



Zeszyty Naukowe
Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu
Nr 5(37)/2013

Katarzyna Kulig-Moskwa
Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu

Kryteria jakościowe w definiowaniu małego przedsiębiorstwa

Streszczenie. W artykule poruszono temat definiowania małego przedsiębiorstwa przy wykorzystaniu kryteriów jakościowych. W literaturze przedmiotu nie istnieje jedna lista cech, które uznaje się za cechy wyróżniające małe przedsiębiorstwo. Zaprezentowano więc stanowiska różnych badaczy, by na tej podstawie wyodrębnić cechy, które powtarzają się najczęściej i przyjąć je jako właściwe dla tego typu przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: małe przedsiębiorstwo, kryteria jakościowe

Wstęp

Powszechnie używany termin „małe przedsiębiorstwo” nie jest do końca określony i budzi wiele wątpliwości. Niejednoznaczność samego pojęcia przedsiębiorstwa powoduje trudności w definiowaniu małego przedsiębiorstwa, zwłaszcza że określenie „mały” jest dość nieprecyzyjne, a jego uszczegółowienie powoduje kolejne rozbieżności. Na świecie istnieje wiele form i rodzajów małych przedsiębiorstw, które zależą od rozwoju ekonomicznego i społecznego danego państwa, a także branży, w jakiej działa podmiot¹. Jak pisze Tomasz Domański, „w praktyce łatwiej wskazać przedsiębiorstwo, które nie jest małą firmą, niż takie, które nią jest”². Trudności w definiowaniu powodują, że tak jak w przypadku

¹ I. Janiuk, *Strategiczne dostosowanie polskich małych i średnich przedsiębiorstw do konkurencji europejskiej*, Difin, Warszawa 2004, s. 13.

² T. Domański, *Tworzenie i rozwój małego przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1991, s. 17.



przedsiębiorstwa nie istnieje jedna, powszechnie obowiązująca definicja małego przedsiębiorstwa. Do jego definiowania stosuje się różne kryteria klasyfikujące. Najczęściej są to kryteria ilościowe (oparte na wielkościach skwantyfikowanych) i jakościowe. Pozwalają one opisać przedsiębiorstwa w dwóch grupach: pierwszą stanowią łącznie małe i średnie przedsiębiorstwa (sektor MSP), drugą zaś – duże przedsiębiorstwa. Warto przy tym zauważyć, że w skład sektora MSP wchodzi mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa. W literaturze przedmiotu są one traktowane łącznie i posiadają pewne cechy wspólne, choć nie jest to do końca uzasadnione, ponieważ mikro- i średnie przedsiębiorstwa więcej dzieli, niż łączy.

W niniejszym artykule, poszukując odpowiedzi na pytanie, czym jest małe przedsiębiorstwo, na podstawie literatury przedmiotu wyodrębniono kryteria jakościowe pozwalające je opisać.

1. Kryteria jakościowe przy definiowaniu małego przedsiębiorstwa

Wyodrębnienie małego przedsiębiorstwa na bazie kryteriów jakościowych opiera się na założeniu, że istnieje pewna grupa cech przypisywanych wyłącznie małemu przedsiębiorstwu. W klasyfikacji przedsiębiorstw kryteria jakościowe są jednak rzadziej stosowane niż kryteria ilościowe. Jak pisze Ireneusz Janiuk, kryteria jakościowe wykorzystywane są głównie do celów poznawczych i analitycznych, a ich zasadnicze zastosowanie to badania naukowe³. Warto przy tym zaznaczyć, że większe znaczenie kryteriom jakościowym przypisuje się w Niemczech. W latach 50. XX w. L. Erhard stwierdził, że definicji *Mittelstand*⁴ nie można ograniczać do wartości aktywów czy wysokości obrotów lub liczby zatrudnionych. Uwzględnienie tylko tych aspektów prowadzi bowiem do lekceważenia faktu, że sektor MSP ma duże znaczenie w procesie społeczno-ekonomiczno-politycznym⁵.

Opisując małe przedsiębiorstwo, warto pamiętać, że nie istnieje jedna lista cech, które uznaje się za wyróżniające małe przedsiębiorstwo. Można jednak wskazać cechy powtarzające się u różnych autorów i przyjąć je za właściwe dla tego rodzaju przedsiębiorstw. W związku z tym poniżej zostaną zaprezentowane stanowiska różnych badaczy i na tej podstawie wyodrębnione cechy, które powtarzają się najczęściej. Trzeba jednak zaznaczyć, że w literaturze przedmiotu obie kategorie: małe i średnie przedsiębiorstwo często traktuje się łącznie, uznając je

³ I. Janiuk, op. cit., s. 15.

⁴ *Mittelstand* to najczęściej używane pojęcie w Niemczech dla określenia małych i średnich przedsiębiorstw (MSP).

⁵ E. Odorzyńska, *Kategoria małych i średnich przedsiębiorstw w krajach Europy*, „EiOP” 2000, nr 3, s. 11.

Tabela 1. Cechy małego i średniego przedsiębiorstwa według różnych badaczy

Autor	Cechy małego lub małego i średniego przedsiębiorstwa
K. Safin	jedność własności i kierowania; sieć osobistych kontaktów z otoczeniem; oferta uwzględniająca indywidualne potrzeby klientów; niesformalizowana struktura organizacyjna; wielostronna, częsta, niesformalizowana, bezpośrednia komunikacja wewnętrzna; szybka reakcja na zmiany otoczenia; specyficzny typ gospodarki finansowej (najczęściej kapitał własny); mały udział w rynku; samodzielność ekonomiczna i prawna; koncentracja na wybranym rynku lub produkcie
B. Piasecki	niezależność decyzyjna (szczególny rodzaj struktury organizacyjnej – centrum decyzyjne to właściciel); niezależność finansowa (szczególny rodzaj gospodarki finansowej); brak finansowych możliwości zatrudnienia na stałe specjalistów; brak dostępu do źródeł finansowania
M. Bednarczyk	mały udział w rynku; uzależnienie od małej liczby rynków i typów klientów; najczęściej lokalny charakter rynku zbytu; uzależnienie od małej liczby klientów; uzależnienie od jednego lub kilku produktów; uzależnienie od lokalnego rynku zbytu; brak wystarczających zasobów do prowadzenia badań otoczenia; istotne znacznie instytucjonalnego otoczenia lokalnego; jasno określona własność i bezpośrednie kierowanie; jedność osoby właściciela i kontroli; prosta struktura organizacyjna
E. Odorzyńska	przedsiębiorstwo jest głównym źródłem utrzymania właściciela i jego rodziny; członkowie rodziny są pracownikami przedsiębiorstwa; decydujący udział właściciela w zarządzaniu firmą; finansowanie przedsiębiorstwa nie jest związane z rynkiem kapitałowym; przedsiębiorstwo jest przekazywane z pokolenia na pokolenie; osobisty stosunek właściciela do pracowników; kierownictwo obejmuje jedną osobę lub niewielką grupę osób; kierowanie przedsiębiorstwem jest niezależne od woli osób trzecich
P.A. Julien, M. Marchesnay	centralizacja – wiedza i władza skupiona jest w ręku kierownika; proces decyzyjny prosty i szybki; słaba specjalizacja pracy – pracownicy wykonują różne rodzaje prac w zależności od potrzeby; proces decyzyjny zachodzi wg schematu: intuicja – dotychczasowe doświadczenie – decyzja – akcja; system informacji wewnętrznej mało skomplikowany, pozwalający na szybkie przekazywanie treści; prosty system informacji zewnętrznej, odnoszący się do relatywnie bliskiego otoczenia; bliski kontakt z otoczeniem pozwala na szybkie wychwytywanie zmian; małe przedsiębiorstwa stwarzają niewielki (lub żadne) bariery wejścia i wyjścia na rynki
I. Janiuk	właściciel ma istotny udział w zarządzaniu; decyzje podejmuje jedna osoba lub niewielka grupa osób; sposób finansowania niezwiązany z rynkiem kapitałowym; brak możliwości korzystania ze specjalistów; firma stanowi podstawę egzystencji właściciela i jego rodziny; niezależność finansowa od dużych przedsiębiorstw; niezależność decyzyjna
P. Dominiak	samodzielność prawna; samodzielność ekonomiczna; ograniczona wielkość kapitału; jedność kierowania i władzy; uproszczona struktura

Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Safin, *Zarządzanie małą firmą*, Wyd. AE, Wrocław 2003, s. 36-41; *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, red. B. Piasecki, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 60; M. Bednarczyk, *Otoczenie i przedsiębiorczość w zarządzaniu strategicznym organizacją gospodarczą*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie” 1996, nr 128, s. 74-75; E. Odorzyńska, op. cit., s. 10-11; P.A. Julien, M. Marchesnay, *La petite entreprise. Principes d'economie et de question*, Vermette, Ottawa 1987, za: D. Bednarska, *Istota, charakter i rola małego biznesu w Polsce i na świecie*, w: *Zarządzanie małą firmą*, red. H. Bieniok, Wyd. AE, Katowice 1996, s. 11-12; I. Janiuk, op. cit., s. 15-16; P. Dominiak, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 28.

za przeciwwagę dla przedsiębiorstw dużych⁶. Dlatego częściej spotykany jest opis cech charakterystycznych zarówno dla małych, jak i dla średnich przedsiębiorstw. Na tej podstawie powstała tabela 1, która zawiera wskazywane cechy jako właściwe dla małych lub małych i średnich przedsiębiorstw.

Oprócz uwzględnionych w tabeli autorów warto przywołać również Jana Targalskiego, który wśród cech jakościowych małych i średnich przedsiębiorstw wymienia obecność elementów innowacyjnych⁷. Uzupełnieniem tabeli jest też przedstawienie koncepcji charakterystyki jakościowej w ujęciu różnych państw bądź instytucji.

Wiedeński Institut für Gewerbeforschung dokonał jakościowej charakterystyki tej klasy przedsiębiorstw, przedstawiając dwanaście następujących cech:

- samodzielność przedsiębiorcy, polegająca na tym, że jest on właścicielem kapitału, a zarazem zarządza przedsiębiorstwem,
- stanowanie przez przedsiębiorstwo zasadniczej i najczęściej jedynej podstawy egzystencji oraz źródła dochodów dla przedsiębiorcy,
- osobista praca i pełna odpowiedzialność właściciela ponoszącego jednocześnie całe ryzyko,
- praca na rzecz przedsiębiorstwa, oprócz właściciela, także członków jego rodziny,
- osobiste relacje między właścicielem przedsiębiorstwa a pracownikami, tworzące wspólnotę pracy,
- wyznaczanie górnej granicy wielkości małego przedsiębiorstwa przez możliwość ogarnięcia całości jego spraw,
- wyznaczanie dolnej granicy małego przedsiębiorstwa przez wymagania jego właściciela – przedsiębiorstwo musi być co najmniej tak duże, by zapewniało pełne zatrudnienie i odpowiednie dochody,
- przewaga środków własnych i rodzinnych w finansowaniu przedsiębiorstwa, brak dostępu przedsiębiorstwa do rynku kapitałowego,
- przewaga własności jednoosobowej lub spółek osobowych jako formy prawnej,
- bardzo ograniczone możliwości podziału pracy,
- szybkie dostosowywanie się do wahań koniunkturalnych,
- niezatrudnianie specjalistów⁸.

W Niemczech, według IFM Bonn (Institut für Mittelstandsforschung), kryteriami jakościowymi, które wyróżniają sektor MSP, są:

- tożsamość własności i odpowiedzialności prawnej za działalność firmy,

⁶ T. Domański, op. cit., s. 17.

⁷ J. Targalski, *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, C.H. Beck, Warszawa 2003, s. 14.

⁸ T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa – Poznań 2001, s. 19-20.

- tożsamość własności i odpowiedzialności za zarządzanie i sytuację finansową firmy,
- odpowiedzialność za podejmowanie decyzji w imieniu przedsiębiorcy⁹.

Istotną cechą niemieckich MSP jest panująca w nich atmosfera, wynikająca z osobistego stosunku kierownictwa do firmy, co jest też korzystne dla załogi¹⁰.

W Stanach Zjednoczonych małe przedsiębiorstwo zostało zdefiniowane w ustawie Small Business Act. Zgodnie z nią małe przedsiębiorstwo to firma, która stanowi niezależną własność, działa niezależnie i nie dominuje na rynku, na którym działa. Ustawa jednak stwierdza, że precyzyjna definicja małego przedsiębiorstwa będzie się różnić w zależności od branży, w jakiej przedsiębiorstwo działa¹¹.

Z kolei w Raporcie Schleyera z 1992 r. dotyczącym małych przedsiębiorstw, wyodrębniono następujące cechy małych przedsiębiorstw w Europie:

- ścisły związek między właścicielem/zarządcą a przedsiębiorstwem,
- decydujące zdanie właściciela w organizowaniu procesu wytwórczego,
- posiadanie przez właściciela zarówno umiejętności zarządzania, jak i specjalistycznej wiedzy dotyczącej przedmiotu działalności przedsiębiorstwa,
- ogromny udział czynnika pracy w połączeniu z nowoczesnymi technikami produkcji i zarządzania¹².

Opis cech jakościowych zawarty w literaturze przedmiotu dotyczy często sektora MSP, bez wyraźnego wyodrębnienia mikroprzedsiębiorstw, które stanowią specyficzną formę i mają pewne charakterystyczne cechy:

- są najczęstszą formą rozpoczynania działalności i wejścia na rynek,
- są najbardziej ryzykowną formą działalności, ponieważ często właściciele/zarządzający nie dysponują odpowiednią wiedzą, doświadczeniem ani niezbędnymi zasobami,
- są najmniej pożądanym partnerem handlowym dla dużych kontrahentów czy instytucji finansowych z powodu dużego ryzyka upadłości oraz niechęci do kredytów¹³.

Specyficzne cechy mikroprzedsiębiorstw wymienia też Svetlana Gudkova:

- ścisły związek między przedsiębiorstwem a przedsiębiorcą,

⁹ E. Odorzyńska, op. cit., s. 10-11.

¹⁰ Ibidem.

¹¹ U.S. Small Business Administration, <http://www.sba.gov.pl/size> [12.11.2011]; *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce a integracja europejska*, red. M. Bednarczyk, Wyd. AE, Kraków 2004, s. 17.

¹² *Opinion of the Economic and Social Committee on the „Craft sector and SME in Europe”*, O.J., C 221/01, za: A. Kępa, *Instytucja małego i średniego przedsiębiorstwa w acquis communautaire*, s. 92; www.studiaeuropejskie.pl/save.php?id=336 [4.11.2007].

¹³ *Koszty w zarządzaniu małym i średnim przedsiębiorstwem handlowym*, red. R. Kowalak, Wyd. AE, Wrocław 2007, s. 17-18; *Pomoc publiczna dla małych i średnich przedsiębiorstw. Mity i rzeczywistość*, red. F. Misiąg, PWE, Warszawa 2005, s. 21-22.

Tabela 2. Najczęściej występujące cechy małego przedsiębiorstwa

Cechy małego przedsiębiorstwa	K. Safin	B. Piasecki	M. Bednarczyk	E. Odorzyńska	P.A. Julien M. Marchesnay	I. Janiuk	T. Łuczka	Anglia	Wiedeński Instytut	IFM Bonn	Raport Boltona	Suma punktów
Jedność własności i zarządzania	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	10
Bezpośrednie kontakty z otoczeniem	+				+							2
Oferta nastawiona na indywidualne potrzeby klientów	+											1
Specyficzna struktura organizacyjna (niesformalizowana, zcentralizowana, o małej specjalizacji)	+	+	+		+		+	+				6
Komunikacja wewnętrzna oparta na kontaktach bezpośrednich (osobistych)	+			+	+		+		+	+		6
Elastyczność wobec zmian otoczenia	+				+				+			3
Szczególny rodzaj gospodarki finansowej (głównie środki własne)	+	+		+		+	+	+	+			7
Mały udział w rynku	+		+					+			+	4
Samodzielność (niezależność) ekonomiczna i prawna	+			+		+	+			+	+	6
Koncentracja na wybranym rynku (produkcje)	+		+									2
Główne źródło utrzymania właściciela				+		+			+			3
Proces decyzyjny oparty na intuicji i/lub doświadczeniu					+							1
Brak dostępu do źródeł finansowania		+							+			2
Członkowie rodziny właściciela są pracownikami				+					+			2
Brak specjalistów		+				+			+			3
Lokalny charakter rynku zbytu			+									1
Brak zasobów do prowadzenia badań otoczenia			+									1
Kierownictwo stanowi jedna osoba lub niewielka grupa osób				+		+						2

Źródło: opracowanie własne na podstawie literatury przedmiotu.

- uzależnienie od jednego kluczowego dostawcy lub/i odbiorcy,
- rzadkie dywersyfikowanie działalności,
- ograniczone możliwości obserwacji otoczenia (brak funduszy na analizy, prognozy itp.),
- szczególna rola rodziny w funkcjonowaniu organizacji¹⁴.

¹⁴ S. Gudkova, *Rozwój małych przedsiębiorstw. Wiedza, sieci osobistych powiązań, proces uczenia się*, Wyd. Akademickie i Profesjonalne. Warszawa 2008, s. 13-14.

Przedstawione wybrane koncepcje jakościowej identyfikacji małego przedsiębiorstwa są reprezentatywne dla całej grupy tych definicji. Tabela 2 stanowi syntetyczne porównanie przedstawionych koncepcji i wyodrębnienie cech najczęściej występujących (oznaczonych „+”).

Analizując dane zawarte w tabeli, można dostrzec cechy, które powtarzają się najczęściej i uznać je za właściwe dla małego przedsiębiorstwa. Należą do nich:

1) jedność własności i zarządzania – w małym przedsiębiorstwie to właściciel pełni rolę zarządzającego; sprawuje funkcje kierownicze – od planowania, przez organizowanie, motywowanie, po kontrolę. Ważne jest zatem posiadanie przez niego umiejętności zarządczych. Jeśli ich brakuje, przy jednoczesnym braku specjalistów, mała firma narażona jest na zahamowanie rozwoju, a nawet upadek. Cecha, jaką jest jedność zarządzania i własności, przekłada się zatem na sposób zarządzania. Nie ma więc sprzeczności interesów czy celów między właścicielem a zarządzającym, ponieważ zarządzający ma osobisty stosunek do organizacji jako swego dzieła, co wiąże się z zaangażowaniem w pracę i rozwój przedsiębiorstwa. Sprawne i skuteczne zarządzanie przez właściciela jest możliwe tylko w małych firmach i przynosi dobre efekty, gdy jeden właściciel nie posiada kilku przedsiębiorstw¹⁵. Czy jednak rozwój gospodarki, przy wsparciu sektora MSP np. przez UE, może zwiększać skalę takiego zjawiska (gdzie jeden właściciel ma kilka przedsiębiorstw)? Nie ma na to wystarczających dowodów;

2) specyficzna struktura organizacyjna – małe przedsiębiorstwa, zwłaszcza we wczesnej fazie rozwoju, charakteryzują się niesformalizowaną strukturą. Peter Drucker uważa, że „firma jest tak duża, jak struktura kierownicza, której wymaga”¹⁶. Struktura małego przedsiębiorstwa jest najczęściej płaska, a droga przekazywania informacji – krótka i bezpośrednia. Wszystkie decyzje skupione są w ręku właściciela. Małe przedsiębiorstwa cechuje niski stopień formalizacji zadań i wysoki stopień elastyczności zadań. Funkcje mają zazwyczaj charakter umowny i w zależności od sytuacji dokonuje się zmiany ról i stanowisk¹⁷. Duża elastyczność i mobilność małych przedsiębiorstw pozwala szybko dostosowywać się do zmian;

3) specyficzny typ gospodarki finansowej – małe przedsiębiorstwa wyróżniają się specyficznym sposobem finansowania. Głównym źródłem kapitału są zwykle oszczędności właściciela (kapitał własny) i jego najbliższej rodziny, zwłaszcza w fazie założycielskiej. W mniejszym stopniu finanse stanowią pożyczki i kredyty, najczęściej od krewnych i znajomych. Właściciele małych przedsiębiorstw wykazują dużą niechęć do posiłkowania się kapitałem obcym, zwłaszcza kredy-

¹⁵ K. Safin, *Zarządzanie małą firmą*, Wyd. AE, Wrocław 2003, s. 36.

¹⁶ P. Drucker, *Praktyka zarządzania*, Czytelnik, Warszawa 1994, s. 251.

¹⁷ B. Nogalski, J. Karpacz, A. Wójcik-Karpacz, *Funkcjonowanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Od czego to zależy?*, AJG, Bydgoszcz 2004, s. 9-10.

tem bankowym¹⁸. Wynika to z przeświadczenia o jego wysokich kosztach oraz z chęci utrzymania niezależności ekonomicznej i decyzyjnej, kredyt zaś wiąże się ze zobowiązaniem jego zwrotu w ustalonej wysokości i terminie. Często forma prawna małego przedsiębiorstwa decyduje o tym, że właściciel odpowiada majątkiem własnym za zobowiązania przedsiębiorstwa, co może potęgować jego niechęć do kapitału obcego. Czy jednak w związku ze wspomaganiem przez UE sektora MSP zmienia się ta cecha, tj. czy mali przedsiębiorcy chętniej biorą pożyczki i korzystają z zewnętrznego wsparcia finansowego? Częściowa odpowiedź na to pytanie zawarta jest w raporcie Ministerstwa Gospodarki, opublikowanym w kwietniu 2008 r., a dotyczącym badań przeprowadzonych w 2007 r. Jeden z wniosków raportu brzmi: podejmowana działalność gospodarcza w dominującym odsetku finansowana jest ze środków własnych (84,5%). Z pożyczki od rodziny lub znajomych skorzystało 4,3% przedsiębiorstw, a z kredytu bankowego 4,1%, co potwierdza wyżej przedstawione tezy. W raporcie można jednak dalej przeczytać, że zaobserwowano zmianę struktury źródeł finansowania – popularność wymienionych form maleje na rzecz innych źródeł, tj. zagranicznych środków pomocowych i subwencji publicznych¹⁹;

4) bezpośredni kontakt właściciela z pracownikami – według Teresy Łuczki jest to najistotniejsza cecha jakościowa małego przedsiębiorstwa odróżniająca je od dużego. Kontakty między właścicielem a pracownikami są wielostronne, częste, niesformalizowane, zwykle bezpośrednie, co przejawia się zarówno w sposobie zwracania się do siebie, jak i w kontaktach poza pracą²⁰. Bezpośredni kontakt między właścicielem a pracownikami, a także pomiędzy samymi pracownikami staje się podstawą budowania dobrych relacji wewnętrznych w przedsiębiorstwie oraz relacji między przedsiębiorstwem a grupami otoczenia i decyduje o specyfice działań PR, które w większości będą się opierały na technikach związanych z komunikowaniem bezpośrednim.

Przy formułowaniu listy powyższych cech jako właściwych dla małego przedsiębiorstwa pojawiają się wątpliwości i pytania: Jaki klucz zastosować przy zakwalifikowaniu danego przedsiębiorstwa do tej grupy? Czy przedsiębiorstwo powinno posiadać wszystkie cechy zaliczane do tej grupy, czy większość? Brak jednoznacznej odpowiedzi na te pytania oraz brak zgodności co do cech małego przedsiębiorstwa jest dużą wadą jakościowego definiowania małego przedsiębiorstwa. Wyodrębnienie cech właściwych małemu przedsiębiorstwu daje podstawę do zrozumienia istoty i funkcji małego przedsiębiorstwa, pozbawione jest walorów praktycznych, co w konsekwencji zmusza do poszukiwań innych kryteriów²¹.

¹⁸ T. Łuczka, op. cit., s. 51-52.

¹⁹ *Warunki powstawania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2002-2006*, GUS, Departament Przedsiębiorstw i Cen, Warszawa 2008, s. 21.

²⁰ K. Safin, op. cit., s. 38.

²¹ T. Łuczka, op. cit., s. 15.

Zakończenie

Rozważania dotyczące definiowania i charakterystyki małego przedsiębiorstwa pozwalają zwrócić uwagę na szereg wątpliwości i wskazują na brak spójności. Złożoność bytu, jakim jest przedsiębiorstwo, i wielość kontekstów jego funkcjonowania wydają się uniemożliwiać stworzenie jednej, dobrej dla wszystkich definicji małego przedsiębiorstwa. Muszą więc obok siebie funkcjonować różne definicje, a przedsiębiorca powinien wiedzieć, jakie jest jego przedsiębiorstwo, czyli jak je definiować w zależności od potrzeb czy sytuacji, w jakiej występuje.

Literatura

- Bednarczyk M., *Otoczenie i przedsiębiorczość w zarządzaniu strategicznym organizacją gospodarczą*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie” nr 128, Wyd. AE, Kraków 1996.
- Bednarska D., *Istota, charakter i rola małego biznesu w Polsce i na świecie*, w: *Zarządzanie małą firmą*, red. H. Bieniok, Wyd. AE im. K. Adamieckiego, Katowice 1996.
- Domański T., *Tworzenie i rozwój małego przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1991.
- Dominiak P., *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Drucker P., *Praktyka zarządzania*, Czytelnik, Warszawa 1994.
- Ekonomika i zarządzanie małą firmą, red. B. Piasecki, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1999.
- Gudkova S., *Rozwój małych przedsiębiorstw. Wiedza, sieci osobistych powiązań, proces uczenia się*, Wyd. Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.
- Janiuk I., *Strategiczne dostosowanie polskich małych i średnich przedsiębiorstw do konkurencji europejskiej*, Difin, Warszawa 2004.
- Julien P.A., Marchesnay M., *La petite entreprise. Principes d'économie et de question*, Vermette, Ottawa 1987.
- Kępa A., *Instytucja małego i średniego przedsiębiorstwa w acquis communautaire*, www.studiaeuropejskie.pl/save.php?id=336 [4.11.2007].
- Koszty w zarządzaniu małym i średnim przedsiębiorstwem handlowym*, red. R. Kowalak, Wyd. AE, Wrocław 2007.
- Łuczka T., *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa – Poznań 2001.
- Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce a integracja europejska*, red. M. Bednarczyk, Wyd. AE, Kraków 2004.
- Nogalski B., Karpacz J., Wójcik-Karpacz A., *Funkcjonowanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Od czego to zależy?*, AJG, Bydgoszcz 2004.
- Odorzyńska E., *Kategoria małych i średnich przedsiębiorstw w krajach Europy*, „EiOP” 2000, nr 3. *Pomoc publiczna dla małych i średnich przedsiębiorstw. Mity i rzeczywistość*, red. F. Misiąg, PWE, Warszawa 2005.
- Safin K., *Zarządzanie małą firmą*, Wyd. AE, Wrocław 2003.
- Targalski J., *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, C.H. Beck, Warszawa 2003.
- U.S. Small Business Administration, <http://www.sba.gov.pl/size> [12.11.2011].
- Warunki powstawania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2002-2006*, GUS, Departament Przedsiębiorstw i Cen, Warszawa 2008.

Quality criteria in defining small enterprises

Summary. The author in article defines small enterprises using quality criteria. There is no list of distinctive features for small enterprises in professional literature. The article depicts the different positions of authors about quality criteria for small enterprises. At the end of the article there the list of quality features by various authors which are repeated most often, and which thus might be typical of such kind of enterprises.

Key words: small enterprises, quality criteria