

Jerzy Niemczyk, Michał Majewski

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

PRZYDATNOŚĆ GRUPOWANIA ORGANIZACJI GOSPODARCZYCH WEDŁUG WIELKOŚCI ZATRUDNIENIA

1. Wstęp

Działalność gospodarcza może być prowadzona w różnej formie prawnej, w różnych sektorach, w różnych układach właścicielsko-menedżerskich, w różnych systemach i formach opodatkowania czy w organizacjach o różnej wielkości mierzonej wielkością przychodów lub też liczbą zatrudnionych. W literaturze z zakresu zarządzania najczęściej wykorzystywanym przekrojem analizy jest ten sporządzony ze względu na wielkość przedsiębiorstwa/przedsiębiorcy mierzoną wspomnianą liczbą zatrudnionych i wielkością przychodów ogółem, pierwotnie stworzony na potrzeby fiskalno-statystyczne. Mimo że w tej klasyfikacji wskazuje się 4 klasy organizacji przedsiębiorców, to powszechnie wymienia się 2. Pierwszą klasę stanowią mali¹ i średni przedsiębiorcy. Drugą – organizacje duże. Granicą więc, przynajmniej w polskiej literaturze dotyczącej zarządzania, jest wspomniana liczba zatrudnionych².

W tym miejscu należy zadać sobie pytanie, czy dorobek nauk o zarządzaniu jest na tyle uniwersalny, że w równej mierze może być stosowany w różnych organizacjach niezależnie od ich wielkości, czy raczej powinno się tworzyć odrębne obszary wiedzy zarządczej odnoszące się do określonych klas organizacji? Dotychczasowe doświadczenia specjalistów od zarządzania są różne.

Pierwsi badacze nauk o zarządzaniu formułowali swoje wnioski na podstawie wyników badań dużych organizacji. W takich organizacjach można np. efektywnie i z powodzeniem zastosować rozwiązanie dotyczące pionowego i poziomego podziału pracy. Małe przedsiębiorstwa, a już na pewno mikroorganizacje, jako obiekt

¹ Powyższy podział upowszechnił się w okresie, gdy nie funkcjonowało określenie mikroprzedsiębiorstwa. Podmioty zatrudniające zatem do 9 osób analizowane były w grupie małych i średnich organizacji.

² Istotne w tej klasyfikacji są jeszcze kryteria finansowe i te związane z kategorią organizacji zależnych.

zainteresowania specjalistów zarządzania pojawiły się później, wraz z „modą” na przedsiębiorczość.

Trudno jest postawić tezę o potrzebie stworzenia 4 oddzielnych teorii zarządzania dla 4 podstawowych klas organizacji gospodarczych (mikro, małe, średnie i duże). Czy zatem przyjąć istniejący podział za wystarczający (małe i średnie razem i druga klasa tylko duże)? Czy może lepszy byłby inny podział, np. mikro i małe w jednej klasie organizacji oraz średnie i duże w drugiej klasie?

Celem artykułu jest wskazanie ograniczeń klasyfikacji przedsiębiorstw ze względu na liczbę zatrudnionych i w oparciu o analizę tych ograniczeń sformułowanie nowych propozycji grupowania. W artykule zamiennie będą używane terminy przedsiębiorstwo i przedsiębiorca.

2. Struktura przedsiębiorstw według wielkości zatrudnienia a kwestia grupowania przedsiębiorstw

W Polsce ok. 3,5 mln organizacji gospodarczych zarejestrowanych jest w systemie REGON (2007). Nie wszystkie prowadzą działalność gospodarczą. W ostatnich latach realnie aktywna była tylko połowa z nich.

Większość zarejestrowanych i aktywnie działających to mikroprzedsiębiorcy. Tylko ok. 3 tys. to przedsiębiorstwa duże. Przeciętna wielkość aktywnie działające-

Tabela 1. Wybrane wielkości ekonomiczno-finansowe dla przedsiębiorstw aktywnie działających w Polsce w 2007 r.

Przedsiębiorstwo	Liczba podmiotów	Liczba osób pracujących w danej grupie podmiotów	Przeciętne zatrudnienie w 1 podmiocie (osoby)	Przychody z całokształtu działalności (mln zł)	Przychód z całokształtu działalności na 1 zatrudnionego (tys. zł)	Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności (mln zł)	Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności na 1 zatrudnionego (tys. zł)	Wskaźnik poziomu kosztów (%)	Wskaźnik rentowności obrotu brutto (%)
Mikro	1 709 000	3 569 000	2,09	656 127	183,8	571 600	160,1	87,1	–
Małe	26 964	648 891	25,51	314 127	484	295 204,4	454,9	94,0	5,6
Średnie	13 414	1 395 384	106,7	580 916	416,3	549 273,8	393,6	94,6	5,5
Duże	3 117	2 490 831	840,5	11 357 136	454,6	1 062 547,7	425,3	93,6	6,4
Ogółem	1 752 495	8 104 106	4,62	2 686 883	331,5	2 478 625,9	305,9	92,3	–

Źródło: [Działalność gospodarcza..., Wyniki finansowe...].

go przedsiębiorstwa to 4,6 osoby. Czy dla takich organizacji odkryto nauki o zarządzaniu? Jeśli jednak z analizy przeciętnej wielkości wykluczymy mikroprzedsiębiorców to otrzymamy już wartość 100. A jeśli obliczymy ją w poszczególnych grupach, to otrzymamy odpowiednio [*Działalność gospodarcza...; Wyniki finansowe...; Raport o stanie...*]:

- mikro – 2,1;
- małe – 25,51;
- średnie – 106,7;
- duże – 840,5.

W latach 2000-2006 przeciętna wielkość przedsiębiorstwa pod względem liczby zatrudnionych wahała się w pewnych granicach. W przypadku małych przedsiębiorstw wynosiła ona od 20,9 osoby w 2000 r. do 25,5 osoby w 2007 r., w dużych od 840 do 860 i w średnich od 99 do 106 osób. Analizowanie zatem przedsiębiorstw małych i średnich (w domyśle także mikro) w tym samym zbiorze rodzi pewne kłopoty. Inaczej zarządza się organizacją 2-osobową, inaczej 100-osobową. Inaczej rozwiązywane są problemy w organizacjach 25-osobowych, a inaczej w 100-osobowych. Słowo „inaczej” może oznaczać tylko wybór innych wariantów, metod czy technik. Nie musi oznaczać radykalnej zmiany teorii zarządzania. Jeśli się przyjmie powyższe dane za kryterium podziału, to zasadne jest oddzielenie grupy mikroprzedsiębiorców od pozostałych. Małe i średnie organizacje mogłyby być analizowane razem. Z kolei wielkie organizacje powinny być analizowane z założeniem, że są to właśnie duże przedsiębiorstwa.

3. Struktura przedsiębiorstw według wskaźników przeciętnego przychodu i kosztów przypadających na 1 zatrudnionego w różnej wielkości organizacji a kwestia grupowania przedsiębiorstw

Inne wnioski można sformułować, gdy porównamy kształtowanie się przeciętnej wielkości przychodów z całokształtu działalności i kosztów całokształtu działalności w wartościach bezwzględnych i względnych – przypadających na 1 zatrudnionego (zob. tab. 1). Według danych z GUS za rok 2007 kształtowały się one następująco:

- w przedsiębiorstwach mikro – przychody z całokształtu działalności przypadające na 1 zatrudnionego 183,3 tys. zł i koszty z całokształtu działalności przypadające na 1 zatrudnionego 160,1 tys. zł,
- w małych przedsiębiorstwach – odpowiednio 484 tys. zł i 454,9 tys. zł,
- w średnich przedsiębiorstwach – odpowiednio 416,3 tys. zł i 393,6 tys. zł,
- w dużych przedsiębiorstwach – odpowiednio 454,5 tys. zł i 425,3 tys. zł.

Od pozostałych przedsiębiorstw istotnie różni się mikroprzedsiębiorstwo. Przemawia to za potrzebą wydzielenia pewnych obszarów wiedzy dotyczących mikrodziałalności z ogółu problemów zarządzania. Z tej perspektywy pozostałe grupy przedsiębiorstw mogą być postrzegane razem. W tym miejscu warto przypomnieć

podział stosowany w sprawozdawczości GUS. Zróznicowanie wymogów sprawozdawczych przebiega najogólniej wzdłuż granicy: do 9 zatrudnionych osób, od 10 do 49 osób i powyżej 49 osób.

4. Struktura przedsiębiorstw według wysokości przychodów w różnej wielkości i w różnych branżowo organizacjach a kwestia grupowania przedsiębiorstw

Interesujących wniosków dostarcza także analiza branżowa. Istnieją bowiem sektory nadmiernie zdominowane przez małe lub duże organizacje. Oznaczać to może, że uzasadnione jest twierdzenie o istnieniu np. ekonomii skali. Poniżej przedstawiono kilka wielkości mogących uzasadnić takie twierdzenie. W tej części analizy nie uwzględniono mikroprzedsiębiorców.

Pierwsze zestawienie dotyczy relacji występujących pomiędzy udziałami małych, średnich i dużych organizacji w przychodach z całokształtu działalności w danym sektorze a przeciętną całej badanej populacji. Analiza ta powinna dostarczyć informacji o udziale poszczególnych rodzajów przedsiębiorstw w poszczególnych sektorach.

W sektorze przetwórstwa przemysłowego dominują przedsiębiorstwa duże – 70% przychodów ze sprzedaży całego sektora (średni udział dużych przedsiębiorstw w całości przychodów ze sprzedaży z całokształtu działalności w analizowanej populacji to 56%). Małe organizacje w tym sektorze to tylko 10,5% (15,5% udziału małych w całości przychodów)³. W sektorze górniczym również dominują duże przedsiębiorstwa (91%). W sektorze wytwarzania i zaopatrywania w energię, gaz i wodę udział w całości sprzedaży dużych organizacji wynosi 66,7%. Jest to także powyżej przeciętnej dla całości. Również w transporcie, gospodarce magazynowej i łączności dominują duże organizacje – 71,1%.

W budownictwie sytuacja jest już inna. Tutaj duże organizacje mają tylko 40,4% udziału. Dominują średnie przedsiębiorstwa (40,6%). Podobnie wygląda sytuacja w handlu i naprawach. Tutaj małe organizacje to 26%, a średnie – 35,5% (w całej populacji 28,6%). Podobnie wyglądają proporcje w działalności hotelowej i restauracyjnej. Odpowiednio: małe 20,3% i średnie 32%. Działalność związana z obsługą nieruchomości firm jest także zdominowana przez małe (24%) i średnie organizacje (44%). I w końcu działalność w zakresie ochrony zdrowia i pomocy społecznej to także przede wszystkim małe (30,8%) i średnie organizacje (33,9%).

Przedstawione wyniki wskazują na potrzebę uwzględnienia w kontekście problematyki zarządzania, w znacznie większym stopniu niż dotychczas, zarządzania przedsiębiorstwami produkcyjnymi i usługowymi. Powyższe informacje potwierdzają potoczną opinię o istnieniu zjawiska ekonomii skali przede wszystkim w obszarach klasycznej działalności produkcyjnej (twórcy nauk o zarządzaniu chyba o tej

³ W samym sektorze przetwórstwa przemysłowego również można zauważyć pewne korelacje. Najogólniej klasyczny przemysł lekki to dominacja małych i średnich organizacji, a przemysł ogólnie maszynowo-metalowy to przewaga organizacji dużych.

działalności myśleli przede wszystkim). Przedsiębiorstwa usługowe wymagają innego podejścia do zarządzania – w mniejszym zakresie związanego z klasyczną alokacją zasobów materialnych, a w większym – z zarządzaniem zasobami niematerialnymi. Z tej perspektywy trudno też jednoznacznie uzasadnić „wrzucanie” do jednego zbioru np. małych i średnich przedsiębiorstw. W przypadku produkcji i usług, z punktu widzenia taktycznych i operacyjnych problemów zarządzania są to bowiem inne obszary.

5. Struktura przedsiębiorstw według wysokości wskaźników rentowności w różnej wielkości i w różnych branżowo organizacjach a kwestia grupowania

Oprócz analizy udziału poszczególnych grup przedsiębiorstw warto także prześledzić wskaźniki rentowności obrotu netto i brutto w poszczególnych grupach przedsiębiorstw i w poszczególnych sektorach. Być może ta analiza potwierdzi potrzebę zastosowania innej konfiguracji niż ta dotychczas powszechnie stosowana.

Tabela 2. Wybrane wskaźniki ekonomiczno-finansowe dla układu branżowego (2007, Polska)

Wyszczególnienie a – ogółem b – liczba pracujących 10-49 c – liczba pracujących 50-249 d – liczba pracujących >249	Przychody z całokształtu działalności	Przeciętny przychód z działalności na 1 zatrudnionego	Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności	Przeciętny koszt uzyskania przychodu na 1 zatrud- nionego	Przeciętne zatrud- nienie	
	w mln zł	w tys. zł	w mln zł	w tys. zł	w osobach	
1	2	3	4	5	6	
Ogółem	a	2 030 756,9	0,448	1 907 025,8	0,421	4 535 106
	b	314 127,0	0,484	295 204,4	0,455	648 891
	c	580 916,6	0,416	549 273,8	0,394	1 395 384
	d	1 135 713,3	0,456	1 062 547,7	0,427	2 490 831
w tym:						
Górnictwo	a	41 089,5	0,233	34 809,3	0,197	176 516
	b	770,7	0,268	644,3	0,224	2 877
	c	2 986,1	0,304	2 502,3	0,255	9 831
	d	37 332,7	0,228	31 662,7	0,193	163 808
Przetwórstwo przemysłowe	a	807 983,3	0,419	754 076,1	0,392	1 926 103
	b	59 187,0	0,306	54 878,1	0,283	193 664
	c	184 022,2	0,273	172 169,9	0,256	672 952
	d	564 774,1	0,533	527 028,2	0,497	1 059 487

1	2	3	4	5	6	
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	a	136 430,7	0,689	127 792,2	0,645	198 025
	b	10 472,0	1,031	10 313,3	1,015	10 161
	c	34 912,8	0,684	32 682,8	0,640	51 062
	d	91 045,9	0,666	84 796,1	0,620	136 802
Budownictwo	a	101 678,3	0,339	94 464,8	0,315	299 971
	b	19 347,6	0,304	17 010,1	0,268	63 546
	c	41 240,4	0,308	38 167,7	0,285	133 702
	d	41 090,3	0,400	39 287,1	0,382	102 723
Handel i naprawy	a	679 426,1	0,819	655 191,0	0,790	829 560
	b	180 066,3	0,784	172 096,2	0,750	229 555
	c	242 314,9	0,946	234 117,6	0,914	256 212
	d	257 044,9	0,748	248 977,2	0,724	343 793
Hotele i restauracje	a	8 942,6	0,148	8 034,8	0,133	60 349
	b	1 814,6	0,145	1 709,1	0,137	12 499
	c	2 853,3	0,158	2 519,6	0,140	18 054
	d	4 274,8	0,143	3 806,2	0,128	29 796
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	a	131 183,9	0,273	121 089,8	0,252	480 887
	b	15 193,2	0,432	14 435,0	0,411	35 158
	c	22 604,7	0,320	21 625,2	0,306	70 711
	d	93 386,0	0,249	85 029,6	0,227	375 018
Obsługa nieruchomości i firm	a	95 190,2	0,219	85 069,7	0,195	435 175
	b	22 835,6	0,322	19 968,4	0,281	71 009
	c	41 920,8	0,323	37 984,9	0,293	129 596
	d	30 433,8	0,130	27 116,5	0,116	234 570
Działalność usługowa, komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała	a	22 570,6	0,316	20 648,6	0,289	71 535
	b	2 488,6	0,200	2 354,3	0,189	12 460
	c	5 718,1	0,177	5 335,6	0,165	32 318
	d	14 363,9	0,537	12 958,8	0,484	26 757
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	a	5 248,8	0,101	4 956,0	0,095	52 011
	b	1 615,1	0,103	1 489,9	0,095	15 745
	c	1 855,5	0,097	1 748,2	0,092	19 102
	d	1 778,2	0,104	1 717,9	0,100	17 164

Źródło: [Wyniki finansowe...].

Tabela 3. Wybrane wskaźniki ekonomiczno-finansowe dla układu branżowego (2007, Polska)

Wyszczególnienie a – ogółem b – liczba pracujących 10-49 c – liczba pracujących 50-249 d – liczba pracujących >249	Liczba jednostek	Wskaźnik poziomu kosztów z całokształtu działalności	Wskaźnik rentowności obrotu brutto	Wskaźnik rentowności obrotu netto	Przeciętne zatrud- nienie	
		w procentach				w osobach
1	2	3	4	5	6	
Ogółem	a	43 495	93,9	6,1	5,0	4 535 106
	b	26 964	94,0	6,0	5,1	648 891
	c	13 414	94,6	5,5	4,6	1 395 384
	d	3 117	93,6	6,4	5,2	2 490 831
w tym:						
Górnictwo	a	220	84,7	15,3	12,5	176 516
	b	100	83,6	16,4	13,0	2 877
	c	89	83,8	16,2	12,9	9 831
	d	31	84,8	15,2	12,4	163 808
Przetwórstwo przemysłowe	a	14 898	93,3	6,7	5,6	1 926 103
	b	7 076	92,7	7,3	6,2	193 664
	c	6 151	93,6	6,5	5,4	672 952
	d	1 671	93,3	6,7	5,6	1 059 487
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	a	926	93,7	6,3	5,5	198 025
	b	390	98,5	1,5	1,1	10 161
	c	411	93,6	6,4	6,9	51 062
	d	125	93,1	6,9	5,4	136 802
Budownictwo	a	4 051	92,9	7,1	6,0	299 971
	b	2 486	87,9	12,1	10,4	63 546
	c	1 379	92,5	7,5	6,2	133 702
	d	186	95,6	4,4	3,6	102 723
Handel i naprawy	a	13 598	96,4	3,6	3,0	829 560
	b	10 477	95,6	4,4	3,8	229 555
	c	2 698	96,6	3,4	2,8	256 212
	d	423	96,9	3,1	2,6	343 793
Hotele i restauracje	a	801	89,8	10,2	8,6	60 349
	b	561	94,2	5,9	4,9	12 499
	c	203	88,3	11,7	9,9	18 054
	d	37	89,0	11,0	9,2	29 796
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	a	2 194	92,3	7,7	5,8	480 887
	b	1 350	95,0	5,0	4,2	35 158
	c	629	95,7	4,4	3,5	70 711
	d	215	91,1	8,9	6,7	375 018

1		2	3	4	5	6
Obsługa nieruchomości i firm	a	4 745	89,4	10,6	8,7	435 175
	b	3 116	87,4	12,6	10,7	71 009
	c	1 290	90,6	9,4	7,8	129 596
	d	339	89,1	10,9	8,5	234 570
Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała	a	861	91,5	8,5	6,7	71 535
	b	494	94,6	5,3	3,8	12 460
	c	321	93,3	6,6	5,2	32 318
	d	46	90,2	9,8	7,8	26 757
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	a	1 019	94,4	5,6	4,5	52 011
	b	767	92,2	7,8	6,5	15 745
	c	211	94,2	5,8	4,6	19 102
	d	41	96,6	3,4	2,6	17 164

Źródło: [Wyniki finansowe...].

Analiza danych zamieszczonych w tab. 3 pozwala sformułować następujące uwagi:

- im większe przedsiębiorstwo, tym wyższa rentowność – dotyczy to takich sektorów, jak wytwarzanie i zaopatrywanie w media, hotele i restauracje, działalność usługowa komunalna, społeczna i inna, transport, gospodarka magazynowa i łączność; wniosek: trudno o jednoznaczne kryterium grupowania;
- im mniejsze przedsiębiorstwo, tym wyższa rentowność – dotyczy to sektorów: budownictwa, handlu i napraw oraz ochrony zdrowia i pomocy społecznej, czyli typowych usług; wniosek: trudno o jednoznaczne kryterium grupowania;
- w górnictwie wszystkie grupy przedsiębiorstw mają wyjątkowo wysoką średnią (2007 r. to okres hossy na rynkach surowcowych);
- w przetwórstwie przemysłowym najwyższą rentowność mają małe organizacje, następnie duże, a najniższą – średnie, podobnie wygląda sytuacja w sektorze obsługi nieruchomości i firm; wniosek: także trudno o jednoznaczne kryterium grupowania;
- duże i średnie organizacje powinniśmy analizować razem w sektorach: wytwarzania i zaopatrywania w energię, gaz i wodę (zbliżone rentowności, radykalnie odbiegające od rentowności pozostałych organizacji), także w sektorze budownictwa, w działalności hotelowej i restauracyjnej;
- z kolei małe i średnie organizacje możemy analizować razem w sektorach: transportu, działalności usługowej komunalnej i ochrony zdrowia.

Tabela 4. Wskaźniki rentowości w wybranych sektorach przetwórstwa przemysłowego (Polska, 2007)

Wyszczególnienie a – ogółem b – liczba pracujących do 49 c – liczba pracujących 50-249 d – liczba pracujących >249	Liczba jednostek	Wskaźnik rentowności obrotu brutto	Wskaźnik rentowności obrotu netto	
1	2	3	4	
Produkcja artykułów spożywczych i napojów	a	2817	5,1	4,1
	b	1334	3,7	3,0
	c	1184	3,8	3,2
	d	299	5,9	4,7
Włókiennictwo	a	484	5,1	4,0
	b	193	5,4	4,3
	c	230	5,7	4,7
	d	61	4,8	3,7
Produkcja odzieży i wyrobów futrzarskich	a	679	4,8	4,1
	b	240	5,4	4,4
	c	383	6,1	5,2
	d	56	3,0	2,5
Produkcja drewna i wyrobów z drewna oraz z korka (z wyłączeniem mebli), produkcja artykułów ze słomy i materiałów używanych do wyplatania	a	780	8,0	6,9
	b	377	4,0	3,1
	c	335	5,8	5,0
	d	68	9,6	8,3
Produkcja masy włóknistej, papieru oraz wyrobów z papieru	a	338	8,9	7,8
	b	147	9,7	8,3
	c	164	5,5	4,4
	d	27	10,8	9,7
Działalność wydawnicza; poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji	a	684	8,7	7,3
	b	414	10,6	9,0
	c	237	8,5	7,1
	d	33	8,1	6,8
Wytwarzanie koksu, produktów rafinacji ropy naftowej i paliw jądrowych	a	36	6,3	5,3
	b	12	1,4	0,3
	c	15	4,8	4,2
	d	9	6,4	5,3
Produkcja wyrobów chemicznych	a	553	8,5	7,2
	b	255	6,2	5,2
	c	217	9,3	7,9
	d	81	8,5	7,1

1		2	3	4
Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	a	1206	6,1	5,5
	b	594	6,7	5,7
	c	518	6,6	5,6
	d	94	5,7	5,4
Produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych	a	810	15,7	13,2
	b	378	10,8	9,3
	c	322	14,2	11,8
	d	110	17,2	14,4
Produkcja metali	a	257	12,1	9,7
	b	86	0,7	-0,3
	c	110	3,9	3,2
	d	61	13,6	10,9
Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń	a	2041	7,5	6,3
	b	1004	8,5	7,2
	c	883	7,9	6,6
	d	154	6,8	5,6
Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep	a	395	4,4	4,0
	b	120	5,3	4,5
	c	166	5,5	4,7
	d	109	4,3	4,0
Produkcja pozostałego sprzętu transportowego	a	234	0,0	-0,9
	b	103	8,8	7,4
	c	75	6,4	5,1
	d	56	-1,5	-2,3
Przetwarzanie odpadów	a	124	6,7	5,6
	b	87	11,0	9,7
	c	32	5,3	4,2
	d	5	6,0	5,2

Źródło: [Wyniki finansowe...].

Sektor przetwórstwa przemysłowego jest sektorem dużym i dodatkowo mocno zróżnicowanym. Dlatego też poddano go szczególnej analizie.

W grupie producentów artykułów spożywczych i napojów najlepszą rentowność obrotu brutto i netto uzyskują przedsiębiorstwa duże. Małe i średnie uzyskują podobne wyniki. W grupie włókiennictwo i produkcja odzieży najlepsze są średnie organizacje. Wśród producentów drewna i wyrobów z drewna, wprost proporcjonalnie, im większe przedsiębiorstwo, tym wyższa rentowność. Jeszcze lepiej można dostrzec w przemyśle papierniczym. Tam rentowność dużych organizacji to prawie 10%. Z kolei najniższą rentowność w produkcji koksu i przemyśle rafineryjnym mają małe organizacje. Zdecydowanie najwyższą osiągają duże. Również przemysł

chemiczny zachowuje się zgodnie z ideą ekonomii skali. Im większa organizacja, tym wyższa rentowność. Wśród producentów metali organizacje duże osiągają więcej niż proporcjonalnie wyższą rentowność od pozostałych. Małe i średnie w tej grupie mają rentowności zbliżone. I w końcu najbardziej rentowne są małe firmy wydawnicze, przetwarzające tworzywa sztuczne i przetwarzające odpady.

W tym sektorze można zatem dostrzec, że:

- im większe przedsiębiorstwo, tym wyższa rentowność, dotyczy to produkcji: artykułów spożywczych i napojów, odzieży i wyrobów futrzarskich, drewna i wyrobów z drewna, koksu, produktów rafinacji ropy i metali oraz praktycznie wyrobów chemicznych;
- im mniejsze przedsiębiorstwo, tym wyższa rentowność, dotyczy to działalności wydawniczej, produkcji wyrobów z gumy, tworzyw sztucznych, metalowych wyrobów gotowych z wyłączeniem maszyn i urządzeń i przetwarzania odpadów;
- w sektorze włókienniczym najwyższą rentowność mają średnie organizacje;
- małe i średnie przedsiębiorstwa można grupować razem w sektorach produkcji: artykułów spożywczych i napojów, odzieży i wyrobów futrzarskich, drewna i wyrobów z drewna, wyrobów z gumy, tworzyw sztucznych, metali;
- duże i średnie przedsiębiorstwa można grupować razem w sektorach: działalności wydawniczej, koksu, produktów rafinacji ropy i przetwarzania odpadów;
- trudno jednoznacznie wskazać kryteria grupowania w sektorach: włókienniczym, masy włóknistej i papieru, wyrobów chemicznych i pojazdów samochodowych, przyczep i naczep.

Z przedstawionych analiz nie wynika jednoznacznie wniosek o potrzebie grupowania obiektów według określonej reguły. W pewnym stopniu można zaryzykować hipotezę (wymagającą dalszego weryfikowania, w oparciu chociażby o dane wieloletnie), że w tych sektorach działalności, w których mamy do czynienia z ekonomią skali, możemy łącznie analizować organizacje średnie i duże. Natomiast w sektorach bliższych charakterystyce sektorów rozproszonych w pewnym stopniu uzasadnione może być łączenie w jednej grupie małych i średnich organizacji.

6. Zakończenie

W artykule przedstawiono tylko kilka kierunków analizy możliwości i ograniczeń grupowania przedsiębiorstw ze względu na kryterium liczby zatrudnionych. Próbowano dostrzec pewne możliwości grupowania, analizując:

- przeciętną wielkość zatrudnienia w poszczególnych grupach przedsiębiorstw,
- przeciętną wysokość przychodów i kosztów przypadającą na jednego zatrudnionego w tych grupach,
- wysokość przychodów z całokształtu działalności w poszczególnych grupach w relacji do przeciętnej dla całej badanej populacji,
- wysokość poszczególnych wskaźników rentowności w poszczególnych sektorach działalności.

Przeprowadzone badania nie pozwalają jednoznacznie wskazać nowych kryteriów grupowania. W sposób jednoznaczny można jedynie stwierdzić, że w osobnej klasie organizacji gospodarczych powinny się znaleźć mikroorganizacje. W przypadku małych, średnich i dużych organizacji kryterium rozstrzygającym o potrzebie grupowania powinna być kategoria ekonomii skali. W tych sektorach, w których ona istnieje, można łączyć w analizach organizacje średnie i duże. W sektorach, w których ekonomia skali nie odgrywa istotnej roli, razem analizowane mogą być małe i średnie przedsiębiorstwa. Przedstawione stwierdzenia wymagają jednak kolejnych badań, także z wykorzystaniem rozwiniętych narzędzi statystyki i ekonometrii, wykraczających poza uwzględniony w badaniach okres analizy, i, być może, także badań porównawczych z gospodarkami innych, bardziej rozwiniętych krajów.

Źródła internetowe

Działalność gospodarcza przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób w 2007 r., GUS; www.stat.gov.pl.

Przedsiębiorczość w Polsce 2007 r. Raport Ministerstwa Gospodarki, Warszawa 2007; www.mg.gov.pl.
Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w 2006-2007, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008; www.parp.gov.pl.

Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I-XII 2007r., www.stat.gov.pl.

USEFULNESS OF GROUPING ECONOMIC ORGANIZATIONS ACCORDING TO SIZE OF EMPLOYMENT

Summary

This article aims to show limitations in classifying companies with respect to the amount of employees. The analysis of these limitations became a basis for formulating new concepts of grouping. The author tried to discover some opportunities to make classifications. With this end in view the following variables were analyzed: the average employment in particular groups of companies, the average income and cost per employee in these groups, overall income and different of ratios in particular groups of companies in relation to the average in the whole examined population. The analysis is based on data provided by GUS (Central Statistical Office in Poland).