się statystyki państwowej w Polsce do potrzeb gospodarki rynkowej zmierza w pierwszej kolejności ku identyfikacji ilościowej udziałów różnych grup przedsiębiorstw w gospodarce, głównie pod względem zatrudnienia i produkcji. Przyjęcie i dostosowanie się statystyki do nowych kryteriów klasyfikacyjnych, w tym także dotyczących małych i średnich przedsiębiorstw, stanowi bardzo pracochłonne i długofalowe przedsięwzięcie, będace jednak niezbędnym warunkiem wstępnym dla analiz gospodarczych.

Z drugiej strony, okres przejścia do gospodarki rynkowej charakteryzuje się wysokim natężeniem działania czynników, częściowo tylko rozpoznanych, które czynią analizy ekonomiczne niejednoznacznymi. W zależności od stopnia rozpoznania tych czynników skala interpretacji może być różna. W odniesieniu do sektora małych i średnich przedsiębiorstw ryzyko błędu jest szczególnie duże. Wynika ono z działania specyficznych czynników, jak np. relatywnie wysoki procent sprywatyzowania w porównaniu z grupą dużych przedsiębiorstw, zróżnicowane wymagania sprawozdawczości statystycznej, nowy podział przedsiębiorstw według form własności, trudny dostęp do danych źródłowych i wysoka pracochłonność przygotowania informacji według pożądanych kryteriów. W związku z tym informacje wynikające ze sprawozdawczości statystycznej często uzupełnia się w okresie przejściowym badaniem ankietowym, które bądź wypełnia luki w zakresie danych ilościowych, bądź pełni funkcję korekcyjną wobec posiadanych już danych.

Praktycznie wykonanie aktualnie analizy typu inwentaryzacyjnego, dotyczącej zarówno ujęcia gałęziowego, jak i regionalnego grupy małych i średnich przedsiębiorstw, wymaga olbrzymiej bazy informacyjnej, jedynie częściowo opartej na dostępnych opracowaniach statystycznych. W pozostałych przypadkach bazę informacyjną trzeba stworzyć, wykorzystując do tego celu komputerowe zbiory z zapisami danych pochodzącymi z jednostkowych sprawozdań statystycznych, wypełnianych przez przedsiębiorstwa. Niektóre z tych sprawozdań, dotyczące odpowiednio: finansów, wielkości zatrudnienia i wielkości środków trwałych, są wypełniane i przesyłane przez przedsiębiorstwa państwowe, komunalne i spółdzielcze. Inne, obejmujące w sposób skrócony całokształt działalności przedsiębiorstwa, wypełniają różne rodzaje przedsiębiorstw prywatnych, mianowicie: spółki osób fizycznych, przedsiębiorstwa zagraniczne, mieszane i drobne indywidualne. Działalność przedsiębiorstw najmniejszych, w których zatrudnienie jest mniejsze niż 5 osób, ocenia się na podstawie eksperymentalnego ankietowania.

Przejście od ocen o charakterze statystycznym do ocen o charakterze ekonomicznym napotyka na dodatkowe trudności. Możliwości wybrania ze sprawozdań o różnym zakresie i stopniu szczegółowości jednolitych informacji o głównych aspektach działalności przedsiębiorstw posiada jednynie GUS.[12]

---

[12] Badanie takie zrealizował i opublikował GUS w 1990 r. „Rola małych i średnich przedsiębiorstw w procesie restrukturyzacji gospodarki polskiej. Zakład Badań Statystycznno-Ekonomicznych GUS i PAN, red. L. Zienkowski, Warszawa 1992, zeszyt 195.

Nawet przy pełnym dostępie do informacji źrodłowej nie zawsze jest możliwe skorelowanie wybranych ekonomicznych wskaźników z wielkością przedsiębiorstwa, a jedynie uchwycenie związków pośrednio, np. poprzez pokazanie różnic między sektorem publicznym i prywatnym. Ze względu na zmienność sytuacji gospodarczej w okresie transformacji, porównywalność danych w czasie jest znacznie utrudniona. Wpływają na to zarówno czynniki o charakterze statystycznym, jak i ekonomicznym.

Czynniki statystyczne odnoszą się do przyjętych miar służących ocenie danego zjawiska gospodarczego. Miary typu rentowność netto lub rentowność po opodatkowaniu są praktycznie nieznane na Zachodzie, a w Polsce wymagają dogłębnej interpretacji w celu zwiększenia realności ocen.

Czynniki ekonomiczne dotyczą charakterystycznych zjawisk występujących w gospodarce okresu transformacji, związanych z głęboką recesją. W sytuacji polskiej gospodarki za taki szczególny czynnik, wynikający ze splotu okoliczności wewnętrznych i zewnętrznych, można uznać np. międzygałęziowe różnice spadków siły popytu w związku z załamaniem się rynku wschodniego czy postępujące rozwarstwienie terytorialne w aktywności gospodarczej przedsiębiorstw.

Na przykładzie badania przeprowadzonego przez GUS w latach 1990 - 1991 wyraźnie widoczna jest trudność diagnoz gospodarczych w okresie transformacji systemowej. Podstawowy problem polega na tym, że mimo istotnego postępu w ujednoliceniu statystyki małych i średnich przedsiębiorstw nadal ekonomiczne interpretacje aktywności gospodarczej są niejednoznaczne, a wyniki trudno porównywalne. W sytuacji początków gospodarki rynkowej kwestie sporne dotyczą:

- oceny sektora publicznego i prywatnego
- czynników wpływających na wskaźniki wartościowe,
- różnic międzygałęziowych.

Pierwszy problem dotyczący adekwatnej oceny sektora publicznego i prywatnego, jest szczególnie aktualny z punktu widzenia potwierdzenia pozytywnego wpływu czynnika prywatyzacji na efektywność gospodarowania. Tymczasem według wyników badań w latach 1990 - 1991 rentowność netto sektora publicznego w przemyśle była wyższa niż sektora prywatnego. Również gałęziowe relacje rentowności przedsiębiorstw prywatnych do państwowych kształtowały się odmiennie, od np. 25% w przemyśle ceramiki szlachetnej do 190% w przemyśle paszowym i utylizacyjnym. Ten ostatni był obok energetycznego i skórzanego jednym z nielicznych, gdzie rentowność przedsiębiorstw z przewagą kapitału indywidualnego była wyższa niż przedsiębiorstw publicznych.[13]

Szukając przyczyn takiej sytuacji wskazuje się na różne, czasem biegunowo oddalone czynniki. Jednym z uzasadnień jest odmienny rodzaj produkcji. Przedsiębiorstwa prywatne, w naszej gospodarce głównie małe i średnie, były w niewielkim stopniu powiązane kooperacyjnie z monopolistami produkującymi dobra finalne. Stąd wyspecjalizowały się w produkcji innej, częściowo usługowej lub

---

[13] Rola małych i średnich przedsiębiorstw w procesie restrukturyzacji..., op.cit., s. 111.

uzupełniającej ofertę rynkową dużych przedsiębiorstw. W każdym przypadku trzeba by więc indywidualnie interpretować różnice rentowności w powiązaniu z rodzajem produkcji. Innym wytłumaczeniem jest systematyczne zaniżanie wielkości swoich obrotów i dochodów w oświadczeniach podatkowych i sprawozdawczości statystycznej przez firmy prywatne.[14] Odmiennym sposobem podejścia do analizy jest akcentowanie różnic w obciążeniach fiskalnych – „popiwek" i dywidenda.
Uznaje się, że o ile główną przyczyną załamania finansowego przedsiębiorstw państwowych jest nadmiernie fiskalna polityka podatkowa państwa, o tyle załamanie finansowe części przedsiębiorstw prywatnych wynika przede wszystkim z nadmiernego ich zadłużenia, przy wysokim oprocentowaniu kredytów.[15]

Autorzy badań prowadzonych dla Banku Światowego[16] wiążą z kolei stopień rentowności przedsiębiorstw z pozycją na rynku oraz z wiekiem majątku produkcyjnego. O ile jeszcze w 1989 roku zależność między rentownością brutto a pozycją na rynku w zasadzie nie występowała (wszystkie przedsiębiorstwa osiągały zbliżoną rentowność), to liberalizacja cen, a także narastające trudności zbytu sprawiły, że sytuacja przedsiębiorstw państwowych działających w konkurencyjnym otoczeniu zaczęła się pogarszać. Dotyczyło to w największym stopniu przemysłów związanych bezpośrednio z konsumpcją ludności, takich jak przemysł lekki czy spożywczy, w których sektor prywatny spowodował zwiększenie konkurencji. Z drugiej strony statystykom i ekonomistom towarzyszy świadomość, że przewaga sektora publicznego jest w dużym stopniu iluzoryczna, gdyż przeinwestowany w stosunku do poziomu produkcji przemysł jest skazany na wysokie koszty amortyzacji, energii, szczególnie w przedsiębiorstwach o wyższym technicznym uzbrojeniu pracy. Powoduje to większą różnicę między bieżącymi rozmiarami produkcji wynikającymi z popytu a potencjalnymi możliwościami w przedsiębiorstwach dużych i względnie nowoczesnych niż małych.

Jeszcze inny obraz sytuacji finansowej przedsiębiorstw można otrzymać, analizując przychody i koszty działalności, wyniki finansowe i ich obciążenia, wybrane relacje finansowe i inne elementy działalności przedsiębiorstwa.[17] Na podstawie, przykładowo, danych za 3 kwartały 1991 roku okazało się, że w zagregowanym ujęciu przedsiębiorstwa wszystkich form własności wykazały dodatni wynik finansowy brutto. Były więc rentowne. Najwyższą rentowność wykazywały przedsiębiorstwa państwowe, najniższą prywatne. Zróżnicowany stopień rentowności, a także zróżnicowany stopień obciążeń wyniku finansowego brutto podatkami na rzecz budżetu spowodowały, że ostateczny wynik finansowy netto

---

[14] Ten sam problem dotyczy statystyki płac. Na podstawie danych GUS okazuje się, że w firmach prywatnych zarabia się gorzej niż w państwowych. „Im bardziej rozszerza się margines gospodarki prywatnej, tym komunikaty GUS stają się mniej wiarygodne". **J. Solska**, Z lewej kieszeni. „*Polityka*" 1991 nr 48.

[15] **S. Upływa**, Załamanie finansów przedsiębiorstw. „*Życie gospodarcze*" 1992 nr 18.

[16] **M. Belka, A. Krajewska, S. Krajewski, B. Pinto,** Dlaczego spada rentowność. „*Życie Gospodarcze*" 1992 nr 11.

[17] **S. Upława**, Załamanie finansów przedsiębiorstw, op.cit.

ukształtował się różnie w poszczególnych grupach przedsiębiorstw według form własności. Przedsiębiorstwa mieszane, zagraniczne, spółdzielcze, komunalne i organizacji społecznych osiągnęły zysk. Natomiast przedsiębiorstwa prywatne wykazały stratę.

Przykłady wyników publikowanych badań dowodzą, że w okresie transformacji bardzo trudno o pełną informację o stanie gospodarki, a szczególnie o sektorze mniejszych przedsiębiorstw. Poza czynnikami, które mają charakter stosunkowo powszechny, w Polsce na sytuację przedsiębiorstw wpływają jeszcze czynniki o charakterze jednorazowym, które, występując w jednym roku, w następnym mogą nie mieć racji bytu. Takim czynnikiem było załamanie się rynku radzieckiego, które wpłynęło istotnie na rozliczenia finansowe w eksporcie. Różnice międzysektorowe i międzygałęziowe mające związek z efektywnością eksportu w tej szczególnej sytuacji mogą nie mieć wpływu w nadchodzącym okresie. Oprócz czynnika eksportu w pierwszym okresie budowania gospodarki rynkowej w Polsce za ważne elementy wpływające na sytuację przedsiębiorstw można uznać: załamanie się popytu, różnice w obciążeniach fiskalnych na rzecz budżetu państwa sektora publicznego i prywatnego, różnice w stopniu technicznego uzbrojenia pracy oraz różnice w otoczeniu gospodarczym przedsiębiorstw.

Miernikami, za pomocą których można ocenić sytuację małych i średnich przedsiębiorstw w sposób bardziej jednoznaczny, są wydajność pracy i produkcyjność środków trwałych. Te wielkości są przy tym na tyle uniwersalne, że można je zastosować w sposób porównywalny również w pozostałych, poza przemysłem, działach gospodarki.

Sumaryczne wielkości dla poszczególnych działów gospodarki, z uwzględnieniem przedsiębiorstw ogółem, małych i średnich oraz sektora publicznego i prywatnego, przedstawia tabela 4.

Na szczeblu przemysłu pod względem wydajności pracy zależność ma charakter klasyczny. Wyższą wydajność pracy mają duże przedsiębiorstwa publiczne niż małe i średnie, należące głównie do sektora prywatnego. Jedyny wyjątek stanowią małe przedsiębiorstwa prywatne, które w swojej klasie zatrudnienia charakteryzują się wyższą wydajnością niż przedsiębiorstwa publiczne. Natomiast pod względem produkcyjności środków trwałych przewaga sektora prywatnego jest jednoznaczna.

Również w pozostałych działach gospodarki produkcyjność sektora prywatnego (poza dwoma wyjątkami: małych przedsiębiorstw w handlu i w pozostałych gałęziach produkcji materialnej) jest zdecydowanie wyższa niż w sektorze publicznym. W zakresie wydajności pracy sytuacja nie jest taka jednoznaczna jak w przemyśle i żadnej prawidłowości nie da się sformułować. W budownictwie sytuacja dla ogółu przedsiębiorstw jest wyrównana. W transporcie, podobnie jak w handlu, najwyższą wydajność pracy osiągają małe przedsiębiorstwa, w tym głównie publiczne, chociaż w dziedzinach wysoce sprywatyzowanych, jak handel wewnętrzny, gastronomia, usługi informatyczne, przewaga wydajności pracy sektora prywatnego jest oczywista i zgodna ze społeczną obserwacją.

Wobec znacznej liczby czynników wpływających na wydajność pracy i trudności rozdzielenia ich wpływu na przedsiębiorstwa o różnej wielkości, dla gospo-

BIBLIOTEKA AE w Poznaniu

Tabela 4. Wydajność pracy i produkcyjność środków trwałych w 1990 roku według działów gospodarki oraz form własności i wielkości przedsiębiorstw

Działy gospodarki a - przedsiębiorstwa ogółem b - przedsiębiorstwa małe c - przedsiębiorstwa średnie		Wydajność pracy (mln zł na 1 zatrudnionego)			Produkcyjność majątku (zł na 1000 zł wartości brutto środków trwałych)		
			w tym			w tym	
		Przedsiębiorstwa ogółem	Przedsiębiorstwa publiczne (państwowe i komunalne)	Przedsiębiorstwa zagraniczne,prywatne i mieszane	Przedsiębiorstwa ogółem	Przedsiębiorstwa publiczne (państwowe i komu-nalne)	Przedsiębiorstwa zagraniczne, prywatne i mieszane
Przemysł	a	131	144	106	564	503	2 524
	b	163	94	108	2 042	542	3 129
	c	92	123	102	724	574	2 891
Budownictwo	a	85	88	75	1 079	1 012	3 783
	b	68	59	72	3 071	954	4 937
	c	89	71	78	976	851	3 206
Transport	a	69	71	106	209	205	1 869
	b	208	302	209	781	486	1 222
	c	63	70	157	477	484	2 720
Handel	a	95	169	188	1 309	2 047	3 181
	b	218	1 238	208	2 332	21 983	2 301
	c	77	176	141	861	1 697	4 754
Pozostałe gałęzie produkcji materialnej	a	113	87	133	3 243	1 024	6 313
	b	150	212	147	4 628	10 521	5 853
	c	106	79	127	2 879	745	5 662

Źródło: Wybrane dane za: ,,Rola małych i średnich przedsiębiorstw ...'', op. cit. tabl. 15, s.121.

darki w okresie transformacji trudno więc też o precyzyjne oceny w zakresie wydajności pracy czy produktywności majątku.

Najnowsze badania dowodzą znacznego postępu w samej rejestracji małych i średnich przedsiębiorstw. Możliwe stało się określenie udziału małych i średnich przedsiębiorstw klasyfikowanych według standardów europejskich (od 6 do 500 zatrudnionych) w zatrudnieniu lub wartości produkcji[18], a także zastosowanie tych miar w ujęciu wojewódzkim. Mimo zauważalnego dostosowania się do praktyk europejskich w sensie kryteriów podziału, ich ekonomiczna interpretacja napotyka nadal na liczne wątpliwości. Same liczby świadczą o systematycznym wzroście udziału małych i średnich przedsiębiorstw w zatrudnieniu (od 31,6% w 1990 r. do 43,0% w 1992 r.) oraz w sprzedaży wyrobów i usług przemysłu (od 24,8% w 1990 r. do 40,3% w 1992 r.).[19]

W rezultacie można stwierdzić, że formułowanie diagnoz gospodarczych w kontekście małych i średnich przedsiębiorstw w świetle konwencjonalnej statystyki w okresie przechodzenia do gospodarki rynkowej posiada wysoki stopień trudności. W związku z tym należałoby równolegle kontynuować dostosowanie statystyki małych i średnich przedsiębiorstw do standardów europejskich oraz jednocześnie stosować inne, uzupełniające, niekonwencjonalne miary oceny aktywności gospodarczej przedsiębiorstw.

Małgorzata Kokocińska

CRITERIA OF DISTINGUISHING AND PROBLEMS OF STATISTICAL--ECONOMIC ASSESSMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZE ENTERPRISES IN POLAND IN THE PERIOD OF TRANSFORMATION

Summary

The article reviews the criteria of distinguishing small and medium-size enterprises in market economies from the viewpoint of the possibility to adapt them to

[18] **J. Chmiel**, Rola małych i średnich przedsiębiorstw w przedzwyciężaniu recesji – doświadczenia polskie, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS i PAN, Referat na XXXIII Kongres Europejskiego Towarzystwa Nauk Regionalnych w Moskwie, 1993.

[19] Ibidem, s.17.

the Polish economy under transformation. Along with the development of new economic deal initiated at the turn of 1989/1990, the previous concept of small and manufacturers became obsolete and the new category of small and medium-size enterprises emerged. This concept, commonly used in market economies, is difficult to identify in the economy under transformation. The acceptance and adjustment of statistics to the new criteria of classifying small and medium-size enterprises is a time consuming venture which, however, is a preliminary condition for correct economic analyses. Therefore, the second part of the article is devoted to chosen statistical-economic evaluations of small and medium-size enterprises in the period of economic transformation in Poland.