

# Robert Rumiński

---

## Small business w Stanach Zjednoczonych : klasyfikacja

---

Ekonomiczne Problemy Usług nr 34, 428-434

---

2009

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

*ROBERT RUMIŃSKI*

Uniwersytet Szczeciński

**SMALL BUSINESS W STANACH ZJEDNOCZONYCH – KLASYFIKACJA****Wprowadzenie**

Amerykańską ekonomię odznacza duch przedsiębiorczości, który jest od wielu lat podziwiany i stawiany za wzór przez wiele krajów na całym świecie. Przedsiębiorcy prowadzący małe podmioty gospodarcze dostarczają nowych pomysłów, zatrudniają dodatkowych pracowników oraz rozwijają innowacyjne produkty i usługi. Inwestując w swoje przedsiębiorstwa znacząco przyczyniają się do rozwoju gospodarki lokalnej, regionalnej oraz całego kraju.

Stany Zjednoczone to bez wątpienia kolebka przedsiębiorczości i small businessu. Od lat siedemdziesiątych tempo wzrostu liczby MŚP było wyższe, niż w okresie powojennym. W USA funkcjonuje niemal 27 mln firm należących do sektora small businessu, które stanowią 99,7% wszystkich pracodawców<sup>1</sup>. W Unii Europejskiej liczba podmiotów „samozatrudnionych” oraz MŚP wzrosła z 11,6 mln w 1988 roku do niemal 20 mln w 2005 roku<sup>2</sup>. Dają one zatrudnienie niemal 3/4 ludności zawodowo czynnej. W USA small business zatrudnia nieco ponad 50% ludności zawodowo czynnej<sup>3</sup>. MŚP są kluczowym sektorem dla każdej powojennej gospodarki OECD, a wpływ, jaki wywierają, stał się niekwestionowany. Intensywny rozwój tego sektora można by przypisać spadkowi znaczenia produkcji przemysłowej w PKB postindustrialnych gospodarek opartych na usługach. Dla przykładu, zatrudnienie w sektorze przemysłowym Stanów Zjednoczonych spadło w 1959 roku z poziomu 40% do poziomu 27,7% zatrudnionych w 1984 roku. Jednakże zmiana zakresu działalności gospodarczej z dużych na mniejsze firmy była większa w sektorze produkcyjnym, niż w sektorze usługowym czy też finansowym. Od lat siedemdziesiątych ubiegłego stulecia w gospodarkach krajów Unii Europejskiej, jak i w Stanach Zjednoczonych małe

<sup>1</sup> <http://app1.sba.gov/faqs/faqIndexAll.cfm?areaid=24>.

<sup>2</sup> [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-BW-07-001-01/EN/KS-BW-07-001-01-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-BW-07-001-01/EN/KS-BW-07-001-01-EN.PDF).

<sup>3</sup> *The Small Business Economy, A Report to the President*, United States Government Printing Office, Washington 2007, s. 11–12.

firmy zyskiwały na znaczeniu zarówno w ujęciu ogólnym, jak i w z punktu widzenia poszczególnych inwestorów czy też rynków kapitałowych.

Już od lat trzydziestych ubiegłego stulecia duże firmy były przedstawiane jako mające kilka zasadniczych zalet w stosunku do mniejszych podmiotów gospodarczych. Do zalet tych należą:

- a) przypuszczalnie jedynie firmy wystarczająco duże, aby osiągnąć odpowiednią siłę rynkową wybiorą innowacyjność jako środek prowadzący do rozwoju i maksymalizacji zysków, ponieważ tylko one są na tyle duże, aby zrealizować nowo odkryte potencjalne korzyści (zyski);
- b) działalność innowacyjna powoduje wysokie koszty stałe – badania i rozwój wiążą się zwykle z ekonomią skali;
- c) badania i rozwój są ryzykowne, a mniejsze firmy są przy tego typu działalności obciążone wyższym stopniem ryzyka; większe podmioty są w stanie zdywersyfikować podejmowane przez nie ryzyko poprzez dywersyfikację czynności wykonywanych w ramach badań i rozwoju, zwiększając przez to prawdopodobieństwo odniesienia sukcesu na jednym z podejmowanych pól działania.

Małe przedsiębiorstwa mają również określone zalety, wśród których znajdują się te, które są podkreślane w związku z rewolucją informacyjną:

- a) mniejsze przedsiębiorstwa często traktują innowacje jako integralną część swojej strategii rozwoju, stawiając je ponad fundamentalny cel, jakim jest obecność na rynku;
- b) mniejsze firmy są z reguły obciążone mniejszym stopniem biurokracji i wykazują większą efektywność działania;
- c) działania innowacyjne mogą przynieść więcej korzyści zarówno wśród początkujących (nowo założonych), jak i funkcjonujących już małych firm;
- d) znaczny wzrost niepewności związanej z wysokimi stopami procentowymi, inflacją, bezrobociem, zmiennością kursów walutowych i obniżeniem wzrostu gospodarczego w państwach uprzemysłowionych ustawia na pozycji uprzywilejowanej mniejsze, bardziej elastyczne i zróżnicowane pod wieloma względami przedsiębiorstwa.

### **Standardy wielkości small businessu w USA**

Gdy Kongres amerykański ustanowił (założył) organizację SBA<sup>4</sup>, fundamentalną kwestią było ustalenie jaką ilościową definicję należy przyjąć jako obowiązującą w kwestii

---

<sup>4</sup> Organizacja U.S. Small Business Administration (SBA) została założona w 1953 roku jako niezależna agencja rządu federalnego aby pomagać, doradzać, asystować oraz chronić interesy small businessu, stać na straży wolnej konkurencji wśród przedsiębiorstw oraz utrzymywać i wzmacniać gospodarkę narodową. Rozumiejąc rolę small businessu jako czynnika krytycznego dla rozwoju gospodarczego i wzmocnienia gospodarki amerykańskiej pragnie pomóc gospodarce USA w konkuroowaniu na globalnym rynku światowym.

określenia small businessu z uwzględnieniem różnych sektorów gospodarki, co pozwoliłoby z kolei na wskazanie, jakie przedsiębiorstwa są uprawnione do korzystania z programów SBA. Z upływem lat organizacja SBA ustaliła i skorygowała ilościowe definicje dla wszystkich sektorów gospodarki nastawionych na zysk i ta definicja ilościowa określana jest jako „size standard” (norma wielkości<sup>5</sup>). Zawarte jest w niej określenie liczby zatrudnionych lub średnie roczne wpływy z tytułu prowadzonej działalności.

Oprócz ustanowienia kryteriów kwalifikacyjnych dla przedsiębiorstw finansowanych za pomocą programów SBA, wszystkie Agencje Federalne<sup>6</sup> (*Federal Agencies*) przy umowach z udziałem Rządu Federalnego z przedsiębiorstwami, reprezentującymi kategorię small businessu, muszą używać norm wielkości dla podmiotów gospodarczych, przyjętych przez SBA. Agencje te muszą korzystać ze standardu SBA również w przypadku innych programów i regulacji, chyba że są upoważnione przez statut federalny do korzystania z innych standardów<sup>7</sup>.

### Kategoria „small business”

*Small Business Act*<sup>8</sup> (Ustawa o małych przedsiębiorstwach) stanowi, że small business to ten, który jest w niezależnym posiadaniu i jest niezależnie prowadzony, i który nie jest dominujący na swoim polu działania<sup>9</sup>. Przepisy prawa w tej materii stanowią również, że przy określaniu co stanowi small business, definicja różni się w zależności od tego, z jakim sektorem gospodarki (przemysłem) mamy do czynienia. Zabieg ten ma na celu uwzględnienie specyfiki oraz różnic, jakie występują w danym sektorze gospodarki w odniesieniu do małych przedsiębiorstw.

Regulacje *Small Business Size Regulations*<sup>10</sup> zawarte w omawianej ustawie zawierają odpowiednie umocowania prawne skierowane do organizacji SBA. Organizacja ta stwo-

---

wym. Choć minęło wiele lat od momentu założenia tej organizacji, zasadnicza misja jaką pełni pozostaje taka sama. SBA pomaga Amerykanom w zakładaniu oraz przy rozbudowie/rozwoju ich przedsiębiorstw przy pomocy rozległej sieci regionalnych biur, przedstawicielstw i jednostek partnerskich – publicznych i prywatnych organizacji. SBA dostarcza swoje usługi obywatelom USA, Puerto Rico, Wysp Dziewiczych oraz wyspy Guam; <http://www.sba.gov/aboutsba/history/index.html>.

<sup>5</sup> Pojęcie „norma wielkości” odnosi się do ilościowej definicji small businessu. Innymi słowy za small business uważane są te podmioty gospodarcze, które spełniają kryteria określone przez „normę wielkości”.

<sup>6</sup> [http://www.usa.gov/Agencies/Federal/All\\_Agencies/index.shtml](http://www.usa.gov/Agencies/Federal/All_Agencies/index.shtml).

<sup>7</sup> Z kilkoma wyjątkami wszystkie Agencje Federalne wykorzystują normę wielkości przyjętą przez SBA. Ponadto z normy SBA korzysta wiele innych organizacji o charakterze publicznym, takich jak władze lokalne lub stanowe. Większość Agencji Federalnych zastrzega sobie wszystkie lub część programów kierowanych do sektora small businessu. Przykładowo, SBA oferuje wiele programów pożyczkowych, przeznaczonych dla wykwalifikowanych przedsiębiorców z sektora small businessu. Większość agencji dedykuje część swojej działalności wyłącznie sektorowi small businessu.

<sup>8</sup> [http://www.cbp.gov/xp/cgov/trade/trade\\_outreach/sbrefa.xml](http://www.cbp.gov/xp/cgov/trade/trade_outreach/sbrefa.xml).

<sup>9</sup> Small Business Regulatory Enforcement Fairness Act of 1996 (SBREFA).

<sup>10</sup> <http://ecfr.gpoaccess.gov/cgi/t/text/text-idx?c=ecfr&sid=b6e780955530049be4cc0d0a0e391115&rgn=div5&view=text&node=13:1.0.1.1.15&idno=13>.

rzyła tabelę norm (standardów) wielkości<sup>11</sup> – *table of size standards*, zgodną z Północnoamerykańskim Systemem Klasyfikacji Przemysłu – *North American Industry Classification System*<sup>12</sup> (NAICS). Standardy wielkości nadane przez SBA określają, czy jednostka gospodarcza jest mała i czy kwalifikuje się przez to do grona potencjalnych beneficjentów programów rządowych i preferencji przewidzianych dla kategorii small businessu. Standardy wielkości przedsiębiorstw zostały określone dla poszczególnych rodzajów działalności gospodarczej, sektorów gospodarki, ogólnie w ramach NAICS.

NAICS zastąpiła obowiązujący w 1997 roku system Standardowej Klasyfikacji Przemysłowej *Standard Industrial Classification* (SIC), a SBA przyjęła go w październiku 2000 roku jako podstawę dla tabeli norm wielkości. NAICS to pierwszy w historii północnoamerykański system klasyfikacji przemysłu. System ten został rozwinięty przez Stany Zjednoczone, Kanadę i Meksyk, aby umożliwić porównywalność danych statystycznych w tych trzech krajach. Zarówno rząd, jak i analitycy biznesu, korzystając z NAICS mogą bezpośrednio porównywać dane statystyczne produkcji przemysłowej odnotowywane i publikowane przez wszystkie trzy kraje, należące do północnoamerykańskiego porozumienia o wolnym handlu (*North American Free Trade Agreement*<sup>13</sup>). NAICS również przyczynia się do zwiększenia porównywalności z Międzynarodową Standardową Klasyfikacją wg Rodzajów Działalności (*International Standard Industrial Classification System*) – ISIC<sup>14</sup>, rozwiniętą i utrzymaną przez Organizację Narodów Zjednoczonych.

NAICS przypisuje kody do wszystkich rodzajów działalności gospodarczej w ramach dwudziestu szeroko określonych sektorów gospodarki. Część 121.201 regulacji SBA dotyczącej norm wielkości small businessu (*Small Business Size Regulations*<sup>15</sup>) przedstawia pełną tabelę norm wielkości small businessu zgodną z kodami przemysłu zawartymi w NAICS.

Biuro Standardów Wielkości SBA (*SBA's Office of Size Standards*) opracowuje i rekomenduje normy wielkości small businessu dla Zarządu (rady) Polityki Norm Wielkości (*Size Policy Board*) i dla Administratora SBA. Zawierają one zalecenia dotyczące definicji small businessu, które są proponowane przez inne Agencje Federalne. W ramach obowiązującej ustawy *Small Business Act*, Agencje Federalne przed wprowadzeniem standardu wielkości innego, niż przyjęła SBA, muszą uzyskać akceptację Administratora SBA.

Biuro Kontraktów Rządowych (*Office of Government Contracting*<sup>16</sup>) tworzy formalne wskazania co do wielkości podmiotów oraz określa, czy dany podmiot kwalifikuje się

<sup>11</sup> [http://www.sba.gov/idc/groups/public/documents/sba\\_homepage/serv\\_sstd\\_tablepdf.pdf](http://www.sba.gov/idc/groups/public/documents/sba_homepage/serv_sstd_tablepdf.pdf).

<sup>12</sup> <http://www.census.gov/cgi-bin/sssd/naics/naicsrch?chart=2007>.

<sup>13</sup> <http://www.fas.usda.gov/itp/Policy/nafta/nafta.asp>.

<sup>14</sup> <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=2>.

<sup>15</sup> Title 13 – Business Credit and Assistance, Chapter I – Small Business Administration, Part 121 – Small Business Size Regulations.

<sup>16</sup> [http://www.transitionassistanceprogram.com/portal/transition/lifestyles/Entrepreneurship/Government\\_Procurement](http://www.transitionassistanceprogram.com/portal/transition/lifestyles/Entrepreneurship/Government_Procurement).

jako uprawniony do korzystania z programów SBA dla small businessu. Biuro Przesłuchań i Apelacji (*Office of Hearings and Appeals*<sup>17</sup> – OHA) rozpatruje apelacje związane z formalnymi wskazaniem co do wielkości przedsiębiorstw. Za koordynację wszystkich kwestii związanych z normami wielkości przedsiębiorstw odpowiedzialne są takie organizacje, jak *Office of Size Standards*, *Government Contracting* oraz *General Counsel*.

Do kategorii **small businessu** zalicza się przedsiębiorstwo, które:

- jest zorganizowane dla osiągnięcia zysków,
- posiada siedzibę lub miejsce prowadzenia działalności na terenie Stanów Zjednoczonych,
- wnosi swój wkład w rozwój gospodarki amerykańskiej poprzez odprowadzanie podatków lub korzystanie z amerykańskich produktów, materiałów lub siły roboczej,
- nie przekracza liczbowego standardu dla przemysłu (sektora gospodarki) w którym funkcjonuje.

Przedsiębiorstwo może być wyłączną własnością, spółką, korporacją czy też reprezentować każdą inną formę przewidzianą w prawie.

Dla każdego prywatnego sektora gospodarki amerykańskiej istnieje wyznaczona przez SBA norma wielkości małego przedsiębiorstwa. Do ustalenia rodzaju sektora gospodarki, w którym funkcjonuje dane przedsiębiorstwo SBA, stosuje wspomniany wcześniej Północnoamerykański System Klasyfikacji Przemysłu (NAICS). Normy wielkości – zwykle przedstawiane jako liczba zatrudnionych lub średnie roczne przychody – ukazują maksymalną wielkość, jaką przedsiębiorstwo (razem z jednostkami od niego zależnymi, filiami i oddziałami) może reprezentować, aby zostać sklasyfikowane jako small business w programach SBA czy też federalnych kontraktach programowych.

SBA przyjęło kilka ogólnych standardów wielkości przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo należy do kategorii small business, jeśli nie jest większe niż wskazany standard wielkości dla danego przemysłu.

Ostatecznie, podmiot ten musi spełniać ilościowe normy wielkości small businessu dla sektora gospodarki, który reprezentuje. SBA ustanowiła normy wielkości dla większości sektorów gospodarki USA. Najczęściej spotykane normy wielkości to:

- 500 zatrudnionych dla większości przemysłów produkcyjnych i górnictwa,
- 100 zatrudnionych dla wszystkich rodzajów handlu hurtowego,
- 7 milionów USD dla większości handlu detalicznego i sektora usług,
- 33.5 miliona USD dla przemysłu ciężkiego i budownictwa,
- 14.0 milionów USD dla wszystkich przedsiębiorców, działających jako podwykonawcy w określonych branżach,
- 0,75 miliona USD dla większości rolnictwa.

---

<sup>17</sup> <http://www.ed-oha.org/index.html>.

Tabela 1

## Kryteria klasyfikacji small businessu w USA

Sektor gospodarki	Norma wielkości (liczba zatrudnionych lub roczne przychody)
<b>Wytwórczość (produkcja)</b> – Manufacturing	max. 500 zatrudnionych
<b>Hadel hurtowy</b> – Wholesale Trade	max. 100 zatrudnionych
<b>Rolnictwo</b> – Agriculture	750 000 USD
<b>Hadel detaliczny</b> – Retail Trade	6,5 miliona USD
<b>General &amp; Heavy Construction</b> (bez przemysłu wydobywczego) – General & Heavy Construction (except Dredging)	31 milionów USD
<b>Przemysł wydobywczy</b> – Dredging	18,5 miliona USD
Przedsiębiorcy działający jako podwykonawcy* – Special Trade Contractors**	13 milionów USD
<b>Biura podróży</b> – Travel Agencies	3,5 miliona USD (prowinzje i pozostałe przychody)
<b>Usługi dla przedsiębiorstw i osób prywatnych</b> – Business and Personal Services oprócz:	6,5 miliona USD
<b>Usługi architektoniczne, miernicze (w tym badania i ekspertyzy) i kartograficzne, inżynieria</b> – Architectural, Engineering, Surveying, and Mapping Services	4,5 miliona USD
<b>Czyszczenie chemiczne oraz usługi czyszczenia dywanów</b> – Dry Cleaning and Carpet Clearing Services	4,5 miliona USD

\* Działający zwykle w sektorze budowlanym jako podwykonawcy/kontrahenci (podmioty gospodarcze wykonujące określone czynności lub realizujące określone zadania zlecone przez duże firmy).

\*\* <http://www.census.gov/epcd/ec97sic/def/C17.TXT>.

Źródło: opracowanie własne; [http://www.naics.com/sba\\_sizestandards.htm](http://www.naics.com/sba_sizestandards.htm).

Okolo 1/4 sektorów posiada standard inny niż wyżej określony. Różni się on w przedziale od 0,75 do 33,5 miliona USD dla norm wielkości opartych o roczne przychody oraz od 100 do 1500 zatrudnionych dla norm wielkości opartych na średniorocznym zatrudnieniu. W przypadku kilku programów SBA, takich jak np. *Small Business Investment Company Program*<sup>18</sup> przyjęto alternatywne, wyjątkowe standardy wielkości small businessu.

Nawet jeśli wielkość przedsiębiorstwa przekracza normę wielkości dla danej grupy przedsiębiorstw w określonym sektorze gospodarki, przedsiębiorstwo nadal może być przypisane do small businessu w przypadku szczególnych kategorii przemysłu przewidzianych

<sup>18</sup> <http://www.sba.gov/INV/>.

w NAICS. W odniesieniu do niektórych sektorów gospodarki obowiązują inne (wyższe) standardy wielkości niż w przypadku podmiotów gospodarczych sektorów głównych.

Zarówno ustanawianie jak i modyfikowanie standardów wielkości wymaga badania struktury przemysłu, analizy jego charakterystyki oraz relatywnej pozycji przedsiębiorstw, funkcjonujących w danym sektorze gospodarki pod kątem ich wielkości. Zanim Biuro Standardów Wielkości (*Office of Size Standards* – OSS) dokona jakichkolwiek rekomendacji Administratorowi, przeprowadza ekonomiczne analizy sektorowe, przygotowuje publikację referatów oraz przedstawia wstępne prezentacje zarządowi.

Do podstawowych czynników branych pod uwagę przy ustalaniu i korygowaniu norm wielkości, należą:

- analiza struktury sektorów gospodarki,
- stopień konkurencji,
- przeciętna wielkość podmiotu gospodarczego,
- koszty związane z rozpoczęciem działalności,
- rynkowe bariery wejścia,
- rozkład sprzedaży oraz poziomu zatrudnienia z uwzględnieniem wielkości firmy,
- wpływ różnych standardów wielkości na cele programów SBA,
- komentarze pochodzące od opinii publicznej na temat wprowadzenia proponowanych rozwiązań (zasad, norm).

Brane są pod uwagę wszystkie pozostałe czynniki, które mogą wyróżnić small business w danym sektorze gospodarki.

## SMALL BUSINESS IN THE UNITED STATES OF AMERICA – CLASSIFICATION

### Summary

The article deals with the issues of classification of small business in the United States of America. The significance and the role of the small business sector in the united states and in the European Union were discussed. Moreover, the advantages of large and small enterprises were presented.

A special attention was put to the size standards and the criterion that are taken into consideration while classifying the American small business. In addition, the most important government organizations responsible for the small business sector in USA as well as legal acts referring to small business were presented.

Finally, factors influencing the process of the size standard changes were shortly described.