

MAŁGORZATA KOKOCIŃSKA\*

Poznań

**STABILNOŚĆ SEKTORA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW  
W WYBRANYCH GOSPODARKACH EUROPEJSKICH**

**STRESZCZENIE**

Małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) są uznawane za ważną część wszystkich współczesnych gospodarek rynkowych. Ekonomiczne znaczenie tej grupy przedsiębiorstw wynika z kreowania znacznej części zatrudnienia i wartości dodanej brutto.

W artykule podjęto próbę oceny wpływu światowego kryzysu ekonomicznego na wzajemne relacje grupy małych, średnich i dużych przedsiębiorstw, bez uwzględnienia kategorii mikroprzedsiębiorstw. Przeprowadzone studium przypadku dotyczyło wybranych gospodarek europejskich oraz dwóch podokresów: 2002–2007 i 2008–2010. Do dużych gospodarek europejskich zaliczono: Niemcy, Francję, Włochy, Wielką Brytanię, Hiszpanię i Polskę. Jako kryteria oceny przyjęto wskaźniki stabilności zatrudnienia i wartości dodanej brutto w latach 2008–2010 w stosunku do poprzedzającego kryzys okresu referencyjnego.

**Słowa kluczowe:** małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP), światowy kryzys ekonomiczny, duże gospodarki europejskie, zatrudnienie i wartość dodana brutto

---

\* Małgorzata Kokocińska, prof. dr hab., Katedra Mikroekonomii, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, e-mail: małgorzata.kokocinska@ue.poznan.pl.

## Wprowadzenie

Artykuł nawiązuje do zaleceń opiniotwórczych gremiów, w tym Komisji Europejskiej, do nowego spojrzenia na znaczenie sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) we współczesnych gospodarkach, między innymi z punktu widzenia makroekonomicznych skutków jego funkcjonowania<sup>1</sup>. Teorie ekonomiczne w swoich modelach nie uwzględniają wprost wpływu wielkości przedsiębiorstwa na wzrost gospodarczy, choć pośrednio próby takie są podejmowane<sup>2</sup>. Dominujące mikroekonomiczne ujęcie wzrostu przedsiębiorstw stanowi ważną, jednak tylko jedną ze stron badań sektora MŚP. Drugą stroną stanowi związek ze wzrostem gospodarczym<sup>3</sup>. Z doświadczeń, a także z literatury przedmiotu wynika, że podczas gdy ewolucja modeli makroekonomicznych kierowała się ku eklektycznym ujęciom, z wyraźnym przesunięciem akcentu na nowoczesne czynniki wzrostu, badania nad sektorem MŚP dążyły do pozycji niszowej, bardziej powiązanej z naukami o zarządzaniu niż z ekonomią. Ujawniony w ostatnich latach wątek krytyczny, wskazujący na lukę tych badań w znaczeniu braku ich zintegrowania z głównym nurtem zmian, a także wskazujący na zbyt wielkie ich rozproszenie, zaowocował nowymi kierunkami badań nad sektorem MŚP. Jedną z idei jest uwierzytelnienie wpływu sektora MŚP na wzrost gospodarczy z wykorzystaniem kategorii produktywności i innych porównywalnych mierników<sup>4</sup>. Niniejszy artykuł stanowi próbę zastosowania dwóch mierników: zatrudnienia i wartości dodanej brutto do oceny stabilności MŚP w latach światowego kryzysu gospodarczego w stosunku do poprzedzającego okresu – lat 2002–2007.

---

<sup>1</sup> Por. C.S. Mishra, R.K. Zachary, *The future of entrepreneurship research. Calling ALL researches*, "Entrepreneurship Research Journal" 2011, vol. 1, iss. 1, article 1, <http://www.bepress.com/erj/vol1/iss1/51> (dostęp 7.10.2009); W.J. Baumol, *Toward prosperity and growth, building a foundation for growth*, w: *Kauffman thoughtbook*, Kauffman Foundation, Kansas City 2011, s. 12–16.

<sup>2</sup> P. Dominiak, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 38–48, 84–108.

<sup>3</sup> Na fakt istnienia wielu podejść badawczych w budowaniu teorii przedsiębiorstwa wskazuje A. Noga, który dokonał pełnej inwentaryzacji różnych teorii przedsiębiorstwa, wskazując na inspiracje wynikające z poprzednich teorii dla własnej propozycji. Zbiór tych inspiracji, wynikający z przeanalizowanych założeń 27 teorii wskazuje na ogromne spektrum kryteriów, zwanych elementarnymi jednostkami budowy teorii, będących osią poszczególnych koncepcji teoretycznych. A. Noga, *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2009, s. 215–218.

<sup>4</sup> Szerszy przegląd literatury zawiera praca M. Kokocińskiej, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarkach europejskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012.

## Główne inicjatywy badawcze w obszarze sektora MŚP

W ostatnich latach można odnotować wiele inicjatyw idących w kierunku syntetycznych ocen znaczenia sektora MŚP dla wzrostu z uwzględnieniem porównań międzynarodowych. Wyniki badań dowodzą, że w analizach sektora MŚP istotne znaczenie mają uwarunkowania strukturalne, zarówno sektorowe, jak i regionalne. Z punktu widzenia przedsiębiorczości, rozumianej jako tworzenie nowych przedsiębiorstw, coraz częściej badania podążają w kierunku innowacyjnej roli nowych przedsiębiorstw, w których upatruje się najsilniejszego źródła przyszłego wzrostu. Dwa główne szerokie programy badawcze – GEM (*Global Entrepreneurial Monitor*) i PSED (*Panel Study of Entrepreneurial Dynamics*) – charakteryzują się wspólnymi cechami w postaci skoncentrowania uwagi na nowo powstających przedsiębiorstwach oraz ambicji tworzenia wskaźników mogących służyć do badań powiązanych z teoriami ekonomicznymi. Intensyfikacji tych badań należy się spodziewać w przyszłości, kiedy będą dostępne długie szeregi czasowe.

Duże projekty międzynarodowe zazwyczaj odwołują się do profilu danego kraju i abstrahują od ujęć strukturalnych. Na tym tle wyróżnia się koncepcja badania tak zwanej tkanki przedsiębiorczości (*entrepreneurial tissue*), opracowana na Uniwersytecie w Sewilli. Ta unikatowa koncepcja łączy zagadnienie przedsiębiorczości w kontekście strukturalnym z ekonomicznym wzrostem regionu i kraju. Przyjmuje się, że chociaż współcześnie proces wzrostu gospodarczego jest identyfikowany jako proces globalizacji, to czynniki wzrostu, odwołujące się do pojęcia „przedsiębiorczość”, mają wyjątkowe powiązania z regionalnym poziomem gospodarowania, na którym istotne są relacje zachodzące między sektorem MŚP a dużymi przedsiębiorstwami. Idea tego projektu – z czysto endogenicznego punktu widzenia – zasadza się na tezie, że czynniki wnoszące wkład dla wzrostu gospodarki jako całości, *de facto* zależą wyłącznie od decyzji menedżerskich<sup>5</sup>. W tym sensie koncepcja ta nawiązuje do pojęcia wzrostu małych i średnich przedsiębiorstw. Kluczowe znaczenie odgrywa w niej jakościowa struktura przedsiębiorczości, wyznaczona przez sześć okoliczności, wśród których na pierwszym miejscu wymienia się strukturę przedsiębiorstw (wielkość, rodzaj działalności), stabilność struktur gospodarczych przedsiębiorstw i inne czynniki, takie jak:

<sup>5</sup> Por. J. Guzman, F.J. Santos, *Entrepreneurial orientation, entrepreneurial structure and the economic growth of regions*, w: *Entrepreneurial tissue and regional economy. Case studies of selected Polish and Spanish regions*, red. M. Rekowski, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008, s. 49–70.

geograficzna koncentracja, udział kapitału zagranicznego, zależność od decyzji podejmowanych w dużych przedsiębiorstwach poza regionem, zależność od transferu wartości dodanej poza granice regionu, zależność od zbyt małej liczby podmiotów po stronie podaży bądź popytu, skłonność do kooperacji, skłonność do innowacji i rozwoju, jakość kapitału ludzkiego, jakość zarządzania<sup>6</sup>. Wymienione czynniki mają potencjał diagnozowania gospodarki nie tylko w znaczeniu statycznym, ale i dynamicznym. W szczególności mogą dotyczyć okresu silnej dekonunktury powiązanej ze światowym kryzysem finansowym.

### Znaczenie doboru krajów w porównaniach międzynarodowych

Przeprowadzone studium przypadku dotyczy wybranych gospodarek europejskich oraz dwóch podokresów: 2002–2007 i 2008–2010. Przyjęto geograficzno-demograficzne kryterium tak zwanych dużych gospodarek europejskich, do których zaliczono: Niemcy, Francję, Włochy, Wielką Brytanię, Hiszpanię i Polskę.

Wyodrębnienie dużych krajów w badaniach empirycznych można znaleźć w niektórych badaniach OECD i Komisji Europejskiej. Przykładem mogą być badania parytetu siły nabywczej prowadzone dla siedmiu największych gospodarek OECD – dla USA, Japonii, Niemiec, Francji, Wielkiej Brytanii, Włoch i Hiszpanii, będące częścią programu *Eurostat – OECD PPP Programme*<sup>7</sup>. W sprawozdaniach z bieżących badań koniunktury, z kolei, wyodrębnia się grupę pięciu dużych gospodarek europejskich, prezentując indeksy zaufania społecznego ESI (*Economic Sentiment Index*). Panel dużych gospodarek europejskich był też przedmiotem badań rozkładu dochodów<sup>8</sup>. Poza tym w rozwiniętych i dużych gospodarkach rynkowych sektor małych i średnich przedsiębiorstw ma niezwykle istotne znaczenie dla sytuacji całej gospodarki.

---

<sup>6</sup> M. Rekowski, *The model of regional entrepreneurial tissue*, w: *Entrepreneurial tissue and regional economy...*, s. 71–80.

<sup>7</sup> S. Bournot, F. Koechlin, P. Schreyer, *2008 benchmark PPPs measurement and uses*, "Statistics Brief" 2011, no. 17.

<sup>8</sup> M. Kruszka, M. Puziak, *Konwergencja i rozkład dochodów w dużych gospodarkach europejskich*, „Współczesna Ekonomia” 2010, nr 4 (16).

Tabela 1

## Charakterystyka krajów UE w 2012 r.

Kraj	Liczba ludności (tys. osób)	Obszar (km <sup>2</sup> )	Liczba pracujących (tys. osób)	PKB <i>per capita</i> (dol. z 1990 r.)	Produktywność pracy (dol. z 1990 r.)
Niemcy	81566,6	357,1	41595,4	22052,2	43243,3
Francja	65532,1	632,8	27011,0	21653,9	52535,2
Włochy	61293,1	301,3	24538,6	18036,8	45052,8
Wielka Brytania	63137,9	248,5	29345,0	22973,0	49428,1
Hiszpania	47043,0	506,0	17880,1	16456,4	43297,2
Polska	38415,3	312,7	16079,0	11511,2	27502,0

Źródło: Eurostat, The Conference Board and Groningen Growth and Development Centre, Total Economy Database, June 2009, <http://www.conference-board.org/economics/>.

W tabeli 1 przedstawiono dane porównawcze dla sześciu gospodarek, zarówno o charakterze demograficzno-geograficznym, jak i ekonomicznym. W drugim przypadku za reprezentatywne dla oceny zróżnicowania przyjęto wskaźniki PKB *per capita* i produktywność pracy. Dane te wskazują na proces doganiania krajów wyżej rozwiniętych głównie przez takie kraje, jak Hiszpania i Polska. Panel dużych gospodarek europejskich wykazuje znaczne podobieństwa na poziomie gospodarek jako całości, jednak już jego dekompozycja wskazuje możliwe zróżnicowania. Z tego punktu widzenia można też postawić pytanie o zróżnicowanie tych gospodarek z punktu widzenia sektora MŚP.

**Studium przypadku dużych gospodarek europejskich  
w kontekście zatrudnienia i wartości dodanej brutto  
małych, średnich i dużych przedsiębiorstw**

Przykład tak zwanych dużych gospodarek europejskich wskazuje na istotne zróżnicowania strukturalne, biorąc pod uwagę relacje udziału zatrudnienia i wartości dodanej brutto w poszczególnych gospodarkach, z punktu widzenia podziału na – z jednej strony – małe i średnie przedsiębiorstwa, a z drugiej – duże przedsiębiorstwa. Korzystając z bazy Eurostatu, wzięto pod uwagę sumę

czterech sektorów: przemysłu przetwórczego, budownictwa, handlu i usług, w których koncentruje się większość mikro, małych i średnich przedsiębiorstw<sup>9</sup>.

W tabeli 2 zestawiono udział zatrudnienia i wartości dodanej brutto w poszczególnych krajach w dwojaki sposób. W pierwszym wierszu przedstawiono relację całego sektora MŚP, obejmującego mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, w stosunku do dużych przedsiębiorstw, co bilansuje się do 100 w czterech sektorach. W drugim wierszu zilustrowano jedynie udział małych i średnich przedsiębiorstw, z pominięciem przedsiębiorstw mikro, w stosunku do dużych. Ma to swoje zarówno ekonomiczne, jak i statystyczne uzasadnienie. Z ekonomicznego punktu widzenia przedsiębiorstwa zatrudniające minimum dziesięć osób są bardziej stabilne i tworzą łącznie wyższą wartość dodaną brutto niż przedsiębiorstwa mikro. Dodatkowo, z porównań relacji wielkości zatrudnienia i wartości dodanej brutto w badanych krajach wynika, że różnice między krajami tak w przypadku małych, jak i średnich przedsiębiorstw są zdecydowanie mniejsze niż w przypadku przedsiębiorstw mikro, co pozwala na bardziej spójne porównanie krajów<sup>10</sup>. Ponadto, ze statystycznego punktu widzenia dane dotyczące przedsiębiorstw o progowym zatrudnieniu dziesięciu osób są bardziej wiarygodne. Statystyka dotycząca przedsiębiorstw mikro ma wiele mankamentów, co utrudnia porównania międzynarodowe. Poza tym natężenie liczby firm zlokalizowanych w regionie czy kraju, tak jak sama liczba firm, nie jest decydujące

---

<sup>9</sup> W analizie wzięto pod uwagę cztery wyodrębnione sektory według Statystycznej Klasyfikacji Działalności Gospodarczej we Wspólnocie Europejskiej, Rev. 1.1 dla lat 2002–2007 (NACE Rev. 1.1, 2002) oraz Rev. 2 dla lat 2008–2010 (NACE Rev. 2, 2006). Są to według sekcji: d – przetwórstwo przemysłowe; f – budownictwo; g – handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów mechanicznych, motocykli oraz artykułów użytku osobistego i domowego; usługi rynkowe (bez sekcji j); h – hotele i restauracje; i – transport, gospodarka magazynowa i łączność; k – obsługa nieruchomości, wynajem i prowadzenie działalności gospodarczej. W wymienionych sektorach koncentruje się zdecydowana większość przedsiębiorstw zaliczanych do sektora MŚP. Nie uwzględniono natomiast następujących działalności, które charakteryzują się albo dużą skalą działalności, albo należą do sektora publicznego. Rolnictwo wyłączone ze względu na brak porównywalnych danych: a – rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo; b – rybołówstwo; c – górnictwo i kopalnictwo; e – zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę; j – pośrednictwo finansowe; usługi; l – administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe ubezpieczenia społeczne; m – edukacja; n – ochrona zdrowia i opieka społeczna; o – pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna; inne: p – działalność gospodarstw domowych; q – organizacje i zespoły eksterytorialne.

Źródłem danych jest baza danych biura statystycznego Unii Europejskiej „Eurostat” – *Structural business statistics*. Stosowane kategorie, takie jak liczba przedsiębiorstw, zatrudnienie i wartość dodana brutto, są używane zgodnie z definicjami stosowanymi przez Eurostat. Definicje przedsiębiorstw stosuje się zgodnie z nomenklaturą przyjętą przez Komisję Europejską wraz z modyfikacjami (por. bibliografia).

<sup>10</sup> M. Kokocińska, *Małe i średnie przedsiębiorstwa...*, s. 118–120.

dla wzrostu, gdyż może się okazać, że są to podmioty o złej strukturze. Można wskazać wiele gospodarek o znacznym natężeniu przedsiębiorczości, charakteryzującym się dużą liczbą małych, zatomizowanych jednostek, takich, w których duży udział ma „szara strefa” i które nie są nośnikami wzrostu gospodarczego. Ich powstanie wynika z motywacji „konieczności” (*necessity*), a nie z motywacji „możliwości” (*opportunity*). Takie podejście jest zbieżne z koncepcją tkanki przedsiębiorczości, z której wyprowadzona jest hipoteza o pożądanej *wysokiej proporcji* w relacjach małych i średnich przedsiębiorstw w stosunku do przedsiębiorstw dużych w zaawansowanych gospodarkach rynkowych. Chodzi nie tyle o cały sektor MŚP, ile o – w szczególności – *autentyczne* (*authentic SMEs*) przedsiębiorstwa zatrudniające minimum dziesięć osób<sup>11</sup>. Za adekwatną miarę można w tym przypadku uznać wielkość zatrudnienia.

Z historycznego punktu widzenia wynika, że rola sektora MŚP wobec dużych przedsiębiorstw była zmienna i dopiero ostatnie dwie dekady sprzyjają jej reaktywacji. Patrząc z regionalnego punktu widzenia, można zauważyć zróżnicowane relacje zachodzące między dużymi a „autentycznie” małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Na ogół najbardziej zaawansowane gospodarki i regiony charakteryzują się tak zwaną tkanką przedsiębiorczości, w której wysoki udział mają zarówno duże przedsiębiorstwa, jak i sektor MŚP, rozumiany jako przedsiębiorstwa z zatrudnieniem wynoszącym minimum dziesięć osób.

Drugim przyjętym kryterium podziału jest okres badawczy, który został podzielony na dwa podokresy. Jako pierwszy przyjęto lata 2002–2007, które można uznać za stosunkowo stabilny okres pod względem podstawowych wskaźników makroekonomicznych, drugi podokres obejmuje lata największego nasilenia światowego kryzysu finansowego. Zmiany struktury MŚP w stosunku do dużych przedsiębiorstw w obu okresach wskazują pośrednio na skalę wrażliwości na kryzys w obu grupach przedsiębiorstw, a także na różnice między krajami. To, z kolei, prowadzi do związków z prowadzoną polityką gospodarczą wobec sektora MŚP w przeszłości, a w szczególności w trakcie trwania światowego kryzysu.

Porównując struktury analizowanych gospodarek z punktu widzenia roli sektora MŚP, można zauważyć, że udział zatrudnienia wahał się w latach 2002–2007 w przedziale od 54,4% w Wielkiej Brytanii do 81,6% we Włoszech i odpowiednio: od 52,9% do 80,8% w latach 2008–2010. Pod tym względem

---

<sup>11</sup> J. Guzman, F.J. Santos, *Entrepreneurial orientation, entrepreneurial structure and the economic growth of regions*, w: *Entrepreneurial tissue and regional economy...*, s. 59.

można wyróżnić dwie odmienne grupy krajów: pierwszą – o relatywnie niższym udziale zatrudnienia w sektorze MŚP, do której można zaliczyć: Niemcy, Francję i Wielką Brytanię, oraz drugą – o relatywnie wyższym udziale zatrudnienia w sektorze MŚP, do której można zaliczyć: Włochy, Hiszpanię i Polskę. Obraz ten zmienia się po uwzględnieniu jedynie przedsiębiorstw o progowym zatrudnieniu wynoszącym dziesięć osób. W tym przypadku w latach 2002–2007 średni udział zatrudnienia w czterech sektorach wahał się w przedziale od 41,2% w Niemczech do 30,6% w Polsce i odpowiednio: od 43,0% do 32,0% w latach 2008–2010. Różnice między poszczególnymi krajami oscylowały zatem w obu okresach wokół 10 pkt proc.

Tabela 2

Zatrudnienie i wartość dodana – udział czterech sektorów  
w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2002–2007 i 2008–2010

Wyszczególnienie, przedsiębiorstwa	Zatrudnienie		Wartość dodana	
	2002–2007	2008–2010	2002–2007	2008–2010
1	2	3	4	5
<b>NIEMCY</b>				
MŚP	60,7	62,1	53,6	54,9
duże	39,3	37,9	46,4	45,1
Małe i średnie	41,2	43,0	37,5	39,0
duże	39,3	37,0	46,4	45,1
<b>FRANCJA</b>				
MŚP	61,7	62,5	56,7	60,8
duże	38,3	37,5	43,3	39,2
małe i średnie	37,5	35,0	35,5	33,2
duże	38,3	37,5	43,8	39,2
<b>WŁOCHY</b>				
MŚP	81,6	80,8	72,9	69,2
duże	18,4	19,2	27,1	30,8
małe i średnie	34,2	34,1	39,7	38,5
duże	18,4	19,2	27,1	30,8
<b>WIELKA BRYTANIA</b>				
MŚP	54,4	52,9	53,1	49,7
duże	45,6	47,1	46,9	50,3
małe i średnie	33,2	33,9	33,9	31,3
duże	45,6	47,1	46,9	50,3
<b>HISZPANIA</b>				
MŚP	78,8	76,0	69,5	66,2
duże	21,2	24,0	30,5	33,8
małe i średnie	40,2	36,1	41,7	38,5
duże	21,2	24,0	30,5	33,8



1	2	3	4	5
POLSKA				
MŚP	72,3	68,7	54,6	51,6
duże	27,7	31,3	45,4	48,4
małe i średnie	30,9	32,0	34,8	35,1
duże	27,7	31,3	45,4	48,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu za odpowiednie lata.

Porównując, z kolei, udziały wartości dodanej brutto można zauważyć, że różnice w latach 2002–2007 wynosiły od 72,9% we Włoszech do 53,1% w Wielkiej Brytanii i odpowiednio: 69,2% i 33,9% w tych samych krajach w latach 2008–2010. Ograniczając się jedynie do małych i średnich przedsiębiorstw, podobnie jak w przypadku kryterium zatrudnienia, skala rozpiętości zmniejszyła się i wyniosła dla okresu 2002–2007 jedynie niecałe 6 punktów procentowych, przy czym największym udziałem wartości dodanej brutto charakteryzowały się Włochy, a najmniejszym – Wielka Brytania. W latach 2008–2010 różnica ta zwiększyła się do około 8 pkt proc., głównie za sprawą podniesienia udziału wartości produkcji dodanej w grupie małych i średnich przedsiębiorstw w Niemczech z 37,5% w latach 2002–2007 do 39,0% w okresie światowego kryzysu ekonomicznego. Spośród innych krajów jedynie jeszcze w Polsce odnotowano nieznaczny wzrost tego wskaźnika. W pozostałych krajach występowała najczęściej kilkupunktowa tendencja spadkowa. Skonfrontowanie ze sobą udziału zatrudnienia i udziału wartości produkcji dodanej w sektorze MŚP, ze szczególnym uwzględnieniem ekonomicznie silniejszej grupy wyłącznie małych i średnich przedsiębiorstw, teoretycznie może prowadzić do wniosków o charakterze efektywnościowym i określać makroekonomiczne znaczenie tego sektora w poszczególnych krajach. Uwzględnienie, z kolei, okresu 2008–2010 skłania do odpowiedzi na pytanie o stabilność tej grupy przedsiębiorstw w sytuacji kryzysu ekonomicznego, który w różnym stopniu dotknął analizowane kraje. Są to dwa odrębne zagadnienia, które wymagają odmiennego typu narzędzi badawczych, nie są one jednak pozbawione wzajemnych zależności.

W niniejszym studium przypadku, ze względu na aktualność pytań o skutki światowego kryzysu finansowego dla makroekonomicznej sytuacji poszczególnych gospodarek, skupiono się jedynie na problemie stabilności małych i średnich przedsiębiorstw. W tym celu, bazując na danych dotyczących udziału zatrudnie-

nia i wartości dodanej brutto małych i średnich przedsiębiorstw, skonstruowano dwa rodzaje wskaźników, które nazwano:

- wskaźniki stabilności struktury zatrudnienia,
- wskaźniki stabilności struktury wartości dodanej.

Wskaźniki te dla wyróżnionych dwóch okresów badawczych przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3

Wskaźniki stabilności struktury zatrudnienia i wartości dodanej  
w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2002–2007 i 2008–2010

Kraje	Wskaźniki stabilności struktury zatrudnienia		Wskaźniki stabilności struktury wartości dodanej	
	2002–2007	2008–2010	2002–2007	2008–2010
Niemcy	1,05	1,13	0,81	0,86
Francja	0,98	0,93	0,82	0,85
Włochy	1,85	1,78	1,47	1,25
Wielka Brytania	0,73	0,72	0,72	0,62
Hiszpania	1,90	1,50	1,37	1,14
Polska	1,10	1,02	0,77	0,72

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu za odpowiednie lata.

Wskaźniki stabilności struktury zatrudnienia są każdorazowo relacją udziału zatrudnienia w grupie małych i średnich przedsiębiorstw do udziału zatrudnienia w dużych przedsiębiorstwach. Wskaźniki stabilności struktury wartości dodanej są odpowiednio relacją udziału wartości dodanej brutto w grupie małych i średnich przedsiębiorstw do udziału wartości dodanej brutto w dużych przedsiębiorstwach.

Jak wynika z danych tabeli 3, w zakresie wskaźników stabilności struktury zatrudnienia dominowały w różnej skali spadki jego wartości w okresie 2008–2010 w stosunku do lat 2002–2007. Największy spadek, mierzony różnicą punktową, odnotowano w Hiszpanii, a następnie, w kolejności, w Polsce i we Włoszech. Jedynym krajem, w którym relacja udziału zatrudnienia w grupie małych i średnich przedsiębiorstw w stosunku do udziału zatrudnienia w dużych przedsiębiorstwach wzrosła, były Niemcy. W przypadku wskaźnika stabilności struktury wartości dodanej poprawa tego wskaźnika miała miejsce w Niemczech i Francji. W pozostałych krajach wystąpiły spadki o różnym natężeniu. Stosując miarę różnicy punktowej, były one największe w Hiszpanii, a w dalszej kolejności – we Włoszech i Wielkiej Brytanii.

Zidentyfikowanie tych zależności otwiera pole dla pogłębionych analiz w obszarze produktywności pracy i charakteru związków między pracą a kapitałem w okresie dekonjunktury gospodarczej. Taka opcja dotyczy relacji rynkowych. Innym powiązaniem zagadnieniem może być kwestia polityki wspierania sektora MŚP w okresie dekonjunktury. Taka opcja dotyczy roli państwa.

Ze względu na spektakularny fakt poprawy zarówno wskaźnika stabilności struktury zatrudnienia, jak i jednoczesną poprawę wskaźnika stabilności struktury wartości dodanej w latach kryzysu gospodarczego jedynie w gospodarce Niemiec, warto wskazać na podejmowane działania w zakresie wspierania sektora MŚP właśnie w tej gospodarce.

Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce niemieckiej są postrzegane jako niezbędne do przezwyciężenia słabości gospodarki w postaci wysokiego bezrobocia i niskiego wzrostu gospodarczego. Przypisuje się też im ważną rolę społeczną. Istnieją bardzo rozbudowane programy wsparcia dla tego sektora. *Właśnie Niemcy są postrzegane jako państwo, które – nie tylko w skali Unii Europejskiej – stworzyło najlepsze warunki wspierania działalności małych i średnich przedsiębiorstw*<sup>12</sup>.

W związku ze światowym kryzysem ekonomicznym, niemiecki rząd przygotował w latach 2008–2009 trzy pakiety antykryzysowe (w tym wstępny pakiet zerowy) wspomagające koniunkturę. Wśród nich wiele miejsca zajmowały elementy wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw. Szczegółowy opis tych pakietów przedstawił Witold Małachowski<sup>13</sup>. Na podstawie jego publikacji można wskazać wybiórczo charakterystyczne inicjatywy dotyczące małych i średnich przedsiębiorstw. W pierwszym pakiecie wspomagającym koniunkturę były to: specjalne odpisy amortyzacyjne dla MŚP w latach 2009–2010, zwiększające płynność, skalę inwestycji i tworzenie kapitału własnego, degresywne odpisy amortyzacyjne do 25% w sektorze MŚP na ruchome środki majątkowe w ramach podejmowanych inwestycji, dofinansowanie ze środków rządowych w kwocie 200 mld euro inwestycji przemysłowych w słabiej rozwiniętych regionach oraz służących gospodarce inwestycji podejmowanych przez samorządy. Ponadto w 2009 roku uruchomiono pulę kredytową w wysokości 15 mld euro na poprawę poziomu kredytowania, w szczególności małych i średnich przedsiębiorstw. W drugim pakiecie wspomagającym koniunkturę, zwanym także pakie-

<sup>12</sup> W. Małachowski, *Kapitalizm współczesnych Niemiec*, CeDeWu, Warszawa 2013, s. 127.

<sup>13</sup> *Ibidem*, s. 202–210.

tem na rzecz zatrudnienia i stabilności, kontynuowano poprzednie działania, a także wprowadzono odciążenia podatkowe gospodarstw domowych i sektora MŚP, uruchomiono program kredytowo-poręczeniowy, mający na celu wspieranie inwestycji, innowacji oraz popytu w gospodarce. Na ten program składało się wiele działań wspierających finansowanie inwestycji, eksport, wynalazczość. W raporcie OECD na temat działań wspierających rozwój gospodarczy oraz przedsiębiorców w wybranych państwach członkowskich OECD przedstawiono również wcześniejsze inicjatywy antykrzysowe<sup>14</sup>. Przykładowo, już w kwietniu 2006 roku przyjęto w Niemczech program znoszenia barier administracyjnych w działalności przedsiębiorców. Zakładał on zmniejszenie do końca 2011 roku obciążeń biurokratycznych dla firm o 25%. Do końca listopada 2010 roku przyjęte w ramach trzech kolejnych nowelizacji ustawy o redukcji niektórych obowiązków i ograniczeniu barier administracyjnych dla przedsiębiorców (niem. *Mittelstands-Entlastungsgesetz*) przyniosły już efekt w postaci 22,6% realizacji zakładanego celu. W sumie rząd federalny w swym programie określił 145 działań, których celem miało być odbiurokratyzowanie gospodarki.

### Podsumowanie

Ocena wpływu światowego kryzysu finansowego na stabilność sektora MŚP w wybranych gospodarkach europejskich wskazuje na zróżnicowaną sytuację w poszczególnych krajach. W większości z nich przyjęte wskaźniki stabilności zatrudnienia i wartości dodanej brutto pogorszyły się w latach 2008–2010 w stosunku do przyjętego okresu referencyjnego. Otoczenie makroekonomiczne w badanych gospodarkach w latach 2002–2007 było raczej stabilne w zakresie tempa wzrostu gospodarczego, inflacji i zatrudnienia. Zaznaczały się różnice wynikające z określonego modelu gospodarczego i różnice między krajami rozwiniętymi gospodarczo i tak zwanymi krajami doganiającymi. Jedynym krajem, w którym stabilność sektora MŚP w latach kryzysu gospodarczego nie pogorszyła się, a nawet relatywnie wzrosła w stosunku do dużych przedsiębiorstw, są Niemcy. Przyjmując inne czynniki za dane, daje się to wytłumaczyć intensywnymi pakietami wspomagającymi sektor MŚP w okresie kryzysu, które nie były w takiej skali stosowane w innych krajach.

---

<sup>14</sup> *Działania wspierające rozwój gospodarczy oraz przedsiębiorców w wybranych państwach członkowskich OECD*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2011.

**Bibliografia**

- Bannock G., *The economics and management of small business*, Routledge, Taylor & Francis Group, London and New York 2005.
- Baumol W.J., *Formal microeconomic structure for innovative entrepreneurship theory*, "Entrepreneurship Research Journal" 2011, vol. 1, iss. 1, article 3.
- Dominiak P., *Sektor MŚP we współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- <http://www.bepress.com/erj/vol1/iss1/3> (dostęp 2.12.2011).
- Bournot S., Koechlin F., Schreyer P., *2008 benchmark PPPs measurement and uses*, "Statistics Brief" 2011, no. 17.
- Carlsson B., Eliason G., *Industrial dynamics and endogenous growth*, "Industry and Innovation" 2003, vol. 10, no. 4.
- Carree M.A., *Industrial restructuring and economic growth*, "Small Business Economics" 2002, no. 18.
- Carree M.A., Thurik A.R., *The impact of entrepreneurship on economic growth*, w: *Handbook of entrepreneurship research*, ed. Z.J. Acs, D.B. Audretsch, Kluwer Academic Publisher, Boston 2003.
- Carree M., Klomp L., *The lag structure of the impact of business ownership on economic performance in OECD countries*, "Small Business Economics" 2008, vol. 30.
- Davidsson P., Delmar F., Wiklund J., *Entrepreneurship as growth. Growth as entrepreneurship*, w: M.A. Hitt, R.D. Ireland, S.M. Camp, D.I. Sexton, *Strategic entrepreneurship. Creating a new integrated mindset*, Blackwell Publishing, Oxford, UK 2002, <http://eprints.qut.edu.au/5826/> (dostęp 8.08.2011).
- European Commission, *Commission recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises* (notified under document number C(2003) 1422, Brussels 2003, [www.ec.europa.eu/enterprise/index\\_en.htm](http://www.ec.europa.eu/enterprise/index_en.htm) (dostęp 8.08.2011)).
- European Commission, *The new SME definition, user guide and model declaration*, "Enterprise and Industry Publications" 2005.
- European Commission, *Commission Staff Working Document on the Implementation of Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises*, Brussels 2009, SEC (2009) 1350 final, [www.ec.europa.eu/enterprise/index\\_en.htm](http://www.ec.europa.eu/enterprise/index_en.htm) (dostęp 7.10.2009).
- Gries T., Naude W., *Entrepreneurship, structural change and a global economic crisis*, "Entrepreneurship Research Journal" 2011, Refining OUR Empirical Perspectives on Entrepreneurship Research, vol. 1, iss. 3, article 4.
- Guzman J., Santos F.J., *Entrepreneurial orientation, entrepreneurial structure and the economic growth of regions*, w: *Entrepreneurial tissue and regional economy. Case*

- studies of selected Polish and Spanish regions*, red. M. Rekowski, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008.
- Kokocińska M., *The Path of sectoral changes in large developed European countries: the Polish perspective*, "Transformations in Business & Economics" 2009, vol. 8, no. 3 (18), Supplement B.
- Kokocińska M., Puziak M., *Structural changes in economy in the light of economic development. A case study: Spain and Poland*, "Revista de Economia Mundial" no. 21, Universidad de Huelva Publicaciones, Sevilla 2009.
- Kokocińska M., *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarkach europejskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012.
- Kozłowska A., *Ewolucja struktur gospodarczych w świetle Schumpeterowskiej koncepcji kreatywnej destrukcji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010.
- Kruszka M., Puziak M., *Konwergencja i rozkład dochodów w dużych gospodarkach europejskich*, „Współczesna Ekonomia” 2010, nr 4 (16).
- Metz A., Ark van B., Manole V., *Productivity, performance and progress: Germany in international comparative perspective*, The Conference Board 2009, <http://www.conference-board.org/publications> (dostęp 7.10.2009).
- Działania wspierające rozwój gospodarczy oraz przedsiębiorców w wybranych państwach członkowskich OECD*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2011.
- Mishra C.S., Zachary R.K., *Revisiting, reexamining and reinterpreting Schumpeter's original theory of entrepreneurship*, "Entrepreneurship Research Journal" 2011, vol. 1, iss. 1, article 2, <http://www.bepress.com/erj/vol.1,Iss.1/2> (dostęp 7.10.2009).
- Noga A., *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2009.
- Rekowski M., *The model of regional entrepreneurial tissue*, w: *Entrepreneurial tissue and regional economy. Case studies of selected Polish and Spanish regions*, red. M. Rekowski, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008.
- Reynolds P.D., Curtin R.T., *Panel study of entrepreneurial dynamics. Program rationale and description*, Berkeley Center for Entrepreneurship and Innovation, New York University, New York 2007.
- Strom R., *Seeing opportunities in entrepreneurship research. Recent data improvements and continuing limitations*, "Entrepreneurship Research Journal" 2011, vol. 1, iss. 2, article 3.
- Van Steel A., Carree M., Thurik A.R., *The effect of entrepreneurial activity on national economic growth*, Max Planck Institute of Economics, December 2005.
- Voss E., *Structural change, company restructuring and anticipation of change in the European small and medium-sized enterprise Sector*, Restructuring Forum Adaptation of SMEs to Change, 26–27 November 2007.

Wong P.K., Ho Y.P., Autio E., *Entrepreneurship, innovation and economic growth. Evidence from GEM data*, "Small Business Economics" 2005, vol. 24.

Wyżnikiewicz B., *Mikro i mali przedsiębiorcy w liczbach*, w: *Mikro jest piękne*, materiały z konferencji zorganizowanej przez Komisję Gospodarki Narodowej we współpracy z Towarzystwem Ekonomistów Polskich i Instytutem Badań nad Gospodarką Rynkową, Kancelaria Senatu RP, Warszawa 2010.

Zachary R.K., Mishra C.S., *The future of entrepreneurship research. Calling all researchers*, "Entrepreneurship Research Journal, New Perspective on Entrepreneurship Research" 2011, vol. 1, iss. 1, article 1, <http://www.bepress.com/erj/vol1/iss1/51> (dostęp 7.10.2012).

## **STABILITY OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN SELECTED EUROPEAN ECONOMIES**

### **SUMMARY**

Small and medium-sized enterprises (SME) are considered an important part of all modern economies. The economic importance of this group of enterprises due to the creation of substantial part of employment and value added. Research studies are an attempt to assess the impact of the global crisis on mutual relations between the small and medium enterprises and large companies sector. A case study was conducted on selected European economies and two sub periods: 2002 – 2007 and 2008 – 2010. Established geo – demographic criterion for so – called major economies includes: Germany, France, Italy, Great Britain, Spain and Poland. The evaluation criteria include indicators of stability of employment and gross value added in 2008 – 2010 in relation to the period preceding the crisis.

**Keywords:** small and medium enterprises, world economic crisis, large European economies, employment, GVA