

TERESA ŁUCZKA

POJĘCIE KLASY ŚREDNIEJ A KATEGORIA MAŁEGO I ŚREDNIEGO PRZEDSIĘBIORSTWA PRYWATNEGO

Transformacja ustroju gospodarczego w kierunku trwałego układu stosunków ekonomicznych opartych na prywatnej własności i mechanizmie rynkowym prowadzi w stosunkowo krótkim czasie do ukształtowania się nowej struktury społecznej i nowych kategorii socjologicznych, służących jej opisowi i analizie. Wydaje się, że najistotniejszą konsekwencją ewolucji struktury społecznej pod wpływem strukturalnych reform rynkowych jest rozwój klasy średniej łącznie z charakterystycznym dla niej sposobem gospodarowania, pozytywnymi i negatywnymi cechami ekonomicznymi o charakterze strukturalnym. W przekonaniu niektórych teoretyków i badaczy klasy średniej, jej liczebność, znaczenie i dynamika nadają współczesnemu społeczeństwu przemysłowemu indywidualny charakter, decydując w dobitny sposób o jego cechach społecznych i ekonomicznych jako całości (tzw. "społeczeństwo klasy średniej") i stanowią podstawę zrozumienia kierunków ewolucji tych społeczeństw¹.

Określenie pojęcia klasy średniej staje się konieczne nie tylko z powodów poznawczych, ale również ze względu na praktyczne potrzeby polityki gospodarczej i społecznej państwa. Po pierwsze - jak wykazuje doświadczenie krajów o rozwiniętych stosunkach ekonomicznych, państwo staje wobec konieczności prowadzenia (najczęściej promocyjnej) polityki wobec klasy średniej, co wymaga uprzedniego zdefiniowania kryteriów operacyjnych, według których pewne kategorie społeczne w polityce państwa są jednoznacznie kwalifikowane do klasy średniej. Po drugie - dla określenia ekonomicznych funkcji klasy średniej i jej miejsca w strukturze gospodarki narodowej konieczne jest sprecyzowanie kryterium, które uzasadniałoby łączenie określonych zjawisk i procesów ekonomicznych z jej miejscem w strukturze gospodarki narodowej².

I. POJĘCIE KLASY ŚREDNIEJ

W teorii i praktyce badawczej pojęcie klasy średniej jest używane zamiennie z pojęciem warstwy średniej i stanu średniego w przekonaniu, że wszystkie trzy kategorie mają taki sam zasadniczy status poznawczy, lub że

¹ P. Drucker podaje m.in., że 90% społeczeństwa amerykańskiego stanowi klasa średnia; por. P. Drucker, *The concept of corporation!*, New York 1946, s. 1337 i n.

² Deutscher Bundestag: *Grundsätze einer Strukturpolitik für kleine und mittlere Unternehmen*, Drucksache VI/1666, Dez. 1970; O. Schlecht, *Strukturpolitik und Marktwirtschaft*, Köln 1969, s. 31.

występujące różnice nie pociągają za sobą istotnych konsekwencji teoretycznych³. Prócz tego występuje (aczkolwiek w coraz mniejszym stopniu) tradycja definiowania klasy średniej na podstawie paradygmatu K. Marksa i odgraniczania jej od kategorii warstwy lub stanu jako pojęć o odmiennym statusie poznawczym⁴.

W obszernej literaturze przedmiotu już w połowie lat pięćdziesiątych znaleźć można 200 różnych definicji klasy średniej, a liczba ich wzrasta w latach następnych w rezultacie podejmowania dalszych prób definiowania⁵. Mimo to pojęcie pozostaje nadal nieostre, dzieląc pod tym względem los niektórych innych kategorii socjologicznych o niewyraźnym statusie poznawczym. Rozbieżności co do pojęcia klasy średniej wynikają z co najmniej dwóch przyczyn. Po pierwsze - pojęcie to pojawiło się już w okresie przedkapitalistycznej struktury społecznej i pozostało w użyciu w całym późniejszym okresie jej ewolucji, stanowiąc wyraz zmieniającej się rzeczywistości społecznej⁶. W związku z tym warto zauważyć, że np. w pierwszej połowie XIX w. odnosiło się ono jedynie do grupy ludzi bogatych i wykształconych, podczas gdy na początku XX w. - do grupy zawodowej rzemieślników i drobnych właścicieli sklepów. Po drugie - pojęcie klasy średniej było historycznie formowane na tle ogólnej, dwuczłonowej struktury społecznej, w odróżnieniu od "klasy wyższej" i "klasy niższej", jako ogniwo łączące jej dwa skrajne bieguny. Środkowe położenie klasy średniej w strukturze konkretnego społeczeństwa pociągało za sobą jej odmienny (w pewnych granicach) skład społeczny w zależności od tego, jak były definiowane obie klasy ekstremalne i jaki był ich skład społeczny oraz na podstawie jakich cech położenia społecznego owe klasy były wyróżniane.

W historycznej tradycji pojęcia klasy średniej istnieje nurt definicji wartościujących, odznaczających się intencją kształtowania (z pobudek najczęściej ideologicznych) programów społecznych obowiązków klasy średniej wobec społeczeństwa i jej roli politycznej. Nurt ten był historycznie związany ze wzrostem liczebności klasy średniej i jej ekspansją gospodarczą lub też z koniecznością ideologicznej polemiki z koncepcjami historycznego zmierzchu tej klasy społecznej. Przykładem definicji wartościującej może być definicja M. Tisseranda z 1951 r.: "Średnia klasa jest tworzona przez tę część ludności, do której należą osoby, które obowiązuje zasada prywatnej własności, i które świadome tego słowa oraz praw jednostki w zbiorowości z reguły same i w oparciu o zasadę własnej odpowiedzialności wykonują bardziej lub mniej niezależną działalność zawodową, aby stworzyć dla siebie lub rodziny przesłanki godnego życia i zagwarantować społeczną i gospodar-

³ M.in. Max Weber postępuje się pojęciem klasy społecznej jako synonimem pojęcia grupy społecznej; M. Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft - Grundrisse der verstehenden Soziologie*, Tübingen 1956; por. także E. Grünberg, *Der Mittelstand in der kapitalistischen Gesellschaft - Eine ökonomische und soziologische Unternehmung*, Leipzig 1932.

⁴ Zob. L. von Wiese, *Klasse und Stand*, w: *Handwörterbuch der Sozialwissenschaften*, B. 6, Stuttgart-Tübingen-Götteborg 1957; L. Moulin, L. Aerts, *Les classes moyennes - Essai de bibliographie critique d'une définition*, Revue d'Histoire Économique et Sociale 1954, nr 2 - 3.

⁵ L. Moulin, L. Aerts, *Les classes*, s. 2.

⁶ Rozpowszechnionym błędem metodologicznym jest budowanie uniwersalnego pojęcia klasy średniej w oparciu o historyczną strukturę jednego konkretnego społeczeństwa bądź wybranego kręgu społeczeństwa. Pojęcie klasy średniej pojawia się też w literaturze pięknej, np. w *Kupcu weneckim* W. Szekspira.

czą równowagę kraju, która jest konieczna dla utrzymania moralnego i kulturalnego dziedzictwa ludzkości"⁷. Natomiast C. Leimgruber w 1923 r. pisał, iż jest to grupa, której "członkowie powołani są, aby być głównym czynnikiem postępu moralnego, duchowego i gospodarczego ludzkości, albo warstwa społeczeństwa, która dla zachowania moralnego i kulturowego dziedzictwa ludzkości gwarantuje niezbywalną społeczną równowagę państwa"⁸.

Drugi nurt oparty jest na opisowo-analitycznej tradycji definiowania klasy średniej poprzez charakterystykę jej pozycji społeczno-ekonomicznej na tle ogólnej struktury społeczeństwa, niekiedy w połączeniu z charakterystyką głównych cech położenia społecznego, w tym ekonomicznych (np. wielkość zgromadzonego majątku i jego źródło, wielkość bieżących dochodów i ich źródło, charakter pracy zawodowej). Nurt opisowo-analityczny w znacznie poważniejszym stopniu sięga do wyników empirycznych badań socjologicznych i ekonomicznych nad klasą średnią, jej statusem społecznym lub funkcją w strukturze społeczeństwa i gospodarki narodowej. Zgodnie z tą tradycją J. Lhomme traktuje klasę średnią jako grupy społeczne, których członkowie: "1) nie należą do niższych ani wyższych klas społecznych, 2) mają świadomość, że nie należą ani do jednych, ani do drugich, 3) w mniejszym stopniu mają nadzieję, że awansują do klasy wyższej, niż obawę, że spadną do klasy niższej"⁹.

Przykładem bardziej rozbudowanej charakterystyki określonych (w tym ekonomicznych) cech statusu społecznego jako istoty klasy średniej jest klasyczna definicja szwajcarskiego teoretyka tej klasy F. Marbacha, według której do klasy średniej należą te warstwy społeczne, które: "1) nie są zaliczane do kapitalistów i 2) nie są proletariatem, 3) dysponują pewnym globalnym dochodem, który nie jest dostatecznie wielki i który nie pozwala na luksusowy tryb życia bez uszczerbku substancji majątkowej lub zdolności kredytowej, 4) w wypadku osiągnięcia właściwych dla proletariatu lub podobnych dochodów, skłaniają się do mieszczańskiej postawy życiowej i próbują umknąć egzystencji proletariackiej, 5) tak dalece reprezentują zasadę nienaruszalności własności, że uważają, iż prywatną własność należy rozumieć jako własność powstałą z pracy, 6) we wszystkich różnorodnych rodzajach szczególnego sposobu życia lub w dolnych wypadkach krańcowych zachowują co najmniej pozory mieszczańskiej postawy życiowej, 7) hołdują orientacji, która świadomie lub nieświadomie opiera się na tradycji chrześcijańskiej i stąd nie uznają doktryny o konieczności walki klasowej jako czynnika wspierania rozwoju społecznego"¹⁰.

Definiowanie klasy średniej poprzez opis jej pozycji na tle ogólnej struktury społecznej przesądza w poważnej mierze granice jej społecznej i ekonomicznej treści. Obraz ogólnej struktury społeczeństwa zawiera bowiem odpowiedź na dwa pytania: 1) według jakiego kryterium kwalifikowane są poszczególne składniki struktury społecznej, 2) jak są kwalifikowane grupy

⁷ M. Tisserand, w: *Revue International des Classes Moyennes 1951*, nr 1, s. 8.

⁸ O. Leimgruber, *Le role des classes moyennes dans la vie sociale et économique*, Bern 1951, s. 4.

⁹ J. Lhomme, *La repartition statistique d'une population en classes*, Idee et Forces 1949, nr 2.

¹⁰ F. Marbach, *Theorie des Mittelstandes*, Bern 1942, s. 137.

społeczne, które nie spełniają żadnego z kryteriów w wypadku dychotomicznej struktury społecznej. W konsekwencji takiego podejścia metodologicznego do zagadnień struktury społecznej wyłania się zawsze jej dwuczłonowy skład, a przyjmująca go za swoją podstawę wyjściową definicja klasy średniej (zgodnie ze swoją nazwą: przestrzeń społeczna pomiędzy obydwooma biegunami struktury społecznej) określa klasę średnią jako środek tej struktury. Klasa średnia rozumiana jest zatem jako reszta pozostała po zdefiniowaniu głównych składników struktury społecznej. Z tego punktu widzenia w pewnej mierze ma rację G. Gotheim twierdząc, że wszystko, czego nie można zdefiniować, nazywa się stanem średnim¹¹.

Podobny rezultat daje przyjęcie za podstawę definicji - w miejsce dwuklasowej struktury w oparciu o jedno kryterium - wieloklasowej struktury społecznej w oparciu o określoną wiązkę kryteriów, ale pod warunkiem, że wydzielone klasy społeczne nie mają identycznego statusu społecznego i klasyfikuje się je na wyższe i niższe z określonego punktu widzenia. Wyodrębniając trzy klasy jako wyższe i trzy klasy jako niższe we współczesnym społeczeństwie amerykańskim według kryterium wielkości majątku i źródła jego pochodzenia, charakteru pracy i stylu życia, P. Fussell definiuje przestrzeń społeczną między nimi jako klasę średnią. Z poznawczego punktu widzenia otrzymuje on zatem taki sam rezultat, jak w wypadku przyjęcia za podstawę definicji klasy średniej dwuklasowej struktury społecznej oraz jednego kryterium klasy społecznej¹².

Ujmując rzecz chronologicznie, należy zwrócić uwagę, że dosyć wczesnie pojawiły się próby przewyciężenia ograniczeń metodologicznych, jakie zawiera w sobie tradycja definiowania klasy średniej jako "reszty struktury społecznej pomiędzy dwoma jej biegunami", niezależnie od tego, w jaki sposób owe bieguny są definiowane i w oparciu o jakie kryterium czy kryteria. Próby te polegały na ogół na oderwaniu definicji od bezpośredniego związku z dwubiegunową strukturą społeczną i wysunięciu na plan pierwszy określonego zestawu cech statusu ekonomicznego grupy społecznej. Klasyczna pod tym względem definicja J. Wernicke usiłuje wspomniane wyżej ograniczenia przewyciężyć w taki oto sposób: "Do stanu średniego należą z reguły osoby z wykształceniem wykraczającym ponad zwyczajne wykształcenie otrzymane w szkole podstawowej, które w swoim zawodzie nie wykonują pracy czysto fizycznej lub mechanicznej, które zarządzają, kierują lub nadzorują pracę fizyczną lub mechaniczną, mają średnie dochody, jak również średni kapitał. Stan średni obejmuje na ogół bardziej lub mniej wykształcone mieszczaństwo łącznie z urzędnikami i wolnymi zawodami, w przeciwieństwie do bogatych warstw ludności z wysokimi dochodami z jednej strony i pozbawionych własności robotników z drugiej strony. Inaczej mówiąc, klasa średnia składa się z tych członków społeczeństwa, którzy poprzez swoje osiągnięcia, wykształcenie, własność oraz pozycję społeczną i mieszczański charakter życia, wykraczają ponad ogromną masę klasy ro-

¹¹ G. Gotheim, *Mittelstand und Fleischnot*, Berlin 1906, s. 7 i n.

¹² P. Fussell, *Class. A guide through the American status system*, New York 1983, s. 90 i n.; D. L. Johnson, *Class relations and the middle class*, w: *Class and social development. A new theory of the middle class*, Beverly Hills-London-New Delhi 1982, s. 87 i n.

botniczej (klas pracujących), nie należąc jednak do klasy wielkich właścicieli kapitału lub majątku"¹³.

J. Wernicke opiera swoją definicję - jak potem będzie to powtarzało wielu teoretyków - na rozbudowanym systemie cech statusu społecznego uwzględniającym: 1) wykształcenie, 2) rodzaj wykonywanej pracy, 3) średnią wielkość kapitału, 4) średnią wielkość dochodów pieniężnych, 5) mieszczański styl życia. Zasadniczym defektem tej próby przewyciężenia ograniczeń definicji klasy średniej jako reszty struktury społecznej jest to, iż unikając bezpośredniego odnoszenia tej klasy do ogólnej struktury społecznej i porównując ją z ekstremami tej struktury J. Wernicke używa kategorii opisowych, zakładających istnienie takich biegunów (np. średni dochód pieniężny, średni majątek). Ogólna struktura społeczna jest w tego typu definicjach pozornie nieobecna w postaci werbalnej koncepcji struktury, występuje jednak w kategoriach pośrednich, które służą do charakterystyki i wartościowania czynników określających cechy statusu społecznego (np. wysoki dochód pieniężny lub wielki kapitał są podstawą oceny przeciwległego statusu społecznego jako niższego).

Definiowanie klasy średniej jako reszty struktury społecznej tworzy jednak w konsekwencji nie homogeniczną, ale heterogeniczną kategorię socjologiczną i ekonomiczną. Z ekonomicznego punktu widzenia takie ujęcie klasy średniej zawiera bowiem cechy strukturalne dwu głównych kategorii, wobec których jest w sposób pośredni lub bezpośredni relatywizowane. Heterogeniczność składu klasy średniej zdefiniowanej jako reszta struktury społecznej polega na tym, że zawiera ona zarówno niezależną, ekonomicznie samodzielną klasę średnią (prywatni przedsiębiorcy), jak i ekonomicznie niesamodzielną (pewne grupy pracowników najemnych - urzędnicy, przedstawiciele wolnych zawodów)¹⁴.

Wspólną cechą strukturalną ekonomicznie samodzielną i ekonomicznie niesamodzielną klasy średniej jest to, że nie należą one do dwóch biegunów ogólnej struktury społecznej - określanych jako "wyższy" i "niższy" - oraz że ich przedstawiciele utrzymują się z pracy własnej (aczkolwiek reprezentanci klasy ekonomicznie samodzielną są właścicielami swoich warsztatów pracy). Udział pracy własnej i własnego kapitału stanowi cechę strukturalną, która łączy samodzielną klasę średnią - z jednej strony - z klasą prywatnych przedsiębiorców czyli kapitalistów (klasa wyższa), a z drugiej strony - z klasą pracowników najemnych (klasa niższa). Ta cecha strukturalna wyklucza natomiast możliwość kwalifikowania klasy średniej (w węższym znaczeniu: prywatnych przedsiębiorców) do którejś z dwóch biegunowych klas społecznych i upoważnia do wydzielenia jej w odrębną kategorię socjologiczną i ekonomiczną.

Rozróżnienie obydwu rodzajów klasy średniej jest istotne m.in. ze względu na ich odmienny typ zachowań ekonomicznych jako podmiotów rynkowych. Ekonomicznie samodzielną klasę średnią jest uczestnikiem rynku, na którym oferuje swoje towary i usługi w zamian za cenę lub honora-

¹³ J. Wernicke, *Kapitalismus und Mittelstandspolitik*, Jena 1922, s. 94 i n.

¹⁴ Por. F. Marbach, *Theorie*; J. Wernicke, *Kapitalismus*.

rium, podczas gdy ekonomicznie niesamodzielna klasa średnia (określone kategorie pracowników najemnych) jest uczestnikiem rynku pracy, na którym oferuje swoją siłę roboczą w zamian za wynagrodzenie. W polskiej literaturze przedmiotu od 1989 r. widoczna jest tendencja do pomijania tego rozróżnienia i do identyfikowania klasy średniej tylko z grupą prywatnych przedsiębiorców¹⁵. W związku z tym warto zwrócić uwagę, że w warunkach wzrostu liczby małych i średnich przedsiębiorstw ogólne rozmiary klasy średniej mogą w ogóle nie ulec wzrostowi, a nawet podlegać zmniejszeniu, jeżeli dokonujący się proces przekształceń wewnętrznych klasy średniej polega w głównej mierze lub w znacznym stopniu na przekształcaniu się ekonomicznie niesamodzielnej klasy średniej w samodzielną. Chodzi tu o podejmowanie samodzielnej działalności przedsiębiorczej przez przedstawicieli wolnych zawodów, urzędników czy kierowniczej kadry gospodarki, co miało miejsce w większości krajów Europy Środkowej i Wschodniej po przejściu do stosunków ekonomicznych opartych na rynku i własności prywatnej. Ilościowy rozwój klasy średniej nie musi ponadto dokonywać się w drodze rozwoju klasy drobnych i średnich przedsiębiorców prywatnych, lecz także poprzez ilościową ekspansję ekonomicznie niesamodzielnej klasy średniej. Identyfikacja klasy średniej z jedną z grup może zatem prowadzić do zniekształceń w analizie zmian zachodzących w tej klasie, ich dróg i źródeł.

II. KATEGORIA MAŁEGO I ŚREDNIEGO PRZEDSIĘBIORSTWA PRYWATNEGO

Ekonomicznie samodzielna klasa średnia w procesie swego historycznego rozwoju wykształciła odrębny typ przedsiębiorstwa, którego nazwa w niektórych strefach językowych wywodzi się od nazwy całej klasy społecznej¹⁶. Ogólne strukturalne ramy społeczne, które stanowią przesłanki odrębności tego typu przedsiębiorstwa są wyznaczone przez te same dwie cechy położenia społecznego klasy średniej, jakie leżą u podstaw jej miejsca w strukturze społecznej: prywatna własność i osobista praca właściciela kapitału. W tak określonych ramach społecznych typowe dla ekonomicznie samodzielnej klasy średniej przedsiębiorstwo wykazuje istotne różnice jakościowe i ilościowe w stosunku do dużego przedsiębiorstwa i jako fenomen społeczny i ekonomiczny od dziesiątków lat stanowi przedmiot opisu i analizy w bogatej literaturze przedmiotu. Mimo wielości ujęć, odrębności i ewolucji stanowisk w tej sprawie wydaje się, że panuje dość zgodne przekonanie co do tego, że danemu przedsiębiorstwu mogą być przypisane cechy

¹⁵ Por. Z. Sadowski, *Polityka gospodarcza Polski a stowarzyszenie ze Wspólnotami*, Gospodarka Narodowa 1992, nr 2 - 3; M. Kokocińska, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w okresie transformacji gospodarki Polski*, Zeszyty Naukowe AE w Poznaniu Nr 133, 1993, s. 34 i n.

¹⁶ W strefie języka niemieckiego jako synonimu przedsiębiorstwa małego i średniego używa się powszechnie określenia "Mittelständische Unternehmung" (przedsiębiorstwo stanu średniego; przedsiębiorstwo właściwe stanowi średniemu) lub określenia "Mittelstandswirtschaft" (gospodarka stanu średniego; gospodarka właściwa stanowi średniemu), co jest nawiązaniem nie tylko do typu przedsiębiorstwa, ale także do określonego sposobu gospodarowania.

przedsiębiorstwa właściwego klasie średniej tylko w takim stopniu, w jakim właściciel - będący jednocześnie zarządzającym danego przedsiębiorstwa - panuje nad ogółem spraw związanych z jego funkcjonowaniem, a mówiąc językiem potocznym: do jakiego stopnia jest on panem we własnym domu. Długa tradycja dyskusji wokół cech strukturalnych tego typu przedsiębiorstwa wykazuje, iż są one przedmiotem opisu i analizy jako modele idealne, konstruowane w procesie uogólniania i systematyzacji określonego materiału empirycznego, który jest zawsze w pewnych granicach zdeterminowany historycznie i terytorialnie. Ujęcie cech tego typu przedsiębiorstwa jako modelu idealnego nie usunęło istotnych różnic w stanowiskach poszczególnych badaczy i zagadnienie to traktować należy jako nadal otwarte dla badań ekonomicznych i społecznych.

Za naczelną strukturalną cechą jakościową przedsiębiorstwa właściwego klasie średniej uznaje się najczęściej samodzielność ekonomiczną i prawną właściciela¹⁷. W wielu definicjach jest ona zasadniczym kryterium wyodrębniania tego typu przedsiębiorstwa i postrzegana jest przez samych właścicieli jako cecha najistotniejsza¹⁸. Przez samodzielność rozumie się na ogół taki stan rzeczy, w którym właściciel - w oparciu o prawo własności - jest w stanie *de iure* i *de facto* przeprowadzić w przedsiębiorstwie swoją inicjatywę, i w którym na własne ryzyko wykonuje wszystkie rozstrzygające funkcje kierownicze i zarządzające, niezależnie od woli i kontroli osób trzecich. Połączenie prywatnej własności i osobistej pracy właściciela, typowe dla miejsca klasy średniej w tradycyjnej strukturze społecznej, jest tak dalece istotne, że przedsiębiorstwo traci swój typowy dla klasy średniej charakter, jeżeli właściciel zaprzestaje osobistego zarządzania i funkcje kierownicze powierza osobie trzeciej (sile najemnej), aczkolwiek w ostatnich latach ten aspekt samodzielności podlega ewolucji, zmuszając do nowego i bardziej precyzyjnego formułowania tez na ten temat. Należy podkreślić, że pojęcie własności przedsiębiorstwa odnosi się nie tylko do indywidualnych osób, lecz także do własności rodziny. Taki typ własności, mający swe korzenie w odległej historii rozwoju stosunków gospodarczych, występuje dość często także w czasach współczesnych. Niezależnie od tego, samodzielność ekonomiczna i prawna wydaje się cechą, która pod wpływem czasu i szeregu czynników ekonomicznych i społecznych podlega poważnym przekształceniom i powinna w związku z tym ulec redefinicji.

Drugą strukturalną osobliwością przedsiębiorstwa właściwego klasie średniej jest nacechowanie jego społecznej struktury przez osobę właściciela lub - inaczej mówiąc - piętno właściciela na tkance społecznej przedsiębiorstwa. Jest to jedna z najistotniejszych cech jakościowych, która odróżnia ten typ przedsiębiorstwa od przedsiębiorstwa dużego, którego społeczna struktura nie nosi indywidualnego piętna właściciela. Zjawiska tego na ogół nie definiowano, jednakże dość obszernie opisywano jako taki stan rzeczy, w którym właściciel kreuje swoje przedsiębiorstwo jako organizm ekonomiczny i społeczny, intensywnie oddziałując w swej codziennej pracy na wszel-

¹⁷ Por. m.in. J. Wernicke, *Kapitalismus*, s. 332.

¹⁸ J. Ch. Leverkus, K. Wieken, *Eigentumsbildung und Altersvorsorge Angehörigen des selbstständigen Mittelstandes*, Köln-Opladen 1967.

kie jego funkcje i we właściwy sobie sposób kształtując stosunki z zatrudnianymi pracownikami. W aktywnej, codziennej obecności właściciela w przedsiębiorstwie, jego wpływie na każdą, najdrobniejszą nawet decyzję, niektórzy teoretycy upatrują istotną cechę jakościową przedsiębiorstwa właściwego klasie średniej¹⁹.

Kolejną jakościową cechę strukturalną stanowi gospodarka finansowa przedsiębiorstwa - aczkolwiek niektóre tezy teoretyków wciąż jeszcze wymagają w tym względzie empirycznej weryfikacji lub modyfikacji na podstawie dostatecznie obszernego materiału statystyczno-ekonomicznego, by uniknąć niedostatecznie uzasadnionej generalizacji. Faktem o szczególnym znaczeniu jest finansowa geneza przedsiębiorstwa tego typu, powstającego w drodze inwestowania odziedziczonych, zaoszczędzonych bądź uzyskanych poprzez małżeństwo środków finansowych²⁰. Podczas gdy gromadzenie kapitału w fazie zakładania przedsiębiorstwa odbywa się poprzez samofinansowanie ze środków właściciela lub jego rodziny, w późniejszych fazach następuje w drodze tezauryzacji zysku przedsiębiorstwa przeznaczanego na inwestycje lub oszczędności. Najczęściej podawanym powodem dominacji tego źródła finansowania w przedsiębiorstwach właściwych klasie średniej jest niechęć właściciela do kredytów bankowych i długów, mająca historyczne korzenie w zawodowym ethosie rzemieślnika. Obawa przed zaciąganiem kredytów i uzależnieniem się od obcego kapitału - prowadząca do ograniczenia lub zupełnej utraty samodzielności - charakteryzuje funkcjonowanie tego typu przedsiębiorstw i ich gospodarkę finansową także w późniejszych fazach, będąc przejawem (według niektórych autorów) charakterystycznej dla middle class przedindustrialnej mentalności kredytowej. Tak więc - z jednej strony - zasadniczy cel, jakim jest uzyskanie indywidualnej własności w postaci przedsiębiorstwa, pozostaje w sprzeczności z korzystaniem z obcego kapitału w celu poszerzenia działalności gospodarczej. Z drugiej jednak strony, wynikająca z dążenia do zachowania niezależności niechęć do obcego kapitału może w skrajnych przypadkach prowadzić do upadku finansowego przedsiębiorstwa²¹.

Pozyskiwanie z zewnątrz środków finansowych dla tego typu przedsiębiorstwa (np. na cele inwestycyjne) jest utrudnione, ponieważ przedsiębiorstwo takie nie ma dostępu - w odróżnieniu od dużego przedsiębiorstwa - do zorganizowanego rynku kapitałowego z uwagi na niezdolność do emitowania akcji i jakichkolwiek innych papierów wartościowych notowanych na giełdzie²². Abstrahując od samego mechanizmu funkcjonowania zorganizowanego rynku kapitałowego, należy zwrócić uwagę, iż właściciele małych i średnich przedsiębiorstw w wyniku emisji akcji utraciliby tym samym ich

¹⁹ R. Seyffert, *Wirtschaftslehre des Handels*, Köln 1957, s. 341.

²⁰ F. K. Rossie, *Betriebswirtschaftslehre des Handwerks*, Wiesbaden 1955, s. 45.

²¹ K. Oelschläger, *Das Finanzierungsverhalten in der Klein- und Mittelindustrie. Eine empirische Analyse*, Abhandlungen zur Mittelstandsforschungen 1971, nr 50.

²² Odmiennego zdania jest W. Czternasty, który mimo określonego statusu przedsiębiorstwa właściwego klasie średniej postuluje, aby małym i średnim przedsiębiorstwom umożliwić w Polsce emitowanie akcji. W niektórych krajach zachodnich podejmowano takie próby, tworząc dla tych akcji osobny segment rynku kapitałowego (rynek regulowany), ale zakończyły się one niepowodzeniem, ponieważ brakowało zarówno odpowiedniej podaży akcji ze strony małych i średnich przedsiębiorstw, jak i popytu na nie ze strony inwestorów; por. W. Czternasty, *Małe przedsiębiorstwa w Polsce na tle przeobrażeń systemowych (1944 -1991)*, Zeszyty Naukowe AE w Poznaniu Nr 134, 1944, s. 126.

naczelną strukturalną cechą jakościową, a mianowicie samodzielność prawną (np. poprzez utworzenie rady nadzorczej) i ekonomiczną.

Najmniej zbadaną i empirycznie zweryfikowaną cechą strukturalną przedsiębiorstwa właściwego klasie średniej pozostaje jego struktura organizacyjna. W porównaniu ze strukturą dużego przedsiębiorstwa różni się ona zasadniczo w wielu dziedzinach, takich jak: proces podejmowania decyzji, kierowanie przedsiębiorstwem, podział pracy, obieg informacji i sposób ich wykorzystania, formalizacja i instytucjonalizacja zachowań pracowniczych. Według powszechnie panującego poglądu, do charakterystycznych właściwości tego typu przedsiębiorstwa należy jego mobilność, elastyczność i zdolność do szybkiej zmiany profilu działalności gospodarczej (nowe produkty z tego źródła docierają na rynek najszybciej). W ich strukturze organizacyjnej - w przeciwieństwie do dużych przedsiębiorstw - nie występują takie *negatywne* czynniki, jak: sztywność udzielanych instrukcji, biurokratyczna procedura, ograniczenie możliwości efektywnego działania poprzez ramy formalnego schematu organizacyjnego, zawężenie działania określonego organu wyłącznie do wypełniania sformalizowanego obowiązku bez przejawiania inicjatywy i inwencji. Wykazują one charakterystyczną zdolność przystosowywania się do zmiennych warunków rynkowych oraz umiejętność szybkiego przestawiania się, bez straty czasu potrzebnego do wdrażania nowych zachowań i ról organizacyjnych²³.

W odróżnieniu od dużych przedsiębiorstw, połączenie własności użytego kapitału z funkcją prowadzenia przedsiębiorstwa pozwala przedsiębiorstwom małym i średnim na unikanie strat wynikających z konfliktu celów lub interesów. Dominująca pozycja przedsiębiorcy stanowi strukturalną podstawę jednobiegunowej struktury organizacyjnej tego typu przedsiębiorstw, która odznacza się tym, że posiada tylko jedno centrum podejmowania decyzji złożone z jednej lub dwóch osób²⁴. W związku z tym na uwagę zasługuje fakt, że przedsiębiorstwa o określonej wielkości, aby osiągnąć swoje cele, rozwijają własne formy organizacyjne i stosują charakterystyczne dla siebie instrumenty organizacyjne²⁵.

Przedstawione powyżej cechy strukturalne nie wyczerpują całej, znanej literaturze przedmiotu, jakościowej charakterystyki przedsiębiorstwa właściwego klasie średniej, lecz jedynie jej podstawowy kanon, dając wgląd w reprezentatywny dla ogółu dociekań kierunek poszukiwań badawczych w tej dziedzinie. Wiele istotnych pytań, dotyczących teorii małego i średniego przedsiębiorstwa w gospodarce opartej na mechanizmie rynkowym i prywatnej własności, zostało w niniejszym opracowaniu pominiętych w przekonaniu, że zasługują na osobne potraktowanie. Chodzi tu m.in. o kwestie dotyczące czynników i rodzaju ewolucji cech przedsiębiorstwa właściwego klasie średniej, o empiryczną weryfikację określonych, rozpowszechnionych w teorii przedsiębiorstwa hipotez, a także o pytanie, które

²³ R. Seyffert, *Wirtschaftslehre des Handels*, Opladen 1972, s. 341; E. Marwede, *Die Abgrenzungsproblematik mittelständischer Unternehmen*, Beitrag Nr 20 Univ. Augsburg 1983; tamże literatura przedmiotu.

²⁴ E. A. Schmidt, *Organisation des mittelständischen Betriebes*, Wiesbaden 1970.

²⁵ R.-P. Thürbach, *Zum Stand der Organisation in mittelständischen Betrieben*, w: *Beiträge zur Mittelstandsforschung*, Göttingen 1975, H. 9.

z cech strukturalnych mają charakter pierwotny, a które wtórny, i które powinny być przedmiotem dociekań w dalszych badaniach i dyskusjach. Wydaje się, że w związku z tym na uwagę zasługują te szczególne próby poszerzenia jakościowej charakterystyki małego i średniego przedsiębiorstwa, które albo rozwijają empiryczną podstawę formułowanych hipotez badawczych z tego zakresu, albo włączają w proces konceptualizacji nowe doświadczenia i obserwacje dotyczące tego rodzaju przedsiębiorstw, zwłaszcza w obliczu faktu, iż z biegiem czasu powstały formy przejściowe lub mieszane, których odgraniczenie wydaje się konieczne.

Wychodząc z takich przesłanek badawczych wiedeński Instytut für Gewerbeforschung dokonał próby szerszej jakościowej charakterystyki przedsiębiorstwa właściwego klasie średniej, przedstawiając dwanaście następujących strukturalnych cech jakościowych:

- 1) osobista samodzielność przedsiębiorcy, która uzewnętrznia się w tym, że w jednym ręku skupia on kapitał i funkcje kierowania przedsiębiorstwem;
- 2) przedsiębiorstwo stanowi dla przedsiębiorcy zasadniczą i najczęściej jedyną podstawę egzystencji oraz źródło dochodów;
- 3) przedsiębiorstwo cechuje praca i pełna odpowiedzialność właściciela, ponoszącego jednocześnie całe ryzyko;
- 4) dla przedsiębiorstwa - oprócz właściciela - pracuje także jego żona i członkowie rodziny;
- 5) poprzez osobiste stosunki pomiędzy właścicielem przedsiębiorstwa i pracownikami powstaje wspólnota pracy, którą cechują ścisłe kontakty wzajemne;
- 6) górna granica wielkości małego i średniego przedsiębiorstwa jest wyznaczana przez możliwość ogarnięcia całości jego spraw przez właściciela; panuje on nad wszystkimi działaniami i nadzoruje przedsiębiorstwo, zarówno od strony handlowej, jak i techniczno-fachowej, aż po najdrobniejsze szczegóły i prace rutynowe;
- 7) dolna granica małego i średniego przedsiębiorstwa wyznaczana jest przez wymagania jego właściciela; przedsiębiorstwo musi być co najmniej tak duże, by gwarantowało właścicielowi pełne zatrudnienie i odpowiednie dochody;
- 8) odnośnie do finansowania przeważają środki własne i rodzinne, kredyty osobiste i specjalne akcje kredytowe; przedsiębiorstwo nie ma bezpośredniego dostępu do rynku kapitałowego;
- 9) jeśli chodzi o formę prawną przedsiębiorstwa, przeważa tu własność jednoosobowa lub spółka osobowa;
- 10) możliwości podziału pracy wewnątrz małego i średniego przedsiębiorstwa są ograniczone;
- 11) małe i średnie przedsiębiorstwa dostosowują się do wahań koniunkturalnych łatwiej i szybciej niż przedsiębiorstwa duże;
- 12) małe i średnie przedsiębiorstwo generalnie nie zatrudnia specjalistów, co dotyczy zarówno ekonomicznych, jak i technicznych dziedzin działalności przedsiębiorstwa²⁶.

Zasadniczą wadą wszystkich jakościowych charakterystyk tego typu przedsiębiorstwa jest ich nieoperacyjność, tzn. brak cech mierzalnych lub policzalnych, które mogłyby stanowić podstawę klasyfikacji przedsiębiorstw według określonych klas. Wyodrębnienie istotnych cech społecznych i ekonomicznych daje podstawę do zrozumienia istoty i funkcji tego przedsiębiorstwa, ale pozbawione jest walorów praktycznych, jeśli chodzi o możliwość przeprowadzenia wyraźnej linii podziału pomiędzy nim a przedsiębiorstwem dużym, co ma szereg ważnych konsekwencji zarówno natury badawczej, jak i polityczno-gospodarczej, zmuszając do poszukiwania kryteriów zastępczych lub do redukcji kryteriów jakościowych do innych miar odróżniających obie kategorie przedsiębiorstw.

Wybór i konstrukcja kryteriów zastępczych nie jest kwestią przypadku lub dowolności, jakkolwiek w pracach dość często unika się uzasadnienia przyjętej procedury wyboru kryterium zastępczego i jego wartości progowych²⁷. Warto podkreślić, że wraz z pojawieniem się w końcu lat pięćdziesiątych pierwszych prób oparcia linii podziału między obydwo ma rodzajami przedsiębiorstw na mierzalnych cechach, ze względów metodologicznych pojawiły się równolegle w teorii przedsiębiorstwa próby wyraźnej rezygnacji z kryteriów jakościowych²⁸. Aby wykluczyć dowolność w konstrukcji kryteriów zastępczych, konieczne jest uzasadnienie związku między nimi i cechami jakościowymi małego i średniego przedsiębiorstwa, które same - z wymienionych już powodów - nie mogą służyć pomiarowi. Najogólniejszą tego rodzaju przesłanką dla kryteriów ilościowych odróżnienia obydwo rodzajów przedsiębiorstw jest teza, iż małe i średnie przedsiębiorstwo wraz ze wzrostem swoich rozmiarów i przekroczeniem określonej granicy traci poprzednie strukturalne cechy jakościowe właściwe temu typowi przedsiębiorstwa i nabiera nowych cech, zmieniających jego istotę. Górna granica ilościowa tego typu przedsiębiorstwa jest zatem wyznaczona przez taką maksymalną wartość progową, po przekroczeniu której przedsiębiorstwo musiałoby utracić swoje konstytucyjne cechy strukturalne. U podłoża procedury określania typu przedsiębiorstwa za pomocą pomiaru jego cech ilościowych leży teza, że pomiędzy charakterem przedsiębiorstwa i jego wielkością zachodzi istotny związek, i że relacja określonej ekwiwalentności między nimi nie ma charakteru przypadkowego. Bez przyjęcia tej tezy pomiar zastępczych cech ilościowych nie mógłby służyć określaniu strukturalnych cech jakościowych i w konsekwencji określaniu typu przedsiębiorstwa.

Konstrukcja zastępczych w swej istocie ilościowych metod pomiaru, zakładająca określoną ekwiwalentność dwu rodzajów cech, pociąga za sobą szereg problemów, spośród których najistotniejsze dotyczą następujących pytań: 1) jakie kryterium lub kryteria należy wybrać do pomiaru wielkości przedsiębiorstwa i jakie argumenty przemawiają za takim wyborem lub przeciwko niemu; 2) jakie przedziały wielkości należy wybrać w celu określenia wielkości przedsiębiorstwa w ramach danego kryterium, czyli jak

²⁷ Jak twierdzi M. Kokocińska, wybór kryteriów jest w dużej mierze związany z wewnętrzną strukturą gospodarki; por. M. Kokocińska, *Małe i średnie przedsiębiorstwa*, s. 41.

²⁸ Zob. m.in. R. Aengenendt, *Die Funktion der Klein- und Mittelbetriebe in der wettbewerblichen Marktwirtschaft*, Bonn 1960.

określić i uzasadnić wartości progowe. H. Koch zestawił główne miary wielkości przedsiębiorstwa występujące w literaturze przedmiotu w sposób następujący:

- 1) liczba zatrudnionych,
- 2) suma płac pracowników fizycznych i umysłowych w jednostce czasu,
- 3) ilość surowców zużytych w jednostce czasu,
- 4) ilość energii elektrycznej zużytej w jednostce czasu,
- 5) obrót w jednostce czasu,
- 6) zdolność produkcyjna zainstalowanych maszyn,
- 7) wysokość kapitału zainwestowanego w urządzenia,
- 8) pojemność pomieszczeń,
- 9) liczba miejsc pracy - liczba agregatów maszynowych²⁹.

Powyższą listę kryteriów ilościowych należy poszerzyć o dalsze miary, takie jak np. wysokość zysku, wysokość kosztów, procentowy udział w rynku zbytu. Mówiąc ogólnie, można je podzielić na kryteria oparte na kategorii czynników wyposażenia przedsiębiorstwa (kapitał, praca), na kategorii nakładów (koszty, zużycie surowców, zużycie prądu, zużycie pracy) i wyników (zysk, obrót, procentowy udział w rynku zbytu). Stosowane miary wielkości przedsiębiorstwa opierają się na dwóch typach jednostek: fizycznych i wartościowych. Wybór kryterium zależy w pierwszym rzędzie od celu pomiaru wielkości przedsiębiorstwa i dostępności materiału statystycznego. Kolejne próby konstruowania coraz bardziej adekwatnych kryteriów prowadzą do wniosku, iż oparcie pomiaru wielkości przedsiębiorstwa wyłącznie na jednej mierze nie jest wystarczające i konieczne staje się stosowanie określonej kombinacji wielu miar jednocześnie, co z kolei prowadzi do wieloznaczności wyników i trudności interpretacyjnych. Może się zdarzyć, że przy przyjęciu za podstawę jednego z kryteriów, przedsiębiorstwo zaliczone zostanie do małych lub średnich, podczas gdy z punktu widzenia innego - spełnia warunki stawiane przedsiębiorstwom dużym, co tłumaczy się istotnymi różnicami w konstrukcji miary wielkości. Pewien zakres wieloznaczności pomiaru tłumaczyć można także zróżnicowaniem branży, technologii, metod produkcji, wyposażenia kapitałowego, sposobu finansowania itp. Wskutek stosowania szeregu kryteriów kumulują się trudności, które już w przypadku stosowania pojedynczego kryterium są istotne z metodologicznego punktu widzenia. Brak jednoznacznie adekwatnego kryterium prowadzić może do pewnej konwencjonalizacji pomiaru wielkości przedsiębiorstwa bez dostatecznej refleksji metodologicznej nad zagadnieniem, jakie wielkości ekonomiczne są ostatecznie rejestrowane przez kryterium i w jakim stopniu może ono ulegać wpływowi czynników przypadkowych.

Z drugiej strony kryteria wielkości przedsiębiorstwa i wartości progowe tracą w dłuższym okresie czasu pełną wartość informacyjną. Ich wartość (np. liczba zatrudnionych, liczba zainstalowanych maszyn) ulega stałej deprecjacji wskutek strukturalnych procesów gospodarczych (postęp techniczny, procesy koncentracji kapitału) i koniunkturalnych (inflacja)³⁰. Z tego

²⁹ H. Koch, *Betriebsgrosse*, w: *Handwörterbuch der Sozialwissenschaften*, B. 2, s. 82 i n.

³⁰ Zob. R. Aengenendt, *Die Funktion*.

względu kryteria wielkości przedsiębiorstw i ich wielkości progowe powinny być przez dłuższy czas poddawane obserwacji, analizie i korekcji.

III. KONKLUZJE

Osobnym problemem metodologicznym, który wymaga krytycznej analizy, jest przenoszenie kryteriów i wartości progowych małego i średniego przedsiębiorstwa z gospodarki o dojrzałych strukturach rynkowych i ukształtowanej historycznie własności prywatnej do gospodarki mniej rozwiniętej, charakteryzującej się krótką lub nie w pełni rozwiniętą tradycją rynkową (jak np. w przypadku gospodarki wschodnioeuropejskiej). Mechaniczne przenoszenie tych kategorii bez koniecznych zabiegów adaptacyjnych może prowadzić do istotnych błędów metodologicznych lub fałszywych wniosków. W związku z tym - po pierwsze - odpowiedniej adaptacji wymaga przede wszystkim samo pojęcie klasy średniej w społeczeństwach znajdujących się w trakcie transformacji ustrojowej, ponieważ w ich dotychczasowej strukturze - ze względów historycznych - brakuje klasy wielokapitalistycznej jako wyższej klasy społecznej, koniecznej (obok klasy niższej) do określenia środkowej pozycji struktury społecznej. Pożądana byłaby zatem dyskusja i wspólne z socjologami badania, których rezultatem byłoby sformułowanie metody określania pozycji klasy średniej na tle ogólnej struktury społeczeństwa pozbawionego typowej dla społeczeństw Europy Zachodniej dwubiegowości. Można wysunąć hipotezę badawczą, że miejsce klasy wyższej zdaje się zajmować klasa średnia, co wymagałoby zrewidowania jej tradycyjnej definicji.

Po drugie, wydaje się, iż określone wartości progowe w ramach danego kryterium mogłyby być przejęte dopiero po odpowiedniej analizie struktury gospodarczej i tych kategorii ekonomicznych, które leżą u ich podłoża. Należy zwrócić uwagę, że zabiegi adaptacyjne prowadzić mogą zarówno do zwiększenia, jak i zmniejszenia progów wartościowych służących do określania wielkości przedsiębiorstwa (np. kryterium 499 zatrudnionych, jako górna granica dla średniego przedsiębiorstwa w rozwiniętych technicznie i gospodarczo krajach Europy Zachodniej, wymaga korekty w przypadku znacznie niżej rozwiniętej gospodarki polskiej, gdzie jest ono wyrazem odmiennych relacji ekonomicznych, szczególnie w sferze średniego poziomu substytucji pracy żywej przez uprzedmiotowioną, pomijając takie zagadnienia, jak ogólna wydajność pracy i ogólny poziom efektywności gospodarki narodowej).

Po trzecie, dyskusji i przyjęcia stanowiska wymaga poprawny metodologicznie sposób interpretacji pomiaru, gdy przedsiębiorstwo spełnia określone kryterium ilościowe, pozostając jednak w sprzeczności ze strukturalnymi cechami jakościowymi małego i średniego przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo może charakteryzować się odpowiednią wielkością według przyjętego kryterium, ale nie spełniać określonych cech jakościowych, czego przejawem w gospodarce wschodnioeuropejskiej są m.in. małe i średnie przedsiębiorstwa państwowe. Należy bowiem pamiętać, że kryteria ilościowe są kryte-

riami zastępczymi, wprowadzonymi w miejsce nieoperacyjnych miar jakościowych na podstawie założenia, że pomiędzy charakterem przedsiębiorstwa (cechami jakościowymi) i jego wielkością (cechami ilościowymi) zachodzi istotny związek, który musi być brany pod uwagę w procesie klasyfikacji.

CONCEPT OF THE MIDDLE CLASS AND A CATEGORY OF SMALL AND MEDIUM-SIZE PRIVATE BUSINESSES

S u m m a r y

Traditionally, the concept of the middle class is defined by the determining of its place in the general structure of a society against the background of two other classes poles apart and are defined as the high and the low class. The in-between position of the middle class in the social structure determines its main characteristics: private ownership and work performed personally by the owner. Those two features differentiate the middle class from the other two classes.

So positioned in that structure, the middle class has formed over the years of its development a separate type of business whose character is determined by certain structural quality characteristics.

The process of classification and aggregation of that type of business is carried out on temporary basis through the defining of quantity features because quality features are neither measurable nor countable. This assumes a relation of adequacy between the character of the business (defined by its quality features) and its size (defined by its quantity features). This relation should be perceived in the process of the measurement of the size, the classification and aggregation of an enterprise of that type.