

*Bożena Mikołajczyk, Marzena Krawczyk**

Sektor przedsiębiorstw mikro, małych i średnich w krajach Unii Europejskiej

1. Wstęp

W ciągu XX wieku postrzeganie wpływu małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) na gospodarkę bardzo się zmieniało. Do lat 70. ekonomiści uważali, że sektor ten nie odgrywa znaczącej roli, a dodatkowo jego znaczenie będzie się z czasem znacznie marginalizowało.¹

Dziś małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią podstawę wszystkich współczesnych gospodarek europejskich, gdyż to głównie takim firmom gospodarki poszczególnych państw zawdzięczają swój wzrost i rozwój. Co więcej, rola sektora MSP niemalże na całym świecie ciągle rośnie, a to skutkuje licznymi badaniami i raportami, których jest on przedmiotem. Analizy i benchmarkingi dokonywane są zarówno wewnątrz danego kraju, jak i dotyczą porównań omawianych firm w poszczególnych krajach europejskich. Badania wewnętrzne prowadzone są przez instytucje lub władze danego kraju związane z omawianym sektorem, jak np. funkcjonująca w naszym kraju Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Natomiast analizy i raporty mające na celu porównanie małych i średnich przedsiębiorstw w poszczególnych krajach europejskich i stworzenie na tej podstawie ogólnego zarysu sektora MSP, wskazanie istniejących barier jego rozwoju, źródeł finansowania, a także zidentyfikowanie innych istotnych cech różnicujących albo łączących europejskie MSP, są generowane przez instytucje ogólnonarodowe, jak np. OECD lub też departament Komii

* Prof. dr hab. **Bożena Mikołajczyk** – Katedra Finansów i Bankowości Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego Uniwersytetu Łódzkiego; **Marzena Krawczyk** – studentka Uniwersytetu Łódzkiego, stypendystka ministra edukacji narodowej.

¹ A.D.H.Kaplan, *Big Enterprise in a Competitive System*, DC: The Brookings Institution, Washington 1954, podano za: Z.Jacs, D.B.Audretsch, *Small firms and entrepreneurship: an East-West perspective*, Cambridge University Press, 1993, s.1.

sji Europejskiej zajmujący się przedsiębiorczością, a mianowicie Dyrekcja Generalna ds. Przedsiębiorczości.

Rola jaką spełniają małe i średnie przedsiębiorstwa, ich istota i ważność zmuszają władze publiczne do stałego rozwijania i doskonalenia infrastruktury instytucjonalnej i finansowej dla poprawy warunków ich działania. Wpływ, jaki wywierają one na gospodarki europejskie powoduje również, że mówi się o nich ostatnio bardzo dużo, jako o problemie ważnym, ale też modnym.

Niniejsza publikacja ma na celu nie tylko zasygnalizowanie roli MSP w gospodarkach poszczególnych krajów, ale także zaprezentowanie najbardziej aktualnych danych statystycznych opisujących ten sektor.

2. Rola i znaczenie firm z sektora MSP

Doświadczenia krajów wysoko rozwiniętych jasno dowodzą, że mała przedsiębiorczość spełnia niebagatelną rolę w gospodarce, przede wszystkim wpływając na kreację wzrostu gospodarczego. Zwłaszcza dziś, w okresie, kiedy wiele krajów europejskich walczy ze zbyt wysoką stopą bezrobocia, najważniejszą zaletą sektora MSP oraz nowo powstających przedsiębiorstw jest to, że stanowią one największe źródło nowych miejsc pracy.² Co więcej, swoją gotowością do: świadczenia usług, produkcji, przestawień asortymentowych, innowacji i nowych technologii, wnoszą one pozytywny wkład do gospodarczej integracji Europy. Uważa się, że ten segment przedsiębiorstw może przyczynić się w istotny sposób do tworzenia nowych miejsc pracy, wzbudzić ducha konkurencyjności wśród przedsiębiorczych właścicieli biznesu, zarówno potencjalnych, jak i obecnych, i przyczynić się do wzrostu społeczno-gospodarczego krajów Unii Europejskiej.³

Firmom, które obejmuje definicja MSP przypisuje się trzy bardzo ważne cechy, odzwierciedlające jednocześnie ich pozytywny wpływ na gospodarkę. Po pierwsze – są one twórcami i pionierami wprowadzania nowych rozwiązań, które mogą później zostać zaadoptowane przez inne przedsiębiorstwa, również duże. Po drugie – to właśnie mała przedsiębiorczość jest źródłem zdrowej i uczciwej konkurencji, złasz-

² *Fostering Entrepreneurship and Firm Creation as a Driver of Growth in a Global Economy*, OECD, Turkey 2004, s.11.

³ B.Mikołajczyk, *Otoczenie finansowe małych i średnich przedsiębiorstw w krajach Unii Europejskiej w: Finanse i Bankowość. Wejście do Unii Europejskiej*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1999, s.205.

cza przy wprowadzaniu nowych rozwiązań, usprawnień, w szczególności związanych z kapitałem ludzkim. Po trzecie – przedsiębiorstwa małe i średnie są głównym czynnikiem przyczyniającym się do dywersyfikacji rynku, przez co powodują wzrost produktywności całej gospodarki.⁴

Uważa się, że firmy z sektora MSP charakteryzują się elastycznością, dynamicznym podejściem do otoczenia oraz że mogą bardzo szybko reagować na zmieniające się potrzeby i preferencje potencjalnych klientów, i dostosowywać się do nich. Dzięki temu, że prowadzą swoją działalność przede wszystkim w niszach rynkowych oraz na rynkach o stosunkowo niewielkim potencjale wzrostu, przyczyniają się w znacznym stopniu do podnoszenia sprawności funkcjonowania całej gospodarki oraz stanowią istotny element rozwoju regionalnego.⁵

W krajach należących do Unii Europejskiej dopiero na początku lat 90. a więc dość późno, zaczęto mówić o zintegrowanej strategii dla małych i średnich przedsiębiorstw. Od tego czasu, na szeroką skalę rozpoczęto koordynację działań mających na celu poprawienie klimatu ekonomicznego, w którym funkcjonują takie firmy, a także opracowanie różnych form wsparcia dla nich. Dzięki takiemu podejściu dość szybko rozwiązano wiele kwestii, w tym najważniejszą, a mianowicie ujednoczono i dokonano liberalizacji przepisów regulujących proces powstawania oraz funkcjonowanie małych i średnich firm. Co więcej, uproszczono systemy podatkowe oraz opracowano formy wsparcia, szczególnie w zakresie eksportu i inwestycji oraz uznano je i zaczęto traktować jako jedno z głównych źródeł zatrudnienia i czynnik rozwoju.

3. Definicja przedsiębiorstwa mikro, małego i średniego

Sektor MSP jest różnie definiowany w zależności od państwa lub instytucji badającej go. Podstawowym kryterium zaliczania przedsiębiorstwa do klasy małych i średnich jest zatrudnienie. Czasami stosuje się dodatkowe kryteria w postaci rodzaju prowadzonej działalności (sektora lub branży gospodarki) czy też wielkości obrotów zrealizowanych w ciągu roku.

Ponieważ wskazane w tej publikacji dane charakteryzujące sektor MSP będą pochodzić zarówno z raportów opracowanych przez OECD,

⁴ *Highlights from the 2003 Observatory. 2003 Observatory of the European SMEs. No. 8*, European Commission, 2004, s.13.

⁵ A.Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Warszawa 2003, s.7.

jak i przez Komisję Europejską, czujemy się zobowiązane do przedstawienia klasyfikacji firm stosowanej przez obie struktury.

Dość ogólna definicja przyjęta w statystykach OECD klasyfikuje przedsiębiorstwa w sposób następujący:⁶

- bardzo małe – zatrudniające od 1 do 19 pracowników,
- małe – od 20 do 99 pracowników,
- średnie – od 100 do 499 pracowników,
- duże – ponad 500 pracowników.

W Unii Europejskiej, w tym również w Polsce stosowany jest nieco dokładniejszy podział, zgodny z rekomendacją Komisji Europejskiej z dnia 6 maja 2003 r., która definiuje małego i średniego przedsiębiorcę, a także wprowadza nowe pojęcie tzw. mikroprzedsiębiorstwa, czyli firmy zatrudniającej średniorocznie mniej niż 10 osób przy założeniu, że jej roczny obrót nie przekracza 2 mln euro. W polskich przepisach definicja ta znajduje zastosowanie w Ustawie o swobodzie działalności gospodarczej z 28 maja 2004 r.

Konsekwencją powyższego jest fakt, że badacze tematu, mając na myśli sektor mikro, małych i średnich przedsiębiorstw coraz częściej używają skrótu MMSP, zastępując nim wcześniej popularne MSP. My również w naszym opracowaniu będziemy wymiennie używać sformułowania „mała przedsiębiorczość” oraz skrótu MMSP.

Tabela 1. Definicja MMSP obowiązująca w Unii Europejskiej od 2005 r.

Kategoria – wielkość przedsiębiorstwa	Liczba pracowników (średniorocznie w AWU) ⁷	Obrót netto w euro		Suma bilansowa w euro
Średnie przedsiębiorstwa	< 250	≤ 50 mln €	lub	≤ 43 mln €
Małe przedsiębiorstwa	< 50	≤ 10 mln €		≤ 10 mln €
Mikroprzedsiębiorstwa	< 10	≤ 2 mln €		≤ 2 mln €

Źródło: Rekomendacja Komisji Europejskiej nr 2003/361/EC, O.J., L 124, 20.05.2003.

4. MMSP w Europie

W ostatnich latach, we wszystkich krajach europejskich, ale również i na innych kontynentach, zaobserwować można bardzo szybki i dynamiczny rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MMSP).

⁶ *Small and Medium Enterprise Outlook 2002. Enterprise, Industry and Services*, OECD, 2002, s.7.

⁷ AWU – Annual Work Units.

Jest to wynik głębokich przemian, jakie miały miejsce w całej Europie w latach 90. ubiegłego wieku.

Ponad 99,8% wszystkich przedsiębiorstw działających w krajach Unii Europejskiej to właśnie firmy z sektora MMSP.⁸ Spośród nich zdecydowaną większość, gdyż ponad 92%, stanowią mikroprzedsiębiorstwa, zatrudniające mniej niż 10 osób. Przedsiębiorstwa małe, w których pracuje od 10 do 49 pracowników stanowią 7%, a firmy średnie, w których zatrudnienie waha się w granicach 50 – 249 osób, to zaledwie 1% ogółu europejskich MMSP. Taki stan rzeczy potwierdza również polska rzeczywistość. Oficjalne statystyki prowadzone przez Główny Urząd Statystyczny mówią, że w Polsce w systemie REGON jest zarejestrowanych ponad 3,4 mln przedsiębiorstw, z czego według szacunków PARP liczba przedsiębiorstw aktywnych, prowadzących działalność gospodarczą wyniosła na koniec 2003 r. blisko 1,78 mln. W tej grupie przeważającą większość stanowią właśnie mikroprzedsiębiorstwa. (Por. tabela 2.)

Tabela 2. Liczba przedsiębiorstw mikro, małych i średnich zarejestrowanych w Polsce w 2003 r.

Liczba przedsiębiorstw	Mikroprzedsiębiorstwa 1–9 zatrudnionych	Firmy małe 10–49 zatrudnionych	Firmy średnie 50–249 zatrudnionych
		3463245	144618

Źródło: Główny Urząd Statystyczny, <http://www.stat.gov.pl>

Według raportów sporządzonych przez Komisję Europejską w 2004 r., wśród krajów europejskich charakteryzujących się najbardziej rozwiniętym sektorem małych i średnich przedsiębiorstw należy wyróżnić: Włochy, Niemcy, Hiszpanię, Wielką Brytanię i Francję. Szacuje się, że w każdym z wymienionych państw liczba firm aktywnych, prowadzących działalność gospodarczą, spełniających wymogi definicji MMSP, przekracza 2 mln (we Włoszech działa nawet ponad 4 mln takich przedsiębiorstw). Fakt ten jest godny uwagi tym bardziej że potwierdza tezę, iż przedsiębiorstwa takie stanowią podstawę współczesnych gospodarek europejskich. Bo przecież każde z wymienionych państw należy do krajów wysoko rozwiniętych, charakteryzujących się dość szybkim tempem wzrostu gospodarczego i wysokim standardem życia

⁸ *SMEs in Europe. 2003 Observatory of the European SMEs. No. 7*, European Commission, 2004, s.25.

obywateli. A tym, co przyczynia się do ich sukcesu oraz jest motorem ciągłego rozwoju i wzrostu są bez wątpienia właśnie małe i średnie przedsiębiorstwa.

**Tabela 3. Przedsiębiorstwa aktywne z sektora MMSP
w poszczególnych krajach Unii Europejskiej
w 2003 r. (w tys.)**

Państwo	Mikroprzedsiębiorstwa	Firmy małe	Firmy średnie	Łącznie sektor MMSP
Austria	233	30	5	268
Belgia	408	25	4	437
Dania	180	21	4	205
Finlandia	207	12	2	221
Francja	2 326	144	25	2 495
Niemcy	2 656	307	44	3 007
Grecja	753	16	2	771
Irlandia	83	12	2	97
Włochy	4290	177	19	4486
Luksemburg	21	3	1	25
Holandia	517	43	9	569
Portugalia	648	39	6	693
Hiszpania	2499	156	19	2674
Szwecja	454	27	4	485
Wielka Brytania	1996	200	31	2226
Islandia	28	1	0	29
Norwegia	218	17	3	238
Szwajcaria i Niderlandy	306	32	6	344
Razem	17824	1261	185	19270

Źródło: *SMEs in Europe. 2003 Observatory of the European SMEs. No. 7*, European Commission, 2004, s.77.

Szacuje się, że w Europie w 2003 r. istniało i aktywnie działało ponad 25 mln przedsiębiorstw spełniających kryteria definicji MMSP.⁹ Jak widać z powyższego zestawienia tabelarycznego, już wśród krajów należących do Europejskiego Obszaru Gospodarczego i w Szwajcarii wyodrębniono niemalże 19,3 mln firm badanego sektora. Ale szacunek

⁹ *Highlights from the 2003 Observatory. 2003 Observatory of...*, op.cit., s.11.

ten nie obejmuje wszystkich państw europejskich, a mianowicie pomija te, które weszły w struktury Unii Europejskiej dopiero z dniem 1 maja 2004 r. A są to kraje bardzo ważne z punktu widzenia badania małej przedsiębiorczości, gdyż liczba działających w nich takich przedsiębiorstw jest bardzo wysoka. Co więcej, wśród dziesięciu państw nie uwzględnionych w powyższej tabeli, firmy z sektora MMSP stanowiły w 2003 r. ponad 99% ogólnej liczby przedsiębiorstw działających w gospodarce (w Polsce małe i średnie firmy w 2002 r. stanowiły aż 99,84% całkowitej liczby przedsiębiorstw aktywnych).¹⁰

Szczegółowe informacje charakteryzujące sektor MMSP w państwach, które dopiero z dniem 1 maja 2004 r. stały się członkami Unii Europejskiej, a które nie zostały uwzględnione w statystykach Komisji Europejskiej za rok 2003 przedstawia tabela 4.

Tabela 4. Liczba przedsiębiorstw aktywnych z sektora MMSP w 2003 r. w krajach Europejskiego Obszaru Gospodarczego i w dziesięciu krajach ubiegających się wówczas o członkostwo i wejście w struktury Unii Europejskiej (w tys.)

Państwo	Mikroprzedsiębiorstwa	Firmy małe	Firmy średnie	Łącznie sektor MMSP
Kraje akcesujące do Unii Europejskiej	5670	230	50	5 950
Kraje Europejskiego Obszaru Gospodarczego	17824	1261	185	19270
Razem	23494	1491	235	25220

Źródło: *Highlights from the 2003 Observatory. 2003 Observatory of the European SMEs. No. 8*, European Commission, 2004, s.11.

Niestety, odmienne postrzeganie oraz różne źródła i przyczyny decydujące o powstawaniu i kończeniu działalności przez firmy z sektora MMSP, nie pozwalają na dokonanie odzwierciedlających w pełni rzeczywistość porównań europejskich przedsiębiorstw w tym zakresie. Dlatego wszelkie dane statystyczne na temat wskaźników zarówno narodzin (*birth ratio*), jak i upadłości, i bankructw (*death ratio*) małej przedsiębiorczości powinny być interpretowane bardzo ostrożnie.

¹⁰ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002–2003*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004, s.28.

Informacje, w posiadaniu których jest Komisja Europejska wskazują, że przeciętnie w Europie wskaźnik powstawania nowych firm spełniających kryteria definicji MMSP kształtuje się na poziomie 10%, co przy niższej skali upadłości i bankructw daje dodatni wynik, świadczący o rozwoju ilościowym omawianego sektora. Najwyższy wskaźnik tworzenia nowych przedsiębiorstw już od kilku lat notowany jest w Niemczech, ale zaraz za tym krajem kolejne miejsca zajmują: Irlandia, Finlandia, Hiszpania i Portugalia. Co więcej, w krajach tych tempo wzrostu liczby firm z sektora MMSP każdego roku jest coraz wyższe. Natomiast najniższy wskaźnik narodzin nowych firm tego sektora można zaobserwować we Włoszech, Belgii i Holandii. Wynika to nie tylko (choć przede wszystkim) z nasycenia rynku firmami odpowiadającymi definicji MMSP, ale jest również konsekwencją bardzo restrykcyjnych przepisów regulujących zakładanie biznesu, jego wejście na rynek i dalszą działalność.¹¹

4.1. Zatrudnienie

Łącznie, według stanu na 31 grudnia 2003 r., w całym sektorze MMSP w Europie zatrudnionych było prawie 118 mln osób, co stanowiło ponad 2/3 zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw prywatnych.¹²

Według szacunków Komisji Europejskiej, aż 93% małych i średnich przedsiębiorstw zatrudnia co najwyżej 5 osób, 6% z nich daje miejsca pracy od 6 do 50 pracownikom, a tylko niecały 1% wykazuje od 51 do 250 zatrudnionych.¹³

Więcej informacji o wielkości zatrudnienia w przedsiębiorstwach europejskich, według klasyfikacji firm na mikro, małe i średnie, opisujących stan zatrudnienia z podziałem na kraje Europejskiego Obszaru Gospodarczego oraz państwa, które stały się członkami Unii Europejskiej w maju 2004 r., przedstawiono w tabeli 5.

¹¹ *Business Demography in Europe 2002 Observatory of the European SMEs. No. 5*, European Commission, 2004, s.14.

¹² *Highlights from the 2003 Observatory. 2003 Observatory of...*, op.cit., s.5.

¹³ Dane pochodzą ze stron internetowych Głównego Urzędu Statystycznego, <http://www.stat.gov.pl>.

Tabela 5. Zatrudnienie w przedsiębiorstwach z sektora MMSP w 2003 r. w krajach Europejskiego Obszaru Gospodarczego i w dziesięciu krajach ubiegających się wówczas o wejście w struktury UE (w tys. osób)

Państwo	Mikroprzedsiębiorstwa	Firmy małe	Firmy średnie	Łącznie sektor MMSP
Kraje aspirujące do UE	10210	4970	5350	20530
Kraje Europejskiego Obszaru Gospodarczego	55040	24280	18100	97420
Razem	65250	29250	23450	117950

Źródło: *Highlights from the 2003 Observatory: 2003 Observatory of the European SMEs. No. 8*, European Commission, 2004, s.11.

Przeciętna wielkość zatrudnienia w przedsiębiorstwach mikro i małych (a więc do 50 zatrudnionych) w Unii Europejskiej, przed rozszerzeniem o nowe państwa, była większa niż w Polsce i stanowiła 3,2 osoby przy wskaźniku 2,9 osoby w naszym kraju. Równocześnie zaś przeciętna wielkość liczby zatrudnionych w średniej firmie w Unii Europejskiej (51-250 osób) była mniejsza niż w Polsce, a proporcje kształtowały się odpowiednio: 91,3 do 189,5 osób.

Z powyższego zestawienia tabelarycznego wynika, że tym co łączy wszystkie europejskie kraje jest fakt, że to właśnie mikroprzedsiębiorstwa stanowią głównego pracodawcę w europejskich gospodarkach i są kreatorami 55,3% miejsc pracy w sektorze prywatnym. Natomiast małe i średnie przedsiębiorstwa generują odpowiednio 24,8% i 19,9% zatrudnienia w sektorze europejskich MMSP.¹⁴

4.2. Udział firm mikro, małych i średnich w PKB kraju

Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią oś gospodarek państw członkowskich Unii Europejskiej. To przede wszystkim one przyczyniają się do wzrostu gospodarczego i zachowania konkurencji, wytwarzając około 2/3 PKB w gospodarce Unii. Dla porównania, w Polsce udział MMSP w kreowaniu produktu krajowego brutto wyniósł w 2002 r. 48,6%.¹⁵

¹⁴ *Highlights from the 2003 Observatory. 2003 Observatory of...*, op.cit., s.11.

¹⁵ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002-2003*, op.cit., s.21.

4.3. Źródła finansowania MMSP

Faktem jest, że około 50% wszystkich inwestycji pochodzi właśnie z MMSP, a inwestycje wymagają przecież kapitału. Z całą pewnością małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią klientelę bardziej ryzykowną w porównaniu z wielkimi korporacjami, ale jak się okazuje, często są znacznie bardziej od nich zyskowne. Stąd też, europejskie instytucje finansowe przywiązują tak dużą wagę do obsługi omawianego typu przedsiębiorstw. Z tego też powodu, mimo i tak już rozwiniętej oferty, można stwierdzić, że w ostatnich latach zachodnie instytucje finansowe zaczynają znów na nowo odkrywać sektor MMSP.

Założyciele i właściciele biznesu mikro, małego a także średniego, w dzisiejszych czasach mają do dyspozycji bardzo szeroki zakres form pozyskiwania kapitału, zarówno początkowego, jak i niezbędnego do dalszego rozwoju i ekspansji przedsięwzięcia. Obok tradycyjnych źródeł, na które składają się własne oszczędności przedsiębiorców, środki pożyczone od rodziny i przyjaciół, kredyty bankowe czy kapitał pozyskany za pomocą rynku giełdowego, coraz popularniejszą formą, a co za tym idzie coraz częściej wykorzystywaną, staje się działalność zarówno *venture capitalists*, jak i *business angels*.

Generalnie, w Europie wyodrębniły się dwa systemy finansowania sektora MMSP. Pierwszy, mający zastosowanie m.in. w Niemczech i Austrii, opiera się na współpracy z bankami. Z kolei drugi, istniejący np. w Wielkiej Brytanii i zdecydowanie mniej popularny, wykorzystuje jako źródło finansowania giełdę.¹⁶

Niemniej jednak, statystyki wyraźnie wskazują, że nadal zdecydowana większość europejskich małych i średnich przedsiębiorstw opiera swoją działalność i finansuje się poprzez wykorzystanie tradycyjnego kredytu bankowego albo kredytu na rachunku bieżącym. Co więcej, aż 52% mikroprzedsiębiorstw i niemalże 33% firm małych i średnich korzysta z usług i ofert wyłącznie jednego banku. Jednocześnie, ponad dwie trzecie firm spełniających wymogi definicji MMSP jest usatysfakcjonowanych takim stanem rzeczy, a zaledwie 12% uważa, iż usługi bankowe są niewystarczające, niedostosowane do potrzeb konkretnego przedsiębiorstwa, a koszt kredytu i opłaty bankowe są za wysokie. Zwłaszcza przedsiębiorstwa definiowane jako średnie są zdania, że banki zbyt słabo dostosowują oferty do potrzeb swoich klientów, przez co nie oferują najkorzystniejszych i najbardziej

¹⁶ *SMEs and access to finance. 2003 Observatory of the European SMEs. No. 2*, European Commission, 2004, s.19.

optymalnych dla obu stron rozwiązań.¹⁷ Co prawda, większość wniosków kredytowych (w granicach 76-82%) jest rozpatrywana przez banki pozytywnie, ale niekiedy małe i średnie przedsiębiorstwa spotykają się z odmową uzyskania kredytu. Za przyczynę takiego stanu rzeczy uważa się brak wystarczającego zabezpieczenia, co ma miejsce zwłaszcza w przypadku mikroprzedsiębiorstw oraz niewystarczającą informację o dotychczasowej działalności i historii kredytowej firmy – co dotyczy firm zatrudniających 50–249 pracowników.¹⁸

Na podstawie badań przeprowadzonych w krajach europejskich oszacowano, że ponad 18% przedsiębiorstw z sektora MMSP postrzega koszty obcego finansowania za zbyt wysokie, natomiast 19% firm jako główne ograniczenie dla swojej ekspansji uważa niedostępność kapitału długoterminowego. Bariery te są bardziej widoczne w przypadku tzw. *start-ups*, czyli przedsiębiorstw jeszcze nie powstałych lub w początkowej fazie rozwoju. Jest to konsekwencją braku informacji o ich zdolności kredytowej, wypłacalności, prowadzonej dotychczas działalności i historii kredytowej. Niezmiernie istotny jest również fakt, że nie dysponują one odpowiednim zabezpieczeniem.¹⁹

Kolejnym, równie popularnym sposobem pozyskiwania funduszy przeznaczonych na finansowanie firm z sektora MMSP, jest tzw. kredyt kupiecki (handlowy), zaciągany u dostawców i innych kooperantów. Ta forma zdobywania dodatkowych środków finansowych niezbędnych do prowadzenia bieżącej działalności stanowi jednocześnie największe i najczęściej wykorzystywane źródło kapitału krótkoterminowego. Co więcej, w niektórych państwach europejskich (jak choćby we Francji czy Włoszech) albo w poszczególnych sektorach (np. w handlu detalicznym) kredyt kupiecki jest formą finansowania znacznie popularniejszą i częściej stosowaną niż tradycyjny kredyt bankowy. Badania dowodzą też, że im mniejsze jest przedsiębiorstwo, tym częściej korzysta z tego źródła finansowania swojej działalności operacyjnej.²⁰ Przeciętny okres, na jaki przyznawany jest kredyt kupiecki różni się zdecydowanie pomiędzy poszczególnymi krajami europejskimi. Najwięcej dni na jego spłatę otrzymują przedsiębiorstwa włoskie (66 dni, przy czym przeciętne opóźnienie w spłacie wynosi w ich przypadku kolejne

¹⁷ *Highlights from the 2003 Observatory. 2003 Observatory of...*, op.cit., s.20.

¹⁸ *SMEs and access to finance. 2003 Observatory of...*, op.cit., s.7.

¹⁹ *Benchmarking Business Angels, „BEST Report”, no. 1/2003, Report The Enterprise DG of European Union, 2002, s.8,*
(<http://europa.eu.int/comm/enterprise/library/best-reports/best01.htm>).

²⁰ *SMEs and access to finance. 2003 Observatory of...*, op.cit., s.41.

21 dni), a najkrócej z tej formy finansowania korzystają mali i średni przedsiębiorcy ze Szwecji (34 dni, w tym 8 dni zwlekania ze spłatą).²¹

Coraz częstszymi formami pozyskiwania kapitału przez firmy z sektora MMSP stają się również leasing i factoring. Bez wątpienia tym, co przyczynia się do wzrostu popularności powyższych form finansowania jest fakt, że korzystanie z nich nie wymaga posiadania przez małe i średnie przedsiębiorstwa niemal żadnych zabezpieczeń. Z drugiej jednak strony, obie formy finansowania są dla firm z sektora MMSP znacznie droższe w porównaniu np. z kredytem bankowym. Factoring, ale przede wszystkim leasing, zyskują na popularności zwłaszcza we Włoszech, Szwecji, Niemczech, Wielkiej Brytanii i Portugalii, a więc w tych krajach, gdzie mała przedsiębiorczość jest dosyć mocno rozwinięta, a rola i znaczenie omawianych firm nadal rośnie.²²

Niestety, zdecydowana większość małych i średnich przedsiębiorstw nadal postrzega dostęp do kapitału jako utrudniony i widzi potrzebę szybkiego pokonania tej bariery swojego wzrostu. Odnosi się to zarówno do źródeł pozyskiwania kapitału własnego, jak i do finansowania długiem. Dlatego też, jako konsekwencja stanu charakteryzującego się ograniczeniem dostępności do kredytów, a także na skutek rozwoju rynków kapitałowych, europejskie przedsiębiorstwa

z sektora MMSP coraz częściej poszukują i korzystają z nowych, alternatywnych form finansowania swojej działalności – wykorzystują np. istnienie formalnych (fundusze *venture capital*) i nieformalnych (aniołowie biznesu) inwestorów rynku podwyższonego ryzyka.

5. Bariery i wyzwania napotymane przez firmy z sektora MMSP

Niestety, pomimo ogromnej roli jaką przedsiębiorstwa mikro, małe i średnie pełnią w gospodarkach krajów europejskich, firmy z tego sektora wskazują na istnienie wielu barier ograniczających możliwości rozwoju, a często nawet destabilizujących ich codzienne działanie.

Badacze problemu MMSP za główną przeszkodę wzrostu małej przedsiębiorczości uważają ograniczony dostęp lub brak możliwości pozyskiwania dodatkowych źródeł finansowania. Tymczasem, niemalże jedna trzecia mikroprzedsiębiorstw oraz 30% firm małych i średnich jako podstawową barierę dla swojego wzrostu wskazuje inną przyczynę, a mianowicie zbyt niski i niewystarczający popyt kon-

²¹ *Highlights from the 2003 Observatory. 2003 Observatory of...*, op.cit., s.20.

²² *Ibidem*, s.20-21.

sumpcyjny na swoje produkty i usługi, który nie pozwala na pełne wykorzystanie ich potencjału produkcyjnego. Co więcej, im mniejszy zakres prowadzenia działalności firmy, tym mocniej przeszkoda ta jest odczuwalna i ma negatywny wpływ na rozwój przedsiębiorczości. Niedostateczny popyt jest barierą, z którą małe i średnie przedsiębiorstwa nie są w stanie same sobie poradzić i na usunięcie której nie mają niemalże żadnego wpływu. Ograniczenie to wynika ze stanu i poziomu rozwoju gospodarki i jedynie odpowiednie działania władz może zmniejszyć a być może nawet znieść tę przeszkodę.

Kolejną, najczęściej wskazywaną barierę rozwoju firm sektora MMSP, deklarowaną przez samych przedsiębiorców, stanowi właśnie wspomniany wcześniej ograniczony dostęp do kapitału. Nawet mimo znaczących zmian, jakie miały miejsce w ostatnich latach, zarówno w ilości, jak i w zakresie pozyskiwania źródeł finansowania nowych i małych przedsięwzięć, dostępność i koszt finansowania, głównie długoterminowego, stanowi jedno z najistotniejszych ograniczeń w ich zakładaniu i rozwoju. Pozyskiwanie dodatkowego kapitału jest szczególnie trudne dla firm nowo powstających oraz tych, które znajdują się dopiero w fazie wczesnego rozwoju, zwłaszcza w dziedzinach szybko rozwijających się i związanych z nową technologią. Sytuacja ta jest o tyle trudniejsza, że dla znacznej większości małych i średnich przedsiębiorstw dostęp do publicznego rynku (giełdowego, akcji) jest niemalże niemożliwy. A przecież wiadomo, że opieranie się wyłącznie na finansowaniu kapitałem własnym może doprowadzić do niedokapitalizowania.

Równie często jak ograniczony dostęp do kapitału, przedsiębiorstwa spełniające kryteria MMSP, zwłaszcza średnie, za jedną z ważniejszych barier swojego rozwoju wskazują brak wykwalifikowanej siły roboczej.²³ Dotyczy to przede wszystkim firm działających w branżach rozwojowych i innowacyjnych. Bariera ta wydaje się być jednak typowa dla małych i średnich przedsiębiorstw, gdyż są to z reguły firmy innowacyjne i dość wąsko wyspecjalizowane. Taki zakres działalności wymaga, aby ludzie tam zatrudnieni posiadali określone kwalifikacje, wiedzę i umiejętności odpowiadające zakresowi działalności konkretnego przedsiębiorstwa.

Tak więc można stwierdzić, że cechy, które powinny przyczynić się do rozwoju, takie jak innowacyjność, działanie w niszach rynkowych

²³ B.Mikołajczyk, *Przedsiębiorczość i wiedza w praktyce Unii Europejskiej, wobec małych i średnich przedsiębiorstw* w: ANNALES, *Etyka w życiu gospodarczym*, tom 8, nr 7, Salezjańska Wyższa Szkoła Ekonomii i Zarządzania, Łódź 2005, s.205.

i wysoki stopień specjalizacji, czasem stanowią ograniczenie dla działalności firm z sektora MMSP.

Innymi, wskazywanymi przez małą przedsiębiorczość, barierami wzrostu są: nadmiernie rozbudowana administracja i niska elastyczność systemu prawnego, brak odpowiedniej infrastruktury i trudności z wdrożeniem lub po prostu z pozyskaniem odpowiedniej technologii.²⁴

Poza wymienionymi powyżej ograniczeniami, małe i średnie firmy muszą również sprostać wielu wyzwaniom stawianym przez rynek. Wynikają one przede wszystkim z mających miejsce procesów globalizacji i internacjonalizacji. W ich wyniku, przedsiębiorstwa z sektora MMSP są zobowiązane do ciągłego uczenia się, doskonalenia, podejmowania uczciwej walki konkurencyjnej i wdrażania nowoczesnych technologii. Jest to tym istotniejsze, że takie wyzwania będą się umacniać, a ich liczba może nawet wzrosnąć.

6. Kooperacja i internacjonalizacja europejskich firm z sektora MMSP

Globalizacja i następująca w jej wyniku internacjonalizacja przedsiębiorstw stanowi barierę rozwoju sektora MMSP, gdyż wiąże się z większą konkurencyjnością, ale może też stanowić ogromną szansę na zwiększenie obrotów i poszerzenie zarówno zasięgu, jak i zakresu działania firm. Faktem jest, że procesy te mają odmienny wpływ na MMSP, w zależności od tego czy mamy do czynienia z firmami działającymi w krajach słabiej czy bardziej rozwiniętych. Co więcej, globalizacja i internacjonalizacja uwypuklają heterogeniczność i różnorodność ról, jakie małe i średnie przedsiębiorstwa odgrywają w gospodarach różnych krajów.²⁵

W ciągu ostatnich dziesięciu lat, najczęstszym i najłatwiejszym sposobem na umiędzynarodowienie się małych i średnich przedsiębiorstw stał się po prostu eksport własnych towarów i usług do innych państw. Niemniej jednak, w dzisiejszych czasach coraz większego znaczenia nabierają inne formy internacjonalizacji, jak choćby podejmowanie inwestycji zagranicznych, tworzenie klasterów i obszarów przygranicznych czy też współpraca z zagranicznymi firmami.

²⁴ *Highlights from the 2003 Observatory. 2003 Observatory of...*, op.cit., s.15.

²⁵ B.Piasecki, A.Rogut, D.Smallbone, *Wpływ integracji Polski z Unią Europejską na sektor MSP*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2000, s.65.

Działanie małych i średnich przedsiębiorstw jest dziś niemal wymogiem, zwłaszcza gdy firma chce przetrwać i rozwijać się. Internalizacja ułatwia bowiem nie tylko walkę z istniejącą konkurencją, ale również umożliwia wymianę doświadczeń, wiedzy, technologii i innych innowacyjnych rozwiązań.²⁶

Małe i średnie przedsiębiorstwa w Europie dostrzegają zalety, płynące z procesu umiędzynarodawiania swojej działalności, o charakterze technologicznym, finansowym czy też inwestycyjnym, w związku z czym często w nim uczestniczą.²⁷ Główną przesłankę przemawiającą za internacjonalizacją firmy z sektora MMSP widzą w ułatwionym dostępie do know-how i nowoczesnych rozwiązań technologicznych. Równie istotnym motywem jest możliwość wejścia na nowe, większe i rozwijające się rynki, na których jest wyższy i jeszcze nie zaspokojony popyt. W tym miejscu należy zauważyć, że ten motyw wynika z próby pokonania bariery rozwoju, jaką jest zbyt niski popyt konsumpcyjny. Dostęp do nowych i większych rynków jest istotnym motywem przemawiającym za podjęciem procesu internalizacji zwłaszcza dla importerów spełniających kryteria MMSP.

Innymi, często wskazywanymi przez małe i średnie przedsiębiorstwa, przesłankami przemawiającymi za internacjonalizacją są przede wszystkim: wysokie koszty produkcji i prowadzenia działalności na rynku krajowym, nadmiernie rozbudowana administracja i niska elastyczność systemu prawnego, restrykcyjność obowiązującego prawa w swoim kraju. Wiele firm z sektora MMSP dostrzega również, że umiędzynarodowienie niesie za sobą korzyści w postaci łatwiejszego dostępu do kapitału obcego (zagranicznego) i siły roboczej, która za granicą jest często tańsza i bardziej wykwalifikowana.

A zatem, należy stwierdzić, że internacjonalizacja jest dla małych i średnich przedsiębiorstw procesem niosącym ze sobą wiele korzyści, stanowi szansę rozwoju sektora MMSP, a przede wszystkim pomaga małej przedsiębiorczości zwalczyć bariery ograniczające jej działanie.²⁸

Ponad połowa europejskich małych i średnich przedsiębiorstw wchodzi na nowe rynki w drodze współpracy z innymi zagranicznymi firmami o podobnym charakterze i zakresie działania. Najczęściej taką kooperację podejmują mali przedsiębiorcy pochodzący z Włoch,

²⁶ *Internationalization of SMEs. 2003 Observatory of the European SMEs. No. 4*, European Commission, 2004, s.7.

²⁷ A.Rogut, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w integracji ekonomicznej. Doświadczenia Unii Europejskiej. Lekcje dla Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002, s.23-24.

²⁸ *Internationalization of SMEs. 2003 Observatory of...*, op.cit., s.27-28.

Norwegii, Danii, Finlandii i Islandii. Najmniejszą aktywność w tym zakresie wykazują natomiast przedsiębiorstwa portugalskie, co wynika z cech otoczenia kulturowego, społecznego i biznesowego istniejącego w tym państwie.

Motywy podejmowania współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami pochodzącymi z różnych krajów europejskich są bardzo zbliżone do przesłanek zachęcających do internacjonalizacji. Najczęściej wskazywanymi przez badane firmy są: możliwość wejścia i działania na nowych i większych rynkach, ułatwiony i szybszy dostęp do know-how i nowoczesnych technologii oraz niższe koszty działania za granicą. Ale oprócz tych pobudek, małe i średnie przedsiębiorstwa wymieniają inne korzyści, które mogą być osiągnięte tylko dzięki podjęciu kooperacji, a mianowicie: uzyskanie znacznie szerszego rynku zbytu dla swoich produktów i usług, pozyskanie nowych dostawców materiałów i surowców oraz lepsze wykorzystanie swoich możliwości produkcyjnych.

Znaczenie poszczególnych pobudek przemawiających za podjęciem kooperacji z przedsiębiorstwami zagranicznymi różni się w zależności od wielkości przedsiębiorstwa. I tak dla mikroprzedsiębiorstw najważniejszą przyczyną współpracy jest fakt, że taka kooperacja niesie możliwość wejścia na nowy, wciąż rozwijający się rynek ze swoimi produktami bądź usługami oraz ułatwia dostęp do know-how i nowoczesnej technologii.

Dla firm zatrudniających od 10 do 49 pracowników, ranking motywów był nieco inny. Co prawda, za najważniejszy powód mieli przedsiębiorcy również podali możliwość wejścia na nowy rynek, jednak kolejne miejsca zajmowały zupełnie inne pobudki: większy stopień wykorzystania swoich zdolności produkcyjnych i znaczne ograniczenie kosztów (zarówno transakcyjnych, jak i operacyjnych, np. na skutek dostępu do tańszej siły roboczej). Ranking trzech głównych motywów, ze względu na które przedsiębiorstwa definiowane jako średnie podejmują się kooperacji jest następujący: redukcja kosztów działania, dostęp do nowoczesnych rozwiązań naukowych i technologicznych oraz ułatwiony dostęp do nowych rynków. Może natomiast dziwić fakt, że najmniej ważną pobudkę zachęcającą do kooperacji, dla wszystkich typów omawianych firm (mikro, małych i średnich), stanowi łatwiejszy dostęp do dodatkowego kapitału zagranicznego.

W tabeli 6 zaprezentowano główne motywy, wskazywane zarówno przez przedsiębiorstwa definiowane jako mikro, małe jak i średnie, przemawiające za kooperacją z firmami zagranicznymi.

Tabela 6. Ranking motywów wskazywanych przez europejskie firmy z sektora MMSP zachęcających do kooperacji

Stopień istotności motywu	Mikroprzedsiębiorstwa 1-9 zatrudnionych	Firmy małe 10-49 zatrudnionych	Firmy średnie 50-249 zatrudnionych
1. motyw najważniejszy	możliwość wejścia na nowy, wciąż rozwijający się rynek	możliwość wejścia na nowy, wciąż rozwijający się rynek	znaczne ograniczenie kosztów (zarówno transakcyjnych, jak i operacyjnych np. na skutek dostępu do tańszej siły roboczej).
2. drugie miejsce w rankingu	większy rynek zbytu swoich produktów	większy stopień wykorzystania swoich zdolności produkcyjnych	łatwiejszy dostęp do nowoczesnych rozwiązań naukowych (know-how) i technologicznych
3. trzeci z powodów	łatwiejszy dostęp do nowoczesnych rozwiązań naukowych (know-how) i technologicznych	znaczne ograniczenie kosztów (zarówno transakcyjnych, jak i operacyjnych np. na skutek dostępu do tańszej siły roboczej)	możliwość wejścia na nowy, wciąż rozwijający się rynek
Najmniej ważny powód	łatwiejszy dostęp do dodatkowego źródła kapitału (zagranicznego)	łatwiejszy dostęp do dodatkowego źródła kapitału (zagranicznego)	łatwiejszy dostęp do dodatkowego źródła kapitału (zagranicznego)

Źródło: *SMEs and co-operation. 2003 Observatory of the European SMEs. No. 5*, European Commission, 2004, s.19.

Faktem, który może budzić zdziwienie jest, że niewiele firm z omawianego sektora uważa, iż współdziałanie z zagranicznymi MMSP może ułatwić dostęp do kapitału zagranicznego lub pomóc w znalezieniu bardziej wykwalifikowanej siły roboczej.²⁹

7. Podsumowanie i wnioski

W większości krajów europejskich sektor MMSP traktowany jest jako główny motor gospodarki, a akcesja Polski do struktur Unii Europejskiej udowodniła, że podobnie dzieje się również w naszym kraju. To właśnie wśród małych i średnich przedsiębiorstw najszybciej ro-

²⁹ *SMEs and co-operation. 2003 Observatory of the European SMEs. No. 5*, European Commission, 2004, s.7.

śnie zatrudnienie i eksport. Już teraz sektor ten generuje blisko połowę PKB, podczas gdy duże przedsiębiorstwa zaledwie 20%. Jeśli zatem odliczyć największe, państwowe zakłady, można bez cienia przesady stwierdzić, że obecny i przyszły sukces europejskich gospodarek zależy właśnie od kondycji firm spełniających definicję MMSP.

Podsumowanie najważniejszych informacji o interesujących nas europejskich przedsiębiorstwach, z podziałem na firmy mikro, małe i średnie, zawarto w tabeli 7.

Tabela 7. Podstawowe informacje o firmach z sektora MMSP w krajach Europejskiego Obszaru Gospodarczego i w Szwajcarii w 2003 r.

Wielkość przedsiębiorstwa	Mikroprzedsiębiorstwa	Firmy małe	Firmy średnie	Łącznie sektor MMSP
Łączna liczba przedsiębiorstw w tys.	17820	1260	180	19270
Zatrudnienie w tys. osób	55040	24280	18100	97420
Przeciętna wielkość zatrudnienia w osobach	3	19	98	5
Przeciętna wielkość obrotów w tys. euro	440	3610	25680	0,9
Udział w eksporcie w %	9	13	17	12
Udział w tworzeniu wartości dodanej w tys. euro	57	57	55	56

Źródło: *Highlights from the 2003 Observatory. 2003 Observatory of the European SMEs. No. 8*, European Commission, 2004, s.9; *SMEs in Europe. 2003 Observatory of the European SMEs. No. 7*, European Commission, 2004, s.26.

Rola i znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarkach europejskich bez wątpienia będą dalej rosły, i to w szybkim tempie. Świadczą o tym nie tylko przytaczane powyżej statystyki i opisane fakty, ale także przyjazny klimat dla tego typu firm. Z jednej strony instytucje finansowe dostrzegły, że mała i średnia przedsiębiorczość to bardzo perspektywiczny klient, w którego warto zainwestować, bo może to przynieść wysokie zyski. Z drugiej – zarówno w Polsce, jak i w pozostałych państwach członkowskich Unii Europejskiej, coraz częściej władze dostrzegają fakt, że bez zintegrowanego programu wsparcia MMSP nie będzie można rozwiązać wciąż narastających problemów społecznych i osiągnąć rozwoju regionalnego.

Abstract

Micro, small and medium-sized enterprises in the European Union countries

The aim of this paper is to emphasise the role of SMEs and their importance for economies' growth and to present the most recent statistical data about this sector. Experience of highly developed countries proves that small and medium sized enterprises influence upon national economies is very strong, especially nowadays, as most European countries face the problem of high unemployment and SMEs provide the largest source of new jobs. Moreover, their eagerness to enrich the range of products and services and be innovative makes them contribute to economic integration in Europe. SMEs also generate most of export and *c.* 50% of European GDP.

Considering the role and importance of SMEs, public authorities should improve their operating conditions, mainly in terms of finance and institutional infrastructure. Both Polish and foreign authorities seem to appreciate the relationship between development of SMEs and economic growth. Unless adequate, integrated forms of support for SMEs are in place, it seems unlikely to solve many social problems or achieve true regional development.