

Ocena wybranych wyników finansowych MSP i ich wpływ na rozwój gospodarczy kraju

Renata Nesterowicz¹

Wstęp

W literaturze przedmiotu, jak i w praktyce bardzo wyraźnie podkreślana jest rola sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Mają one charakter jakościowy, który wskazuje na pewne szczególne cechy tej grupy podmiotów gospodarczych oraz ilościowy wskazujący na potencjał ekonomiczny tych jednostek. Małe i średnie przedsiębiorstwa są stymulatorem rozwoju gospodarki. Ich liczba i potencjał w pewnych sytuacjach jest jedną z miar oceny wzrostu gospodarczego. Funkcjonowanie małych firm w każdej gospodarce stanowi przejaw zdrowej konkurencji i odzwierciedla przedsiębiorczość społeczeństwa. Sektor małych i średnich przedsiębiorstw charakteryzuje się dynamicznym podejściem do otoczenia. Firmy te są w stanie najszybciej zareagować na powstające potrzeby oraz preferencje ewentualnych klientów, dlatego też są one mobilne w angażowaniu środków finansowych w różne branże. Przedsiębiorstwa te są także w stanie kreować nową wartość dla potencjalnych nabywców, poświęcając konieczny do tego czas i wysiłek, akceptując pewien poziom ryzyka finansowego i operacyjnego. Bardzo często opierają się one na produkcji opartej nie na ekonomii skali, ale na ciągłym poszukiwaniu okazji rynkowych. Oznacza to, że poszukują dla siebie pewnych nisz rynkowych, gdzie mogą aktywnie działać i gdzie nie są zagrożone ze strony konkurencji dużych przedsiębiorstw [Mikołajczyk 2007: 27].

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw aktywizuje także rozwój regionalny i lokalny oraz rozwija nowe inicjatywy sprzyjające łagodzeniu bezrobocia w całej gospodarce i poszczególnych regionach. W ukształtowanej zaś gospodarce rynkowej sektor ten pełni funkcję komplementarną w stosunku do dużych firm i sektora publicznego, a także stanowi zaplecze kooperacyjne i wspomagające funkcjonowanie dużych korporacji. Uważa się, że małe i średnie przedsiębiorstwa mogą uzyskać przewagę nad dużymi podmiotami, szczególnie w sytuacjach szybkiej reakcji na zmieniające się otoczenie, otwarcia na wykorzystanie innowacji, łatwego wchodzenia w układy korporacyjne, przedsiębiorczego wykorzystywania różnego typu szans i okazji rynkowych, szybkich przepływów informacji, większej konkurencyjności oraz działalności opartej na zaspokajaniu konkretnych potrzeb lokalnego rynku [Stawasz 2006: 16, 17].

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie krótkiej charakterystyki MSP według obowiązującej ustawy o rachunkowości, struktury obszarów działalności oraz ocena wybranych wyników finansowych i z określeniem ich wpływu na rozwój gospodarczy Polski.

¹ Dr Renata Nesterowicz, Katedra Finansów, Wydział Ekonomii, Uniwersytet Rzeszowski; e-mail: rbnester@onet.eu

Omawiany problem został ujęty w trzech zakresach: merytorycznym, czasowym oraz przestrzennym. Zakres czasowy pracy obejmuje lata 2006–2015, natomiast przestrzenny obszar całej Polski.

Do realizacji podjętego tematu zostały wykorzystane metody ogólne i szczegółowe. Metodami ogólnymi są: metody indukcji, dedukcji, analizy, syntezy, zaś metodami szczegółowymi: metoda dokumentacyjna, metoda statystyki gospodarczej i powszechnej oraz analiza zebranego materiału empirycznego.

Analizy ekonomiczne wykonane zostały dla celów praktycznych jako podstawa podejmowania decyzji gospodarczych oraz dla poznania naukowego.

Stosując metodę statystyki gospodarczej i powszechnej, w pracy wykorzystano najnowsze ogólnopolskie badania nad sektorem małych i średnich przedsiębiorstw przeprowadzonych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Główny Urząd Statystyczny. Są to: Raporty o stanie sektora MSP, bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych oraz sytuacja finansowa sektora przedsiębiorstw. Analizie poddano jednostki gospodarcze z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Wszystkie dane potrzebne do badań zaczerpnięto z opracowania z GUS „Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych” za lata 2006–2015. Pod uwagę brano dane dla podmiotów o liczbie pracujących do 49 osób oraz od 50 do 249 osób. W tabelach niniejszego opracowania dane te zostały zsumowane.

Charakterystyka sektora MSP

W polskiej i zagranicznej literaturze dotyczącej problematyki związanej z małymi i średnimi przedsiębiorstwami podkreśla się trudność zdefiniowania tych podmiotów gospodarczych. Nie istnieje też uniwersalna i powszechnie akceptowana definicja małego i średniego przedsiębiorstwa, ponieważ w różnych dziedzinach jest inaczej definiowana. Łączne traktowanie małych i średnich przedsiębiorstw w większości krajów świadczy o wielu wspólnych cechach dwóch grup podmiotów, ale również o różnicach w stosunku do dużych przedsiębiorstw. Potraktowanie ich jako przedsiębiorstwa niebędącego zdecydowanie dużym pokazuje niemożliwość określenia zakresu małych i średnich przedsiębiorstw. Wielkość przedsiębiorstwa jest kategorią ilościową, ale zmiany wielkości prowadzą do przemian jakościowych.

Definicja wprowadziła kilka ważnych zmian. Po pierwsze poszerzyła kategorie o mikroprzedsiębiorstwa, czyli takie, które zatrudniają mniej niż 10 pracowników i których roczny obrót całkowity bilans roczny nie przekracza 2 mln euro.

Za małego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:

- zatrudniał średniorocznie mniej niż 50 pracowników oraz
- osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 10 mln euro lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 10 mln euro.

Za średniego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który co najmniej w jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:

- zatrudniał średniorocznie mniej niż 250 pracowników oraz
- roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 50 milionów euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 43 mln euro [Kosikowski 2013: 490–493].

Duże znaczenie ma podział przedsiębiorstw stosowany w badaniach statystycznych. Przedsiębiorstwa są wyodrębniane w opracowaniach dotyczących tego sektora prowadzonych przez GUS, a za kryterium przyjmuje się jedynie liczbę pracujących. Pogrupowano je w następujący sposób:

- małe przedsiębiorstwa: jednostki o liczbie pracujących do 49 osób z wyodrębnieniem mikroprzedsiębiorstw – do 9 osób pracujących,
- średnie przedsiębiorstwa: jednostki o liczbie pracujących 50–249 osób,
- duże przedsiębiorstwa: jednostki o liczbie pracujących powyżej 249 osób.

Głównym kryterium podziału przedsiębiorstw ze względu na wielkość jest poziom zatrudnienia. Małe i średnie przedsiębiorstwa są wydzielane z całości przedsiębiorstw głównie na podstawie tego kryterium, jest ono również ważne dla podziału tego sektora na mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa.

Podział małych i średnich przedsiębiorstw ze względu na kryterium zatrudnienia jest uzasadniony z następujących powodów:

- zatrudnienie jest prostym, łatwym do ustalenia kryterium,
- zatrudnienie jest kryterium najłatwiej mierzalnym.

Zgodnie z nowelizacją ustawy o rachunkowości z 2016 roku do jednostek mikro zalicza się spółki z o.o., akcyjne, komandytowo-akcyjne, a także tworzone przez nie spółki osobowe, osoby fizyczne, spółki osób fizycznych, spółki jawne osób fizycznych oraz spółki partnerskie, które w roku obrotowym, za który sporządzają sprawozdanie finansowe oraz w roku poprzedzającym ten rok obrotowy, a w przypadku jednostek rozpoczynających działalność w roku obrotowym, w którym rozpoczęły działalność, nie przekroczyły co najmniej dwóch z następujących wielkości:

- 1 500 000 zł – w przypadku sumy aktywów bilansu na koniec roku obrotowego;
- 3 000 000 zł – w przypadku przychodów netto ze sprzedaży towarów i produktów za rok obrotowy;
- 10 osób – w przypadku średniorocznego zatrudnienia w przeliczeniu na pełne etaty [Ustawa z 1994 r. ze zm.].

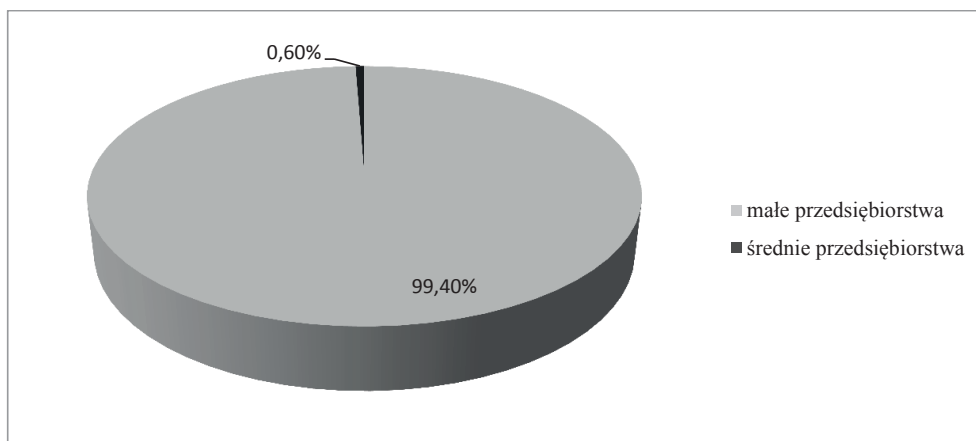
Celem ustanowienia szczegółowych zasad rachunkowości dla jednostek mikro jest umożliwienie zastosowania uproszczonych zasad wyceny bilansowej oraz ograniczenie zakresu informacji dodatkowej [Helin 2017: 34–36].

Od 2016 roku na mocy ustawy o rachunkowości funkcjonuje także pojęcie jednostek małych. Jednostkami małymi w rozumieniu ustawy są spółki handlowe (osobowe i kapitałowe, w tym również w organizacji), spółki cywilne, inne osoby prawne, jednostki osób fizycznych, spółek cywilnych osób fizycznych, spółek jawnych osób fizycznych oraz spółek partnerskich, jeżeli ich przychody netto ze sprzedaży towarów, produktów i operacji finansowych za poprzedni rok obrotowy wyniosły co najmniej równowartość w walucie polskiej 2 000 000 euro oraz oddziały przedsiębiorców zagranicznych, jeżeli jednostki te w roku obrotowym, za który sporządzają sprawozdanie finansowe, oraz

w roku poprzedzającym ten rok obrotowy, a w przypadku jednostek rozpoczynających działalność albo prowadzenie ksiąg rachunkowych, w którym rozpoczęły działalność albo prowadzenie ksiąg rachunkowych, nie przekroczyły co najmniej dwóch z następujących trzech wielkości:

- 17 000 000 zł – w przypadku sumy aktywów bilansu na koniec roku obrotowego,
- 34 000 000 zł – w przypadku przychodów netto ze sprzedaży towarów i produktów za rok obrotowy,
- 50 osób – w przypadku średniorocznego zatrudnienia w przeliczeniu na pełne etaty,
- osoby fizyczne, spółki cywilne osób fizycznych, spółki jawne osób fizycznych oraz spółki partnerskie, które stosują zasady rachunkowości [Ustawa z 1994 r. ze zm.].

W Polsce obecnie działa 1,84 mln przedsiębiorstw niefinansowych, które określane są mianem przedsiębiorstw aktywnych. Wśród nich zdecydowana większość, bo aż 99,8% stanowią przedsiębiorstwa małe i średnie. Stanowią one kolejno: 1,81 mln, oraz 15,5 tys. (wykres 1).



Wykres 1. Struktura sektora małych i średnich przedsiębiorstw

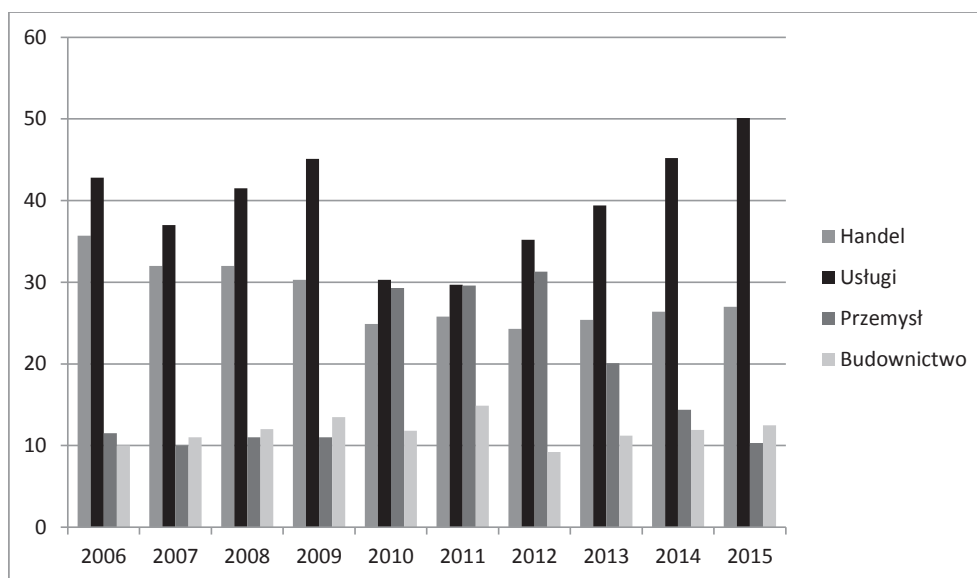
Źródło: opracowanie własne na podstawie [Raport MSP za 2015 r.].

Zdecydowaną większość przedsiębiorstw z całego sektora małych i średnich stanowią małe przedsiębiorstwa. Bardzo niewielki odsetek to przedsiębiorstwa średnie. Duże przedsiębiorstwa to grupa 3,4 tys. podmiotów.

W następnej kolejności przedstawiono strukturę branżową MSP (wykres 2).

Z wykresu 2 i danych zawartych w nim wynika, że najwięcej małych i średnich przedsiębiorstw prowadzi działalność usługową, która z roku 2006 wzrosła do 2015 roku o 17,1%. W ostatnim roku w branży handlowej aktywnych jest 27,0% przedsiębiorstw sektora małych i średnich przedsiębiorstw. W branży budowlanej jest zaś 12,0% przedsiębiorstw sektora małych i średnich. Warto dodać, że przemysł to główny obszar działalności dla 10,3% małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Zupełnie inna jest struktura branżowa dużych firm działających w naszym kraju. Tak jak w przypadku sektora małych i średnich przedsiębiorstw, gdzie ponad połowa prowadzi działalność w sektorze usług, tak ponad połowa dużych firm prowadzi działalność w branży przemysłowej. W dużo mniejszym stopniu niż małe i średnie przedsiębiorstwa, duże firmy

obecne są w usługach tylko w 30,7%, w handlu stanowią tylko 13,1% i w budownictwie – 4,5%.



Wykres 2. Struktura MSP w Polsce według obszaru działalności w latach 2006–2015 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Raport MSP za 2015 r.].

Przeprowadzając ocenę MSP należy zwrócić uwagę na udział tego sektora w tworzeniu PKB co przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Udział w tworzeniu PKB sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2006–2015

Rok	PKB w mln PLN	PKB ogółem w %	Udział MSP w PKB w %
2006	983 302	70,3	48,6
2007	1 060 031	70,7	47,8
2008	1 176 737	70,8	47,3
2009	1 275 432	71,1	47,2
2010	1 343 366	72,3	48,4
2011	1 416 447	71,6	47,6
2012	1 528 127	71,8	47,3
2013	1 596 378	73,0	48,5
2014	1 662 678	73,5	50,1
2015	1 789 700	74,1	52,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Raport MSP za 2015 r.].

Z ustaleń tabeli 1 wynika, że udział przedsiębiorstw w tworzeniu PKB wykazywał w badanych latach tendencję rosnącą. Udział sektora małych i średnich przedsiębiorstw wahał się w granicach 47,2 – 52,3% przy czym najwyższe wielkości osiągnął w roku 2014, 2015 przekraczając poziom 50%.

Analiza wybranych wyników finansowych MSP

W tej części opracowania poddano analizie jednostki gospodarcze z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Dane potrzebne do analizy zaczerpnięto z opracowania GUS „Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych” za lata 2006–2015.

W tabeli 2 zostały przedstawione wybrane wyniki finansowe niezbędne do ustalenia wskaźników dla MSP za badane lata.

Analizę płynności MSP w latach 2006–2015 przeprowadzono za pomocą dwóch wskaźników: bieżącej płynności, czyli stosunku aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych oraz płynności I stopnia, czyli stosunku zobowiązań krótkoterminowych do pasywów bieżących. Zalecana literaturowo wielkość wskaźnika powinna mieć wartość 1,2–2,0, wtedy sytuacja przedsiębiorstw jest bezpieczna [Nowak 2016: 205]. W strefie zagrożenia znajdują się te firmy, które mają wskaźnik poniżej 1.

W przypadku małych i średnich przedsiębiorstw wartość wskaźników wahała się od 1,41 w roku 2006 do 1,59 w roku 2015 – oznacza to, że małe i średnie przedsiębiorstwa są w stanie 1,5 razy pokryć zobowiązania krótkoterminowe aktywami obrotowymi. Wartości wskaźnika bieżącej płynności oznaczają, że badane przedsiębiorstwa zapewniają względną wypłacalność bieżącą, choć najlepsza sytuacja byłaby, gdyby miały wskaźniki powyżej 2. Pozytywnym zjawiskiem jest ich ciągle rosnąca wartość.

Uzupełnieniem wskaźnika bieżącej płynności jest wskaźnik szybkiej płynności. Wskaźnik ten powinien mieścić się w przedziale 1,2 do 1,5, ale za dobrą sytuację uznaje się, gdy jest on powyżej 1 [Gabrusiewicz 2011: 254]. W sektorze badanych przedsiębiorstw wskaźnik ten oscylował w przedziale od 1 do 1,17 z tendencją rosnącą. Poziom wskaźnika bieżącej płynności wskazuje na dobrą zdolność wypłacalności małych i średnich przedsiębiorstw [Nowak 2016: 193,194 oraz Sońta 2001: 72].

Wskaźnik rentowności netto aktywów informuje inwestorów, ile procent przychodów ze sprzedaży jest zyskiem netto. Ogólnie jest to wskaźnik efektywności sprzedaży. W roku 2006 wskaźnik ten wynosił 5,59%, co oznacza, że małe i średnie przedsiębiorstwa osiągnęły około 6 groszy zysku netto z jednej złotówki zaangażowanej w działalność majątku. W roku 2007 było to już 7 groszy, w roku 2008 – 5 groszy. Największy spadek tego wskaźnika widoczny był w roku 2011, kiedy to wynosił 3,35%. W kolejnych latach widać już wzrost wartości tego wskaźnika, który na zakończenie badanego okresu wynosił 4,9%, co oznaczało, że małe i średnie przedsiębiorstwa osiągnęły około 5 groszy zysku netto z jednej złotówki zaangażowanej w działalność majątku. Następnie analizie poddano wskaźniki rentowności brutto aktywów. Wskaźniki te dostarczają informacji, jaka kwota wyniku finansowego brutto przypada na jedną złotówkę wszystkich aktywów. W badanym dziesięcioleciu poziom tego wskaźnika utrzymywał się na poziomie od 6,65% w roku 2006 do 5,68% w roku 2015. W ostatnich więc latach wskaźnik ten oscylował na poziomie 6 groszy zysku brutto.

Kolejny omawiany wskaźnik to rentowność kapitału własnego. Wskaźnik rentowności kapitału własnego kształtował się na poziomie od 10,98% w roku 2006 do 11,84% w roku 2015. Nie jest to wysoki poziom rentowności. Na 1 złotówkę kapitału własnego małych i średnich przedsiębiorstw przypada w roku 2006 – 11 groszy wyniku finansowego netto. Najwyższy wskaźnik wystąpił w roku 2007, kiedy to na 1 złotówkę kapitału własnego małych i średnich przedsiębiorstw przypadało 15 groszy zysku brutto.

Tabela 2. Wybrane wyniki finansowe i wskaźniki ustalone dla MSP (lata 2006–2015)

Wyszczególnienie	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2011	2011	2013	2014	2015
Aktywa ogółem (mln zł)	614524,4	741427,1	767841,5	816439,2	842117,5	927986,9	966488,9	1022523,0	1071894,8	1115353,5	
Aktywa obrotowe (mln zł)	280023,4	323492,9	360366,2	378908,4	405794,7	453615,9	464211,1	472290,8	492040,3	515121,5	
Aktywa obrotowe – zapasy – rozliczenia międzyokresowe (mln zł)	202034,4	226230,0	247908,4	265184,1	288567,2	319609,1	325738,2	345761,0	360758,3	378452,6	
Zobowiązania bieżące (mln zł)	198917,9	221366,3	248844,7	256040,1	265478,4	312274,3	303828,0	311453,4	318213,5	323577,5	
Kapitał własny (w mln)	375675,3	386354,3	397980,3	400987,3	413452,3	422785,3	461141,4	487567,4	506190,9	534957,1	
Wynik finansowy netto (w mln)	40843,2	58285,7	46406,5	51801,4	50368,9	39061,5	53079,6	52633,5	59205,7	63320,4	
Przychody ze sprzedaży (w mln)	828277,7	945367,9	1039681,0	1029799,0	1074328,0	1218188,3	1248298,4	1267245,1	1290057,4	1305629,1	
Wskaźnik bieżącej płynności	1,41	1,46	1,45	1,47	1,53	1,45	1,53	1,52	1,55	1,59	
Wskaźnik szybkiej płynności	1,02	1,02	1,00	1,04	1,09	1,02	1,07	1,11	1,13	1,17	
Wskaźniki rentowności netto (ROA)	5,59	6,71	5,00	5,29	5,04	3,35	4,81	4,42	4,77	4,90	
Wskaźniki rentowności brutto aktywów	6,65	7,86	6,04	6,34	5,98	4,21	5,49	5,15	5,52	5,68	
Wskaźniki rentowności kapitału własnego (ROE)	10,87	15,09	11,66	12,92	12,18	9,24	11,51	10,80	11,70	11,84	
Wskaźniki rentowności sprzedaży brutto MSP	4,54	5,28	4,94	4,56	4,26	5,46	5,59	5,47	5,80	6,08	
Wskaźniki ogólnego zadłużenia	0,49	0,47	0,50	0,51	0,52	0,54	0,52	0,46	0,46	0,45	
Wskaźniki pokrycia aktywów kapitałami własnymi	61,13	52,11	51,83	49,11	49,10	45,56	47,71	47,68	47,22	47,96	
Wskaźniki zadłużenia kapitałów własnych	81,26	91,08	98,22	102,50	106,06	119,49	109,59	96,83	98,12	94,52	

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS „Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych”.

Wskaźnik ten od roku 2012 nieznacznie obniżał się, z wartości 11,51% do 10,8% w roku 2013, a w następnych latach widać już jego tendencje rosnące. Na zakończenie badanego okresu na 1 złotówkę kapitału własnego małych i średnich przedsiębiorstw przypadało 12 groszy wyniku finansowego netto.

W dalszej części przedstawione zostały wartości wskaźników rentowności sprzedaży brutto, czyli tzw. marży brutto, jaką wypracowały małe i średnie przedsiębiorstwa w badanym okresie. Wskaźniki marży brutto wahały się od 4,54% w roku 2006 do 6,08% w roku 2015. Oznacza to, że w roku 2006 marża brutto wynosiła 5 groszy, a w roku 2015 6 groszy. Od roku 2011 widać wzrost marży brutto.

Analizując rentowność w trzech aspektach: sprzedaży, majątku i kapitału należy zauważyć, że jej wartość w początkowych latach wzrastała, następnie w roku 2013 nieznacznie obniżyła się, ale na koniec 2015 roku znowu wykazała tendencję rosnącą. Wartość wskaźnika rentowności sprzedaży była na odpowiednim poziomie, a pogorszenie tego wskaźnika w 2013 roku oznacza, że małe i średnie przedsiębiorstwa musiały zrealizować większe nakłady sprzedaży, aby osiągnąć określoną wysokość zysku. Wskaźniki rentowności majątku także znajdują się na odpowiednim poziomie, a jego wartości potwierdzają zwiększoną efektywność i potencjał rozwojowy małych i średnich przedsiębiorstw. Wskaźnik rentowności kapitału własnego jest jedynym wskaźnikiem w tej grupie, który z biegiem lat systematycznie spadał.

Analiza ogólnego zadłużenia została przeprowadzona za pomocą trzech wskaźników: wskaźnika ogólnego zadłużenia, wskaźnika sfinansowania majątku kapitałem własnym oraz wskaźnika relacji zobowiązań do kapitałów własnych. Wskaźnik ogólnego zadłużenia jako równowaga między kapitałem obcym a kapitałem własnym, powinien oscylować w przedziale 0,57–0,67. Wskaźnik ten w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw był nieznacznie niższy niż wyznaczają normy, bo oscylował w granicach 0,49 do 0,54. W 2015 roku wynosił on 0,45 i był w porównaniu do 2006 roku o 8,2% niższy.

Wskaźnik sfinansowania majątku kapitałem własnym jest dopełnieniem poprzedniego wskaźnika do jedności. Wskaźnik relacji zobowiązań do kapitałów własnych w małych i średnich przedsiębiorstwach od roku 2011 ma tendencję spadkową, co oznacza mniejsze zaangażowanie obcych źródeł finansowania w stosunku do źródeł własnych, a więc zmniejszenie stopnia zadłużenia przedsiębiorstwa. W roku 2015 wynosił on 94,52 oznaczając spadek o 11,2%. Od roku 2006 do roku 2011 wskaźnik ten miał tendencję wzrostową – od 81,26% do 119,49% w roku 2011.

Zakończenie

Sektor MSP odgrywa kluczową rolę w budowaniu wzrostu gospodarczego i rozwoju każdego kraju. Małe i średnie przedsiębiorstwa mimo tego, że są bardziej elastyczne niż przedsiębiorstwa duże, to jednak są słabsze ekonomicznie i bardziej wrażliwe na zmiany ogólnej koniunktury w kraju. Stąd też wiele z nich nie pozostaje na rynku dłużej niż kilka lat. W ciągu ostatnich lat przychody i zyski generowane przez małe i średnie przedsiębiorstwa były niższe niż te generowane przez duże przedsiębiorstwa. Podobnie jest w przypadku dynamiki wzrostu sprzedaży i zysków. Dzieje się tak, ponieważ małe i średnie przedsiębiorstwa wykazują słabszą aktywność inwestycyjną. Największą

barierą w rozwoju omawianego sektora są trudności w pozyskaniu kapitału na rozwój. Należy też zwrócić uwagę, że firmy z sektora małych i średnich przedsiębiorstw podlegają zmianom demograficznym, mają bowiem większą rotację, co oznacza, że częściej upadają lub są zamykane, ale też częściej nowo otwierana firma jest przedsiębiorstwem o niewielkim zatrudnieniu. Jeżeli chodzi o przychody małych i średnich przedsiębiorstw to specyfiką tego sektora jest skupienie się przede wszystkim na działalności operacyjnej oraz sprzedaży w kraju. Zmiany zaś wyników na podstawowej działalności podobnie jak analiza rozkładu rentowności sugerowały poprawę kondycji finansowej tych firm.

Celem niniejszej pracy była ocena wybranych wyników działalności sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Celowi temu posłużyła analiza sytuacji finansowej oparta na wskaźnikach płynności, rentowności i zadłużenia. Najbardziej przydatnym materiałem źródłowym były „Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych” za lata 2006–2015. Pierwszą kwestią, jaka wysuwa się po przeprowadzonej analizie jest to, że, mimo trudnej koniunktury gospodarczej, przedsiębiorstwa sektora małych i średnich rozwijały swoją działalność i utrzymywały właściwą płynność finansową.

Przeprowadzone badania pozwoliły na ocenę kondycji finansowo-majątkowej sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Ocena ta dostarczyła wiele ważnych informacji o obecnej, a także przeszłej sytuacji majątkowo-finansowej oraz czynników wpływających na ich efektywność oraz potencjalnych zagrożeniach. Znajomość kondycji majątkowej małych i średnich przedsiębiorstw jest bardzo istotne przy prowadzeniu i zarządzaniu przedsiębiorstwami z tego sektora. Dzięki zaś dokładniejszym analizom, takim jak płynności, czy rentowności, można było ocenić dokładnie działalność w poszczególnych obszarach. Należy również wskazać, że bardzo ważnymi czynnikami ograniczającymi rozwój małych i średnich przedsiębiorstw są bariery prawne, trudności z pozyskiwaniem zewnętrznych źródeł finansowania, bariery zarządzania, a także system finansowo-podatkowy.

Przeprowadzone rozważania pozwalają stwierdzić, że mimo kryzysu finansowego oraz ograniczonego dostępu do finansowania zewnętrznego sektor małych i średnich przedsiębiorstw utrzymał równowagę finansową. W badanych latach zaobserwowano rosnący przychód ze sprzedaży, co jest bardzo pozytywnym trendem, ponieważ świadczy o coraz większym zapotrzebowaniu na produkty oferowane przez tę grupę przedsiębiorstw.

Reasumując należy stwierdzić, że sektor małych i średnich przedsiębiorstw wykazuje tendencje rozwojowe, co widzą nie tylko ich właściciele, ale również otoczenie zewnętrzne.

Małe i średnie przedsiębiorstwa odegrały w procesach transformacji ogromną rolę. Chodzi głównie o ich rozwój ilościowy, który sprzyjał łagodzeniu napięć społecznych oraz redukowaniu wysokich kosztów transformacji. Firmy te zapewniały kreowanie nowych miejsc pracy, redukując tym samym ogromne bezrobocie. Przyczyniały się one także do zmian w strukturze gospodarczej kraju poprzez inicjowanie powstawania i rozwoju nowych dziedzin produkcji i nowych rodzajów usług. Małe i średnie przedsiębiorstwa odgrywały także dużą rolę w tworzeniu się prywatnej własności drogą przejmowania i produkcyjnego zagospodarowywania części maszyn i wyposażenia wielkich przedsiębiorstw państwowych.

Przekształcenia systemu gospodarczego w ostatnich kilkunastu latach spowodowały jednak, że wystąpiła potrzeba dostosowania działań podmiotów gospodarczych do realiów

funkcjonowania gospodarki rynkowej. Procesy zarządzania przedsiębiorstwem w większości polskich firm w dużym stopniu uległy zmianie. Największą było ukierunkowanie zarządzania na formułowanie i realizację celów strategicznych w powiązaniu z otoczeniem, bo to rynek określa szanse i możliwości trwania czy rozwoju przedsiębiorstwa.

Bibliografia

- Gabrusiewicz W., Remlein M., 2011, *Sprawozdanie finansowe przedsiębiorstwa. Jednostkowe i skonsolidowane*, PWE, Warszawa.
- Helin A., 2017, *Ustawa o rachunkowości. Komentarz*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Kosikowski C., 2013, *Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej. Komentarz*, Wydawnictwo Lexis Nexis, Warszawa.
- Mikołajczyk B., *Infrastruktura finansowa MSP w krajach Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Difin Sp. z o.o., Warszawa 2007.
- Nowak E., 2016, *Analiza sprawozdań finansowych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Sońta W., 2001., *Finanse. Zbiór testów i przykładów*, Wydawnictwo Politechniki Radomskiej, Radom.
- Stawasz E., 2006, *Pojęcie i źródła finansowania MSP [w:] Bariery w korzystaniu z usług bankowych w finansowaniu działalności małych i średnich przedsiębiorstw*, red. J. Bilski, E. Stawasz, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (tekst jedn. Dz.U. z 2016 r., poz. 1047).

Evaluation chosen of results finansowych MSP and their economic impact on development of the country

Summary

A regional development is activating the sector of small and medium enterprises and local and is developing new initiatives supporting relieving the unemployment in the total economy and individual regions. In the market economy whereas formed this sector is performing the complementary function towards large firms and the public sector as well as constitutes the back cooperative and assisting functioning of large corporations. They think that small and medium-sized enterprises can gain an advantage above large entities, peculiarly in situations of the quickness to respond to the changing environment, of opening for exploiting the innovation, simple entering the corporate negotiations, enterprising using chances of different type and market chances, fast flows of information.

Presenting a MSP character sketch is a purpose of this study wedlug Accounting Act being in force, structure of areas of activity and the evaluation of chosen results finansowych with determining their impact on development

Keywords: enterprise, financial results, indicators, market.