

Krystyna Poznańska, M. Schulte-Zurhausen

Kryteria klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw

W ostatnim okresie w Polsce, zarówno w literaturze ekonomicznej, jak też praktyce gospodarczej, zwraca się szczególną uwagę na rolę i promocję małych przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej. Przedmiotem rozważań są finansowe i pozafinansowe instrumenty promocji tego sektora, które stosują rządy wielu krajów, aby zrównoważyć szanse małych, innowacyjnych firm w rywalizacji z wielkimi koncernami. Wydaje się, że punktem wyjścia tego typu rozważań powinno być ściśle określenie małych przedsiębiorstw, charakteryzujących się pewną specyfiką w porównaniu z dużymi firmami. Wychodząc z tego założenia, w artykule przedstawione będą najczęściej używane kryteria klasyfikacyjne małych i średnich przedsiębiorstw.

Pojęcie małych i średnich przedsiębiorstw

Definicja małego przedsiębiorstwa wywołuje niejednokrotnie wiele kontrowersji i polemik związanych z ustaleniem właściwych kryteriów identyfikacji tego typu jednostek. Analizując literaturę ekonomiczną zajmującą się małymi i średnimi przedsiębiorstwami można zauważyć, że jednoznaczna definicja nie jest możliwa. Pojęcie małych i średnich przedsiębiorstw zróżnicowane jest bowiem w zależności od branży i gałęzi gospodarki. Jednakże ze względów praktycznych (np. promocję sektora małego biznesu) podejmowane są próby definicji małych i średnich przedsiębiorstw. Stosowane są przy tym zróżnicowane kryteria pozwalające odróżnić małe i średnie przedsiębiorstwa od dużych. Najogólniej kryteria te można podzielić na dwie grupy:

- kryteria ilościowe,
- kryteria jakościowe [1].

Ilościowe kryteria podziału przedsiębiorstw

Oparte są na ogólnych miernikach ekonomicznych, takich jak liczba zatrudnionych, wielkość obrotu rocznego, itp. Mogą one stanowić podstawę porównywania przedsiębiorstw tylko w określonych warunkach, np. w ramach jednej branży i w odniesieniu do przedsiębiorstw

o zbliżonym asortymencie produkcji. Z punktu widzenia ustawodawcy i programów wspierania małych i średnich przedsiębiorstw kryteria te są jednak szczególnie przydatne. Przykładem definicji małych i średnich przedsiębiorstw, opartej na kryteriach ilościowych, może być definicja Wspólnoty Europejskiej, czy też definicje stosowane w Niemczech.

Wprowadzone przez Wspólnotę Europejską pojęcie małych i średnich przedsiębiorstw jest stosunkowo proste i łatwe do zastosowania. Do małych i średnich przedsiębiorstw zalicza się przedsiębiorstwa, które zatrudniają mniej niż 250 osób i wartość obrotu rocznego nie przekracza 20 milionów ECU oraz suma bilansu mniejsza jest niż 10 milionów ECU [2]. Wszystkie trzy kryteria muszą być spełnione, aby można było uznać przedsiębiorstwo za małe lub średnie. Odróżniając dalej małe przedsiębiorstwa od średnich, przez pojęcie małego przedsiębiorstwa rozumie się przedsiębiorstwo, którego roczny obrót jest mniejszy niż 5 milionów ECU, albo suma bilansu niższa niż 2 miliony ECU.

Przy wyodrębnieniu małych i średnich przedsiębiorstw istotne znaczenie ma również kryterium własności kapitału zakładowego. Jeśli więcej niż 25% kapitału zakładowego przedsiębiorstwa znajduje się w posiadaniu dużych firm, nie może być ono uznane za małe lub średnie przedsiębiorstwo. Udziały takich instytucji, jak funduszy inwestycyjnych czy towarzystw ubezpieczeniowych, nie zmieniają charakteru małych i średnich przedsiębiorstw. Stąd też, przy tego typu kryterium należy je wyłączyć z rozważań. Mimo ścisłej definicji małych i średnich przedsiębiorstw opracowanej i zatwierdzonej przez Parlament Europejski, krajom członkowskim pozostawia się jednak dużą swobodę w odniesieniu do zakresu ich stosowania.

Zarówno w literaturze niemieckiej, jak i statystyce, do mierzenia wielkości przedsiębiorstw i odróżnienia małych i średnich przedsiębiorstw od dużych, używa się takich kryteriów, jak wielkość obrotu i liczba zatrudnionych. Kryteria te nie uwzględniają jednak zróżnicowania branżowego i regionalnego przedsię-

Tabela 1. Klasyfikacja przedsiębiorstw wg EWG

	Liczba zatrudnionych	Obrót roczny (ECU)	Suma bilansu (ECU)
Małe przedsiębiorstwa	< = 250	< = 5 mln	< = 2 mln
Średnie przedsiębiorstwa	< = 250	< = 20 mln	< = 10 mln

Źródło: *Gemeinschaftsrahmen für staatliche Beihilfen an kleine und mittlere Unternehmen. KMU-Definition*. Kommission der Europäischen Gemeinschaft. Brüssel 1992.

biorstw. Stąd też, stosuje się je za-
zwyczaj do opisu zróżnicowania
przedsiębiorstw w jednej branży.

Biorąc pod uwagę powyższe kry-
teria wyodrębnia się trzy grupy
przedsiębiorstw: małe, średnie i duże
[3] (tab. 2). W podziale branżowym
przedsiębiorstw takie kryteria, jak
wielkość zatrudnienia i dochód rocz-
ny mają jednak relatywny charakter
[4], co zostało przedstawione
w tab. 3.

Tabela 2. Podział przedsiębiorstw w Niemczech

Rodzaj przedsiębiorstwa	Liczba zatrudnionych	Dochód roczny (DM)
Małe	do 49	do 1 mln
Średnie	50–499	od 1 do 100 mln
Duże	500 i więcej	100 mln i więcej

Źródło: *Unternehmensgrößenstatistik 1985-Daten und Fakten*. Bundesministerium für
Wirtschaft. Bonn 1986.

Tabela 3. Branżowy podział przedsiębiorstw w Niemczech

BRANŻA	KRYTERIA KLASYFIKACYJNE	
	Liczba zatrudnionych	Wielkość obrotu
Przemysł		
małe	do 49	do 2 mln DM
średnie	50–499	2 mln–25 mln DM
duże	500 i więcej	25 mln DM i więcej
Rzemiosło		
małe	do 2	do 100 tys. DM
średnie	3–49	100 tys.–2 mln DM
duże	50 i więcej	2 mln DM i więcej
Handel hurtowy		
małe	do 9	do 1 mln DM
średnie	10–199	1 mln–50 mln DM
duże	200 i więcej	50 mln DM i więcej
Handel detaliczny		
małe	do 2	do 500 tys. DM
średnie	3–99	500 tys.–10 mln DM
duże	100 i więcej	10 mln DM i więcej
Transport		
małe	do 2	do 100 tys. DM
średnie	3–49	100 tys.–2 mln DM
duże	50 i więcej	2 mln DM i więcej
Usługi i wolne zawody		
małe	do 2	do 100 tys. DM
średnie	3–49	100 tys.–2 mln DM
duże	50 i więcej	2 mln DM i więcej

Źródło: H.C. Pfohl, P. Kellerwessel: *Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe von
Großbetrieben, (w): Betriebswirtschaftlehre der Mittel- und Kleinbetriebe*, Berlin 1982,
s. 9-34.

Związek samodzielnych przedsię-
biorców (*Arbeitsgemeinschaft selbs-
tändiger Unternehmen*) stosuje dal-
sze zróżnicowanie małych i średnich
przedsiębiorstw w przemyśle (tabela
4) [5].

Tabela 4. Podział przedsiębiorstw w przemyśle

Rodzaj przedsiębiorstwa	Liczba zatrudnionych	Obrót roczny (DM)
Najmniejsze	0–9	do 80 tys.
Małe	10–49	80 tys.–500 tys.
Małe grupy średniej	50–199	500 tys.–1 mln
Średnie grupy średniej	200–999	1 mln–20 mln
Duże grupy średniej	1000–1999	20 mln–100 mln
Duże	ponad 2000	100 mln i więcej

Źródło: L. Lachnit: *EDV-gestütztz Unternehmenshrung in mittelständischen Betrieben.
Controllingssysteme zur integriertenerfolgs- und Finanzlenkung auf operativer und
strategischer Basis*, München 1989.

branż. Te same wielkości mają różne
znaczenie w poszczególnych dzia-
łach gospodarki, na przykład inne
rozmiary przedsiębiorstwa decydują
o zakwalifikowaniu przedsiębiorst-
wa do grupy małych w handlu detali-
cznym, a inne w przemyśle. To sprawa,
że kryteria ilościowe nie mogą
być jedyną podstawą podziału
przedsiębiorstw.

Kryteria jakościowe podziału przedsiębiorstw

Przedstawiony podział przedsię-
biorstw na podstawie kryterium ilo-
ściowego wskazuje na pojawiające się
trudności. Trudności te pogłębiają
się po włączeniu kryteriów jakości-
ciowych, które niejednokrotnie
opierają się na subiektywnych oce-
nach. Wprawdzie istnieje wiele cech,
takich jak na przykład udział na
rynku czy intensywność pracy, ilości-
ciowo mierzalnych, ale z drugiej
strony istnieje wiele niemierzalnych
cech. Zdając sobie jednak sprawę
z tego, że kryteria ilościowe są nie-
wystarczającym kryterium podziału
przedsiębiorstw, należy rozszerzyć
zakres analizy. Przy dokonywaniu
podziału przedsiębiorstw należy
uwzględnić również zespół czynni-
ków wyróżniających małe przedsię-
biorstwa, takie jak innowacyjność,
kreatywność, efektywność, czy sys-
tem zarządzania. Ponieważ w pol-
skiej literaturze ekonomicznej sto-
sunkowo dużo miejsca poświęca się
innowacyjności i efektywności ma-
łych przedsiębiorstw, w dalszych
rozważaniach skoncentrujemy się na
problemie systemu zarządzania ma-
łymi przedsiębiorstwami, sądząc iż
może on być jednym z podstawo-
wych kryteriów podziału przedsię-
biorstw [6].

Na podstawie studiów można

przytoczyć 19 kryteriów jakościowych podziału małych i dużych przedsiębiorstw [7]. Najczęściej używane kryteria pozwalają na sformułowanie następujących cech małych i średnich przedsiębiorstw:

- właściciel posiada istotny udział w zarządzaniu przedsiębiorstwem,
- kierownictwo/właściciel obejmuje jedną osobę albo niewielką grupę osób,
- sposób finansowania nie związany jest z rynkiem kapitałowym,

- przedsiębiorstwo jest podstawą egzystencji właściciela i jego rodziny,
- znany jest osobisty stosunek właściciela do współpracowników przedsiębiorstwa,
- kierowanie przedsiębiorstwem jest niezależne od woli osób trzecich, nie związanych z przedsiębiorstwem.

Biorąc pod uwagę klasyczne obszary zarządzania przedsiębiorstwem, w tabelach 5-12 zestawiono najważniejsze różnice między małymi i dużymi przedsiębiorstwami.

Tabela 5. System zarządzania

	PRZEDSIĘBIORSTWA	
	Małe i średnie	Duże
Funkcje kierownicze pełni	właściciel – przedsiębiorca	managerowie
Wiedza z zakresu kierowania przedsiębiorstwem	niejednokrotnie niewystarczająca	solidna
System informacyjny	niewystarczający	sformalizowany, dobrze rozbudowany
System zarządzania oparty na zasadach	niejednokrotnie patriarchalnych	managementu
Rola planowania	prawie żadna	decydujące znaczenie
Znaczenie intuicji	duże	znikome
Podejmowanie decyzji grupowych	występuje bardzo rzadko	często

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 6. Organizacja

	PRZEDSIĘBIORSTWA	
	Małe i średnie	Duże
Rodzaj struktury organizacyjnej	najczęściej funkcjonalna	zróznicowane
Droga przekazywania informacji	krótka, bezpośrednia	sformalizowana, długa
Przekazywanie wskazówek i kontrola poleceń	poprzez bezpośredni kontakt osobowy	sformalizowany system przekazywania wskazówek i kontroli poleceń
Przekazywanie uprawnień kierowniczych	w ograniczonym stopniu	w szerokim zakresie
Stopień formalizacji zadań	niski	wysoki
Elastyczność struktury organizacyjnej	wysoka	niska

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 7. Zbyt

	PRZEDSIĘBIORSTWA	
	Małe i średnie	Duże
Rynek zbytu	nastawiony na indywidualne potrzeby klientów	nastawiony na masowe potrzeby
Pozycja na rynku	niejednolita	dobra

Źródło: Opracowanie własne.

Odnosząc się do systemu zarządzania można stwierdzić, iż w małych i średnich przedsiębiorstwach duże znaczenie mają improwizacja i intuicja. System podejmowania decyzji jest stosunkowo rzadko sformalizowany i instytucjonalizowany, co uwidacznia się w szczególności w przypadku takich funkcji, jak planowanie, organizacja i kontrola. Wszystkie te cechy pozostają w wielostronnym związku z brakiem zasad menedżmentu w małych przedsiębiorstwach.

Badaniem struktury organizacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw zajmował się m.in. H. Witting [8]. Doszedł on do wniosku, że typowa struktura organizacyjna małych i średnich przedsiębiorstw charakteryzuje się takimi cechami, jak:

- liczba oddziałów – najczęściej cztery,
- funkcjonalny podział stanowisk i wydziałów,
- system kierowania najczęściej ma formę systemu liniowego – stosunkowo rzadko sztabowo-liniowego,
- centralne podejmowanie decyzji – delegacja decyzji występuje jedynie w takich dziedzinach, jak zaopatrzenie, zbyt, gospodarka materiałowa i marketing.

Jednocześnie badania potwierdziły, że takie nowoczesne formy organizacji, jak struktura macierzowa, czy organizacja w postaci pracy zespołowej, praktycznie nie były stosowane w małych przedsiębiorstwach.

Podsumowując nasze rozważania, należy stwierdzić, iż identyfikacja przedsiębiorstw powinna być oparta zarówno na kryteriach ilościowych, jak i jakościowych. Kryteria ilościowe, mimo iż zawierają syntetyczne informacje o przedsiębiorstwie, pomijają wiele czynników wyróżniających małe jednostki, takie jak na przykład system zarządzania, czy efektywność i innowacyjność. Uwzględnienie kryteriów jakościowych poszerza znacznie zakres analizy i umożliwia pełniejszą identyfikację przedsiębiorstwa.

Krystyna Poznańska,
M. Schulte-Zurhausen

Autorzy – dr K. Poznańska jest pracownikiem naukowym Uniwersytetu Jagiellońskiego, prof. dr M. Schulte-Zurhausen – Fachhochschule Aachen.

Tabela 8. Produkcja

	PRZEDSIĘBIORSTWA	
	Małe i średnie	Duże
Rodzaj produkcji	pracochłonny	kapitałochłonny
Podział pracy	niski	wysoki
Rodzaj stosowanych maszyn i urządzeń	uniwersalne	specjalistyczne
Możliwość obniżki kosztów wraz ze wzrostem ilości produkcji	niewielka	wysoka
Związek z określonymi innowacjami podstawowymi	często długoterminowy	brak związku długoterminowego

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 9. Badania i rozwój

	PRZEDSIĘBIORSTWA	
	Małe i średnie	Duże
Wyodrębnione działy badawczo-rozwojowe	brak stałych, wyodrębnionych działów	stałe działy
Prowadzenie badań naukowych	krótkoterminowe, oparte niejednokrotnie na intuicji; brak badań podstawowych	długoterminowe, oparte na ściśle określonej strategii; badania podstawowe w szerokim zakresie
Rozwój nowych produktów i technologii	zorientowany prawie wyłącznie na potrzeby konsumentów	w ścisłym związku z badaniami podstawowymi

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 10. Zaopatrzenie i gospodarka materiałowa

	PRZEDSIĘBIORSTWA	
	Małe i średnie	Duże
Pozycja na rynku zaopatrzeniowym	słaba	mocna
System zaopatrzenia materiałowego	oparty na zamówieniach, z wyjątkiem sfery handlu	oparty na długoterminowych umowach z dostawcami

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 11. Finanse

	PRZEDSIĘBIORSTWA	
	Małe i średnie	Duże
Własność kapitału	w posiadaniu rodziny albo wąskiego grona osób	przy współdziałaniu wielu kapitałowych
Dostęp do rynku kapitałowego	żaden, przez to ograniczone możliwości finansowe	swobodny, przez to wielostronne możliwości finansowe
Wspieranie państwa w kryzysowych sytuacjach	prawie żadne	prawdopodobne

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 12. Kadry

	PRZEDSIĘBIORSTWA	
	Małe i średnie	Duże
Liczba zatrudnionych	niewielka	wysoka
Udział niewykwalifikowanej siły roboczej	nieznaczny	wysoki
Zatrudnienie absolwentów szkół wyższych	nieznaczne	w szerokim zakresie
Kontakty między pracownikami	wyraźne między wszystkimi pracownikami	tylko w zespołach roboczych

Źródło: Opracowanie własne.

BIBLIOGRAFIA

- [1] HOLZHUBER T., *Strategische Unternehmensführung in Klein- und Mittelbetriebe*, Wien 1984, s. 136.
- [2] Kommission der Europäischen Gemeinschaft: *Gemeinschaftsrahmen für staatliche Beihilfen an kleine und mittlere Unternehmen, KMU-Definition*, Brüssel 1992, s. 7.
- [3] *Unternehmensgrößenstatistik 1985-Daten und Fakten*. Bundesministerium für Wirtschaft 1986, s. 19.
- [4] PFOHL H. C., KELLERWESSEL P., *Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe von Großbetrieben*, [w:] Pfohl H. C., *Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe*, Berlin 1982, s. 20.
- [5] LACHNIT L. *EDV-gestützte Unternehmensführung in mittelständischen Betrieben. Controllingssysteme zur integrierten Erfolgs- und Finanzlenkung auf operativer und strategischer Basis*, München 1989, s. 18.
- [6] BIELAWSKA A., *Znaczenie małych firm dla rozwoju gospodarczego*, „Ekonomista” 1992, nr 9.
- [7] Bickel W., *Der gewerbliche Mittelstand heute-Definition und Einordnung*, „Zeitschrift für Organisation” 1981, s. 1982, Pfohl C.H., op.cit.
- [8] WITTLAGE H., *Die Organisation mittelständischer Unternehmen-Wahrnehmung der Organisationsaufgaben und Gestaltung der Organisationsstruktur, Ergebnisse einer empirischen Untersuchung*, [w:] „Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis”, 1987, nr 6, s. 562-583.