

Aurelia Bielawska

W kwestii pojęcia małe i średnie przedsiębiorstwa

Ekonomiczne Problemy Usług nr 62, 264-272

2011

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, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

AURELIA BIELAWSKA

Uniwersytet Szczeciński

W KWESTII POJĘCIA MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA

Wprowadzenie

Pojęcie małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) jest dzisiaj bez wątpienia hasłem o dużym emocjonalnym znaczeniu, jednakże zarówno w polityce gospodarczej, jak i w badaniach naukowych nie jest precyzyjnie zdefiniowane. Termin małe i średnie przedsiębiorstwa sugeruje, że mamy do czynienia z dwoma rodzajami przedsiębiorstw, tymczasem pojęcie to określa zbiór złożony z trzech rodzajów przedsiębiorstw: mikro, małych i średnich. Szczególnym rodzajem mikroprzedsiębiorstw są podmioty niezatrudniające pracowników¹. Przedsiębiorstwa takie są określane mianem: samozatrudnienie, przedsiębiorstwo z zerowym zatrudnieniem, przedsiębiorstwo jednoosobowe. W krajach Unii Europejskiej w oparciu o tę formę działalności pracuje obecnie około 12% zatrudnionych². Czasami termin mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa uznawany jest za tożsamy z pojęciem przedsiębiorstwo średnie³. W języku niemieckim istnieje określenie *Mittelstand* (stan średni). Należy jednak uwzględnić fakt, że pojęcie *Mittelstand* obejmuje nie tylko średnie (*Mittel*), lecz także małe (*Klein*) i mikro (*Kleinst*) przedsiębiorstwa.

Jeszcze więcej niejednoznaczności pojawia się w porównaniach kryteriów zaliczania przedsiębiorstw odpowiednio do grupy mikro, małych lub średnich. Różnice pojawiają się tu nie tylko w komparacji międzynarodowej, ale również w po-

¹ *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, red. B. Piasecki, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa – Łódź 1999, s. 27.

² R. Drozdowski, P. Matczak, *Samozatrudnienie. Analiza wyników badań*, PARP, Warszawa 2004, s. 5.

³ J. Mugler, *Grundlagen der BWL der Klein- und Mittelbetriebe*, 2, überarbeitete und erweiterte Auflage, facultas.wuv, Wien 2008, s. 21.

równaniach kryteriów stosowanych w badaniach prowadzonych w jednym kraju. W związku z tym, dokonując porównania roli sektora MŚP w różnych krajach, należy zawsze najpierw ustalić, czy przedsiębiorstwa objęte badaniami spełniają kryterium porównywalności.

Celem artykułu jest przedstawienie różnic w definicjach pojęcia mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa stosowanych w wybranych krajach oraz wykazanie, że o odrębności tych przedsiębiorstw stanowią przede wszystkim ich cechy jakościowe.

1. Miary wielkości przedsiębiorstw

W literaturze ekonomicznej znane są liczne studia zmierzające do jednoznacznego zdefiniowania pojęcia MŚP. Do oznaczenia wielkości przedsiębiorstw używane są miary jednowymiarowe i wielowymiarowe: ilościowe, jakościowe i mieszane. Zastosowanie tylko jednej miary ilościowej, np. liczby zatrudnionych lub wartości obrotu, pozwala wprawdzie na jednoznaczne określenie granic podziału, lecz pomija się w ten sposób wiele ważnych informacji⁴. MŚP najczęściej wyodrębniane są według kryteriów ilościowych. Najchętniej stosowanymi kryteriami jest wielkość obrotu i liczba pracowników. Kryteria te zmieniają się w zależności od kraju, branży, okresu prowadzonych badań itd.⁵

W dokumencie Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG) sporządzonym w 1989 roku stwierdzono, że jednoznaczne zdefiniowanie MŚP jest niemożliwe. Koncepcje podziału zdeterminowane są różnymi czynnikami. Jednakże w związku z Funduszem Strukturalnym EWG i instrumentami kredytowymi uznano w sposób arbitralny, że małe i średnie przedsiębiorstwa mogą mieć nie więcej niż 500 zatrudnionych i sumę bilansową maksymalnie 75 mln ECU. Poza tym nie więcej niż jedną trzecią swego kapitału mogą otrzymać od dużych przedsiębiorstw⁶.

Uwzględniając aktualny stan badań ekonomiki przedsiębiorstw w zakresie problematyki wielkości przedsiębiorstw nie można wskazać niebudzących wątpliwości kryteriów podziału przedsiębiorstw zaliczanych do sektora MŚP⁷. W studiach naukowych powstających w różnych krajach, autorzy przyjmują kryteria podziału dostosowane do celu badań. W krajach członkowskich Unii Europejskiej szczegól-

⁴ *Ekonomika i zarządzanie...*, op. cit., s. 55–65.

⁵ A. Bielawska, *Podatek dochodowy w sterowaniu działalnością inwestycyjną małych i średnich przedsiębiorstw*, Politechnika Szczecińska, Szczecin 1993, s. 18.

⁶ Kommission der EWG, *Unternehmer in Europa. Ein Handbuch für kleine und mittlere Unternehmen Deutschland. Dokument Brüssel – Luxemburg 1989*.

⁷ *Betriebswirtschaftslehre der Mittel- Und Kleinbetriebe Größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu ihrer Lösung*, red. H-Ch. Pfohl, 4. Völlig neu bearbeitete Auflage, Berlin 2006, s. 1–25.

ne znaczenie ma określenie małych i średnich przedsiębiorstw przyjęte przez Komisję Europejską.

2. Regulacje Unii Europejskiej dotyczące wyodrębnienia małych i średnich przedsiębiorstw

W 1996 roku Komisja Europejska przyjęła zalecenie ustanawiające pierwszą wspólną definicję MŚP⁸. Definicja ta była powszechnie stosowana w Unii Europejskiej (UE). 6 maja 2003 roku Komisja przyjęła nowe zalecenie⁹ uwzględniające tendencje w rozwoju gospodarczym po 1996 roku. Weszło ono w życie 1 stycznia 2005 roku i ma zastosowanie do wszystkich polityk, programów i działań, jakie Komisja realizuje wobec MŚP. Dla państw członkowskich stosowanie tej definicji jest dobrowolne, niemniej Komisja, Europejski Bank Inwestycyjny (EBI) oraz Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI) zachęcają państwa członkowskie do stosowania jej w możliwie najszerszy sposób¹⁰. UE definiuje małe i średnie przedsiębiorstwa, stosując kryteria ilościowe: obligatoryjnie kryterium liczby zatrudnionych i kryterium niezależności oraz fakultatywnie jedno z dwóch pozostałych, tzn. roczny obrót lub wysokość sumy bilansowej: wyboru kryterium dokonuje zainteresowane przedsiębiorstwo. Nowa definicja stworzyła możliwość wyboru, gdyż z natury przedsiębiorstwa działające w sektorach handlu i dystrybucji mają wyższe wartości obrotu niż przedsiębiorstwa produkcyjne. Dając możliwość wyboru pomiędzy kryterium obrotu a kryterium sumy bilansowej zapewniono uwzględnienie specyfiki branżowej przedsiębiorstw.

UE przyjęła na siebie zobowiązanie utworzenia europejskiego rynku wewnętrznego działającego z uwzględnieniem zasad konkurencji, co m.in. wyklucza udzielanie wsparcia wybranym podmiotom gospodarczym. Dopuszczono jednak pewne wyjątki: określone sektory, np. gospodarstwa wiejskie, gospodarka leśna, badania i rozwój, gorzej rozwinięte regiony mogą być wspierane, ale pod kontrolą Komisji Unii Europejskiej. Jednym z uprzywilejowanych sektorów są małe i średnie przedsiębiorstwa. Traktowanie ich w sposób szczególny ma swoją długą tradycję¹¹.

⁸ Zalecenie Komisji 96/280/WE z dnia 3 kwietnia 1996 r. dotyczące definicji małych i średnich przedsiębiorstw, DzU nr 107 z 30.4.1996, s. 4–9.

⁹ Zalecenie Komisji 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw, DzU nr 124 z dnia 20.05.2003 r., s. 36–41.

¹⁰ Komisja Europejska, *Nowa definicja MŚP – Poradnik dla użytkowników i wzór oświadczenia*, Wspólnoty Europejskie, 2006, s. 6.

¹¹ A. Bielawska, *Podatek dochodowy...*, *op. cit.*, s. 20–28.

Tabela 1

Kryteria ilościowe podziału przedsiębiorstw

Wyszczególnienie	Liczba zatrudnionych	Obrót roczny w mln euro	Suma bilansowa w mln euro
Przedsiębiorstwo jednoosobowe (samozatrudnienie)	0	bez ograniczeń	Bez ograniczeń
Mikroprzedsiębiorstwa	1 – 9	≤ 2 lub	≤ 2
Małe przedsiębiorstwa	10 – 49	≤ 10 lub	≤ 10
Średnie przedsiębiorstwa	50 – 249	≤ 50 lub	≤ 43
Duże przedsiębiorstwa	≥ 250	> 50 lub	> 43

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Zalecenie Komisji 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw, DzU nr 124 z dnia 20.05.2003 r., s. 36–41.

Dla uniknięcia nadużyć konieczne jest możliwie precyzyjne określenie przedsiębiorstw, które ze względu na możliwość uzyskania wsparcia określane są jako małe i średnie. Dla potrzeb prowadzonej polityki promowania małych i średnich przedsiębiorstw w krajach Unii Europejskiej przyjęto następujące założenia:

- jako małe definiuje się przedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 50 pracowników i z rocznym obrotem, względnie sumą bilansową, do 10 milionów euro,
- do średnich przedsiębiorstw Unia Europejska zalicza przedsiębiorstwa zatrudniające nie więcej niż 249 pracowników i z rocznym obrotem do 50 milionów euro względnie sumą bilansową do 43 milionów euro,
- ponadto definiowane są mikroprzedsiębiorstwa, do których zaliczane są przedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 10 pracowników i uzyskujące obrót, względnie sumę bilansową, do dwóch milionów euro.

Liczba osób zatrudnionych jest zasadniczym kryterium wstępnym przy określaniu, w jakiej kategorii mieści się dane MŚP. Dodatkowo sformułowano warunek, aby przedsiębiorstwo było niezależne. Przedsiębiorstwo jest niezależne, jeśli¹²:

- jest przedsiębiorstwem w pełni samodzielnym, tj. nie posiada udziałów w innych przedsiębiorstwach, a inne przedsiębiorstwa nie posiadają w nim udziałów;

¹² Komisja Europejska, *Nowa definicja MŚP...*, op. cit., s. 6–8.

- posiada poniżej 25% kapitału lub głosów (w zależności która z tych wielkości jest większa) w jednym lub kilku innych przedsiębiorstwach, a/lub inne przedsiębiorstwa posiadają poniżej 25% kapitału lub głosów (w zależności która z tych wielkości jest większa) w tym przedsiębiorstwie.

Od tej ogólnej zasady przewidziano wiele wyjątków¹³.

W tej ogólnej definicji pojawiły się pojęcia uwzględniające ewentualne związki z innymi przedsiębiorstwami. W niektórych przypadkach związki te, zwłaszcza jeśli pociągają za sobą istotne powiązania finansowe, mogą decydować o tym, że przedsiębiorstwo nie będzie uznane za małe lub średnie, nawet jeżeli spełnia podane wcześniej kryteria obligatoryjne i fakultatywne.

W definicji MŚP ograniczenie odnośnie do struktur własnościowych jest konieczne. Bez ograniczenia udziału w strukturze własności podane kryteria mogłyby odróżniać przedsiębiorstwa w niedostatecznym zakresie. Na przykład przedsiębiorstwo zatrudniające 100 osób mogłoby być zaliczone do średnich nawet wówczas, gdyby było ono spółką-córką wielkiego koncernu. Dzięki jednoznacznym kryteriom podziału programy UE mogą zostać lepiej dostosowane do wielkości przedsiębiorstw. Zalecenie UE dotyczące wskaźnika udziału w majątku przedsiębiorstwa podmiotów innych niż MŚP wydaje się jednakże dyskusyjne. W wielu publikacjach podkreśla się, że jedność własności i zarządzania przedsiębiorstwem jest istotną cechą MŚP¹⁴. W praktyce zasada ta może zostać zachowana już wówczas, gdy zarządzający ma więcej niż 50% udziałów.

W porównaniu z kryteriami podziału przyjętymi w USA definiowanie MŚP zalecane przez UE uznawane jest za restrykcyjne. Świadczy o tym między innymi dyskusja dotycząca podniesienia górnej granicy zatrudnienia do 500 osób i odrzucenie tej propozycji¹⁵.

Zalecenia EU skierowane zostały przede wszystkim do przedsiębiorców prowadzących mikroprzedsiębiorstwa oraz małych i średnich przedsiębiorstw zainteresowanych ubieganiem się o dotacje lub pożyczki, jak również do urzędników europejskich, krajowych, regionalnych lub lokalnych, którzy sporządzają i realizują różne programy, rozpatrują wnioski i odpowiedzialni są za to, by wspierane przedsiębiorstwa spełniały kryteria kwalifikujące je do uzyskania wsparcia. Kryteria przyjęte w zaleceniach UE mają charakter ilościowy i dzięki temu są one jednoznaczne.

¹³ *Ibidem*.

¹⁴ T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 2001, s. 15–16.

¹⁵ J. Mugler, *Grundlagen der BWL...*, *op. cit.*, s. 21.

3. Kryteria wyodrębnienia MŚP stosowane poza zaleceniami EU

Nie jest możliwe przedstawienie wszystkich definicji MŚP stosowanych w krajach na całym świecie. Jako przykład zostaną przedstawione uregulowania obowiązujące w USA, Japonii, Niemczech i Austrii.

W USA wyodrębnienie najmniejszych przedsiębiorstw (*small business*) nastąpiło już 1953 roku¹⁶. Kryteria ilościowe wydzielenia tych przedsiębiorstw opracowane zostały z uwzględnieniem branż. Głównym kryterium wyodrębnienia jest obrót roczny, liczba zatrudnionych, kryterium niezależności i udział w rynku. Na przykład w gospodarce rolnej i w handlu detalicznym jako kryterium odgraniczenia przedsiębiorstw uznawana jest zazwyczaj wartość obrotu. Najczęściej jako górną granicę wyznaczającą przynależność przedsiębiorstwa handlu detalicznego do *small businessu* przyjmuje się obrót w wysokości 6 mln USD, dla supermarketów 23 mln USD, dla przedsiębiorstw handlujących samochodami 24 mln USD. Liczba zatrudnionych wyznaczająca granice zaliczenia do *small businessu* w handlu hurtowym określona jest na 100, w produkcji przemysłowej na 500, ale także 750 i 1000 zatrudnionych. W określonych branżach – zdominowanych przez duże przedsiębiorstwa, np. w telekomunikacji – przyjęto nawet 1500 zatrudnionych jako górną granicę zaliczenia do *small businessu*. Według *Office of Advocacy* wszystkie przedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 500 pracowników należą do *small businessu* (warunek ten spełnia 99,9% przedsiębiorstw amerykańskich)¹⁷.

W Japonii do średnich – poza handlem i usługami – zaliczane są przedsiębiorstwa zatrudniające do 300 osób, do małych zatrudniające do 20 osób. W handlu i usługach do średnich zaliczane są przedsiębiorstwa zatrudniające do 100 osób, a do małych 5 osób¹⁸.

W Niemczech zgodnie z Deutsches Handelsgesetzbuch (HGB) do¹⁹:

- małych spółek zaliczane są przedsiębiorstwa nieprzekraczające co najmniej dwóch z trzech poniższych kryteriów:
 1. suma bilansowa $\leq 4\,840\,000$ euro,
 2. obrót uzyskany w ciągu 12 miesięcy przed dniem bilansowym $\leq 9\,680\,000$ euro,
 3. przeciętna liczba zatrudnionych w roku nie wyższa niż 50 pracowników,
- średnich spółek zaliczane są takie, które przekraczają co najmniej dwie z trzech wcześniej (pkt A) wymienionych cech i jednocześnie nie przekraczają co najmniej dwóch z trzech wymienionych kryteriów:

¹⁶ *Ibidem*, s. 22.

¹⁷ H. Waniak-Michalak, *Pozabankowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wolters Kluwer Business, Kraków 2007, s. 18.

¹⁸ J. Mugler, *Grundlagen der BWL...*, *op. cit.*, s. 23.

¹⁹ Deutsches Handelsgesetzbuch (HGB), Bundesgesetzblatt Jahrgang 2009 z dnia 29.V.2009, Teil I, nr 50, Bonn, 04 VIII 2009 r.

1. suma bilansowa $\leq 19\,250\,000$ euro,
 2. obrót uzyskany w ciągu 12 miesięcy przed dniem bilansowym $\leq 38\,500\,000$ euro,
 3. przeciętna liczba zatrudnionych w roku nie wyższa niż 250 pracowników,
- dużych spółek zaliczane są takie, które przekraczają co najmniej dwie z trzech wcześniej (pkt B) wymienionych cech.

Dla celów badań naukowych, np. w Institut für Mittelstandsforschung Bonn, (IfM Bonn) przyjmowane są inne kryteria niż podane w HGB.

Tabela 2

Definicja MŚP (KMU) obowiązująca w opracowaniach IfM Bonn od 01.01.2002

Wielkość przedsiębiorstwa	Liczba zatrudnionych	Obrót w euro/rok
Małe	do 9	do 1 miliona
Średnie	do 499	do 50 milionów
(KMU) ogółem	do 500	do 50 milionów

Źródło: Die Bedeutung des Eigentümerunternehmens in Deutschland – Eine Auseinandersetzung mit der qualitativen und quantitativen Definition des Mittelstands, Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr 90 NF, 2001.

W związku z dotychczasowymi rozważaniami pojawia się istotny dylemat: istnieje wiele przedsiębiorstw, które pod względem ilościowym spełniają kryteria zaliczenia do MŚP, pod względem jakościowym natomiast wykazują duże różnice. Oprócz spółek-córek koncernów należą tu także przedsiębiorstwa zarządzane przez osoby obce, niezwiązane kapitałowo z przedsiębiorstwem. Zarówno koncerny, jak i przedsiębiorstwa zarządzane przez pracowników najemnych kierowane są wg innych zasad²⁰.

Wyodrębnienie MŚP tylko ze względu na aspekty czysto ilościowe lub jakościowe – jak często proponowane jest w literaturze – zdaje się być nieuzasadnione. Pojawia się bowiem wiele wątpliwości, np. czy przedsiębiorca zatrudniający 250 pracowników nie jest już średnim przedsiębiorcą?

4. Kryteria jakościowe

Oprócz dość dowolnego – zmieniającego się w zależności od regionu i branży – kwalifikowania przedsiębiorstw do sektora MŚP wg kryterium ilościowego

²⁰ Szerzej na ten temat: *Ekonomika i zarządzanie...*, op. cit., s. 22–30.

w pracach podejmowane są próby wskazania cech wspólnych przedsiębiorstw zaliczanych do tego sektora. Cechy te mogą zostać zróżnicowane według tego, czy są natury subiektywnej, czy obiektywnej²¹. Subiektywne cechy jakościowe dotyczą osobowości przedsiębiorcy, jego osobistego poczucia odpowiedzialności, gotowości do ponoszenia ryzyka, jak również osobistego zaangażowania w przedsiębiorstwo. Subiektywne cechy właściciela decydują również o jego aktywności inwestycyjnej, określają jego skłonność do inwestowania, determinują również rolę pełnioną przez niego w przedsiębiorstwie (rzemieślnika, klasycznego przedsiębiorcy lub menedżera)²².

Analiza wymienionych cech wskazuje, że osoba właściciela stanowi o istocie przedsiębiorstwa. Właściciel zarządza przedsiębiorstwem na własną odpowiedzialność i jest związany z nim tak bardzo, że można mówić o tożsamości jego i firmy. Tożsamość ta wyraża się przede wszystkim w ten sposób, że gospodarcza egzystencja właściciela zdeterminowana jest kondycją finansową przedsiębiorstwa. Cechy te wpływają na decyzje przedsiębiorcy, np. w zakresie sposobu finansowania działalności, polityki zbytu, działalności innowacyjnej, wyboru formy prawnej, struktur organizacyjnych, zachowania na rynku. Odnośnie do wymienionych powyżej cech dostrzega się znaczące różnice między przedsiębiorstwami zarządzanymi przez właściciela i przedsiębiorstwami zarządzanymi przez najemnego menedżera.

Podsumowanie

Koncentracja własności i prawa decydowania na osobie kierownika wpływa znacząco na politykę przedsiębiorstwa i to niezależnie od kryteriów ilościowych. Przedsiębiorstwo przynależy mentalnie i kulturowo do sektora MŚP nawet wówczas, jeżeli ze względu na kryteria ilościowe nie powinno być zaliczone do sektora MŚP. I odwrotnie: brak jedności własności i prawa decydowania w przedsiębiorstwie, a przede wszystkim brak tożsamości finansowej egzystencji właściciela z kondycją finansową przedsiębiorstwa nawet wówczas, jeżeli przedsiębiorstwo spełnia kryteria ilościowe wymagane, by zostać zaliczonym do sektora MŚP, powoduje, że polityka zarządzania takim przedsiębiorstwem bliższa jest polityce realizowanej w dużych przedsiębiorstwach niż w MŚP. Należy więc stwierdzić, że MŚP można charakteryzować tylko uwzględniając jednocześnie cechy ilościowe i jakościowe. Zaletą zastosowania mierników jakościowych jest możliwość uwzględnienia cech szczególnie ważnych dla określonej grupy przedsiębiorstw. Wadą zaś, że dokładne przyporządkowanie tych cech do poszczególnych wielkości przedsiębiorstw nie jest możliwe, ponieważ pewne cechy reprezentatywne dla ma-

²¹ A. Bielawska, *Podatek dochodowy...*, *op. cit.*, s. 27–31.

²² *Ekonomika i zarządzanie...*, *op. cit.*, s. 25–29.

łych firm mogą występować także w średnich i dużych. Jako kryterium wydzielenia małych i średnich przedsiębiorstw istotne są przede wszystkim cechy jakościowe i w związku z tym jako typowe przedsiębiorstwo sektora MŚP należy uznać tylko przedsiębiorstwo, w których społeczna i ekonomiczna struktura przedsiębiorstwa nacechowana jest przez osobę właściciela²³.

THE ISSUE OF SMALL AND MEDIUM SIZED ENTERPRISES DEFINITION

Summary

The article analyzes the differences in SME definitions based on quantity criterion. It characterizes the main quality features which identifies the small and medium sized enterprises.

Translated by Aurelia Bielawska

²³ T. Łuczka, *Pojęcie klasy średniej a kategoria małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, 1995, rok LVII, z. 3, *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, *op. cit.*, s. 55.