

## **ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**

**Осокин Максим Алексеевич**

магистрант, Стерлитамакский филиал БашГУ, РФ, г. Стерлитамак

**Иваненко Илона Анатольевна**

научный руководитель, д-р пед. наук, профессор, Стерлитамакский филиал БашГУ, РФ, г. Стерлитамак

Малое предпринимательство (малый бизнес) – предпринимательство, опирающееся на деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения.

«Малые предприятия являются неотъемлемой частью социально-экономической системы страны. Во-первых, они способствуют поддержанию стабильности рыночных отношений, поскольку значительная часть населения втягивается в эту систему отношений (по мнению зарубежных ученых, стабильность системы обеспечивается при условии, что 20–30 % граждан страны имеют собственное дело). Во-вторых, они обеспечивают необходимую мобильность в условиях рынка, создают глубокую специализацию и разветвленную кооперацию производства, без которых немислима его высокая эффективность. В конечном итоге это ведет к динамичности хозяйственного развития и экономическому росту национальной экономики. В-третьих, роль малых предприятий в деятельности крупных и средних предприятий постоянно возрастает. Большое значение имеет способность малых предприятий расширять сферу приложения труда, создавать новые возможности не только для трудоустройства, но прежде всего для предпринимательской деятельности населения и использования свободных производственных мощностей» [10, с. 36 – 37].

Понятия «малое предпринимательство» и «среднее предпринимательство» предполагают количественную определенность, позволяющую отделить их от иных, более крупных форм хозяйствования. Однако конкретные количественные показатели не позволяют дать исчерпывающие определения малого и среднего бизнеса. В современной экономике применяются различные критерии отнесения субъектов предпринимательской деятельности к малому у бизнесу.

Трудности же заключаются в следующем: во-первых, объективные условия предпринимательской деятельности в различных отраслях экономики несопоставимы; во-вторых, в разных странах существуют различия в методике расчета, а наиболее часто используемых показателей таких как объем продаж, оборот, стоимость активов, размер уставного капитала и др.; в-третьих, различаются законодательно критерии отнесения хозяйствующих субъектов к малому у предпринимательству.

«К настоящему времени в научных исследованиях и нормативных актах выработан ряд общих и частных критериев, позволяющих классифицировать различные экономические субъекты, но единого универсального, всесторонне обоснованного и пригодного к использованию в разных странах механизма типологизации не выработано. В качестве основы предлагаются и принимаются: численность занятых, верхний уровень стоимости основных фондов, уровень энергетических затрат, объем продаж, число обслуживаемых клиентов, право собственности, способ управления, возможность специализации и методы производства или даже ориентация на тот или иной рынок. Существуют даже весьма экзотические критерии. Так, в некоторых странах Юго-Восточной Азии к малым производственным предприятиям относятся фирмы, численность которых не превышает 20 человек, но если в их распоряжении имеется какой-

либо двигатель (электрический, внутреннего сгорания и т.д.), то это число возрастает до 50. Выбор классификационных признаков, как правило, обуславливается целью субъектов, проводящих обследование. Так, для органов статистики, например, наиболее удобными являются показатели «численность занятых», «годовой доход» и «стоимость активов» [9, с. 7 - 8].

В одной из публикаций Группы всемирного банка (WBG) «A diagnostic to help design smart SME policy» [2] рассмотрены наиболее часто встречающиеся критерии, которыми руководствуются правительства 132 стран при определении субъектов малого бизнеса (SME). Из указанных в исследовании 132 стран 12 не имеют законодательных критериев отнесения экономических субъектов к малым или средним. Страны же в которых МСП определяют в отдельную подгруппу хозяйствующих субъектов используют следующие показатели:

- Численность работников (используется в 115 из 120 стран). Как наиболее встречающийся критерий WBG также провел анализ этого показателя и выявил наиболее часто встречающуюся группировку МСП. Наиболее типичной является следующая группировка: микропредприятия: меньше 10 работников (82 из 120 стран определяют микропредприятия по данному критерию); малые предприятия: от 10 до 49 работников (75 из 120 экономик); средние предприятия: от 50 до 249 работников. (используется в 46 странах из 120. Другие страны для средних используют крайнее значение в 100, 200 работников);

- Активы/Оборот/Капиталовложения (часто используется в сочетании с критериями численности работников; используется в 61 из 120 стран);

- Отраслевая принадлежность (критерий используется для опеределения субъектов малого бизнеса в зависимости от отрасли предприятий; используется в 26 из 120 стран);

- Другие критерии (некоторые страны также используют другие критерии для определения субъектов МСП, например, права собственности).

Для своих исследований малого бизнеса WBG использует критерии указанные в табл. 1.

## Таблица 1.

### *Критерии определения субъектов МСП по методике World Bank Group*

Категория субъекта	Численность работников	Оборот, тыс. долл.	Валюта балан...
Микропредприятие	≤10	≤100	≤100
Малое предприятие	>10≤50	>100≤3 000	>100≤3 000
Среднее предприятие	>50≤300	>3 000≤15 000	>3 000≤15 000

Имеет смысл рассмотреть критерии МСП в странах с развитой экономикой так как в этих странах уровень развития малого бизнеса в разы превосходит аналогичные показатели в других странах. Возможно, что качественное определение и точечная поддержка тех, кто действительно нуждается в поддержке является причиной процветания малого бизнеса. В рейтинге Doing Business Всемирного банка (WBG) приведены страны с благоприятными условиями ведения бизнеса. В таблице 3 указаны критерии отнесения субъектов к МСП в странах с высоким рейтингом Doing Business [3].

## Таблица 2.

### **Критерий отнесения предприятия к МСП в странах с развитым малым бизнесом (исходя из численности работников) [1]**

	Микро	Малые	Средние	МСП	
Европейский союз	1 - 9	10 - 49	50 - 249	1 - 249	
Австралия	0 - 9	10 - 49	50 - 199	0 - 199	
Канада	0 - 9	10 - 49	50 - 499	0 - 499	
Япония	4 - 9	10 - 49	50 - 249	1 - 249	
Южная Корея	5 - 9	10 - 49	50 - 199	5 - 199	
США	1 - 9	10 - 99	100 - 499	1 - 499	

Как видно из табл. 2 в развитых странах критерий численности занятых варьируется не так сильно (за исключением США и Канады, где к МСП относят предприятия с численностью персонала до 500 человек).

Численность занятых на предприятии хотя и является основным из мировых критериев субъектов МСП, но как правило многие страны также используют финансовые показатели такие как оборот и стоимость активов. Финансовые показатели помогают понять масштаб деятельности предприятия и оценить его по сравнению с другими предприятиями в отрасли и в среднем по экономике.

### Таблица 3.

**Финансовые критерии МСП в Европейском союзе [7]**

	Выручка, млн. €.	Балансовая стоимост
Средние	≤50	≤43
Малые	≤10	≤10
Микро	≤2	≤2

В США [6] используется комбинация всех вышеперечисленных количественных методов. За основу классификации МСП используется североамериканская система классификации промышленности (NAICS - North American Industry Classification System) с использованием стандартов численности или денежных стандартов под которыми подразумеваются среднегодовая численность сотрудников и среднегодовая выручка. В данном классификаторе все экономические субъекты поделены на сектора (отрасли), субсектора (подотрасли) и на виды производств содержащиеся в данной отрасли.

### Таблица 4.

**Критерии отнесения предприятий к МСП в США**

Коды NAICS	Описание отрасли по NAICS	Денежные стандарты, млн. \$.	Стандарты
Сектор 11 - Сельское хозяйство, лесоводство, рыбоводство и охота.			
Субсектор 111 - Растениеводство			
111110	Выращивание сои	\$0,75	
...	...	...	
Сектор 31 - 33 - Производство			
Субсектор 311 - Производство пищевых продуктов			
311212	Шлифование риса		

...	...	...	
-----	-----	-----	--

Таким образом из табл. 4 видно, что в США данные критерии проработаны для каждого вида производства в отдельности, а не для всех предприятий экономики в целом как в большинстве стран. Каждому соответствующему производству присвоен свой уникальный код и соответствующий ей стандарт. Для определения критериев каждой отрасли и соответствующей деятельности используется комплексный статистический анализ, позволяющий более детально разработать стандарты [5].

Количественные показатели не позволяют понять саму природу малых предприятий, но являются удобными для целей статистики и правового регулирования. В связи с этим может возникать некое противоречие – малое предприятие по своей природе будет являться малым, а законодатель будет применять к этому предприятию нормы, относящиеся к крупным.

Продемонстрировать противоречивость юридического и экономического можно следующим образом. Так допустим, что некое предприятие, работающее в ЕС имеет за определённый период среднюю численность не 249, а 250 человек. Станет ли предприятие с принятием 250-ого работника чем-то другим? И как это должно проявиться? Тоже самое относится и к финансовым показателям. Не вызывает сомнения, что завышения этих показателей на незначительное число не вызовет существенных изменений в деятельности организации, но по отношению к данному предприятию будут применяться нормы касающиеся крупных.

Для решения указанной проблемы в ряде законодательных актов некоторых стран нормы дополняются различными условиями в основе которых лежат качественные критерии.

Болтонский комитет (Великобритания), одним из первых системно изучивший проблемы развития малого бизнеса, предложил использовать следующие качественные критерии для определения предприятий МСП:

- 1) имеет относительно небольшую долю рынка своей продукции;
- 2) управляется собственниками или партнерами собственниками лично, а не через формализованную управленческую структуру;
- 3) независима в том смысле, что не является частью более крупного предприятия, а собственные менеджеры свободны от контроля извне при принятии принципиальных решений [9, с. 8].

В “Рекомендациях Европейской комиссии от 6 мая 2003 года, касающихся определения микро, малых и средних предприятий” помимо количественных показателей большое внимание уделяется одному из аспектов качественных показателей в частности вопросам права собственности на предприятие. В этой связи на основе данного критерия выделяют:

- автономные предприятия;
- партнерские предприятия;
- объединения предприятий.

Для каждого вида предприятий по данной классификации для соответствия критериям МСП необходимы некоторые условия. Так, предприятие признается автономным МСП если:

- предприятие является полностью независимым тое есть имеет мечто отсутствие долей иных предприятий в нем;

- предприятие владеет менее 25% уставного капитала одного или нескольких других предприятий [7].

В зарубежной литературе некоторые авторы предлагают руководствоваться несколькими принципами которые могут помочь определить качественную составляющую МСП. “Личностный принцип” (Personal principle) – предполагает, что менеджер предприятия выполняет центральную роль в принятии бизнес-решений. Руководитель малого предприятия принимает личное участие в общении с работниками, поставщиками и покупателями. Возможно высокая эффективность малого бизнеса обусловлена системой неформальных связей между руководителем и всеми перечисленными субъектами, что в свою очередь обеспечивает снижение транзакционных издержек. “Принцип единства руководства и капитала” (Unity of leadership and capital principle) – руководитель организации является ее собственником. Данный принцип предполагает, что руководитель обеспечивает ее эффективность за счет того, что его благосостояние напрямую зависит от процветания фирмы.

Перечисленные принципы позволяют на основе качественных критериев определить отличия малых и крупных предприятий. Основной проблемой является придание качественным показателям количественной составляющей. Например, проверку перечисленных принципов, на примере конкретной организации, можно осуществить вычислением коэффициента автономии.

Также существует целый ряд качественных критериев обобщение которых дает Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (UNIDO) (таблица 5). В качестве основных параметров UNIDO предлагает использование таких категорий как менеджмент, персонал, организация, продажи и так далее.

## Таблица 5.

**Качественные критерии отличия малых предприятий от крупных [8 с. 6]**

Категория	МСП	Крупные фирмы
Менеджмент	Собственник-предприниматель, который сам принимает управленческие решения	В крупных компаниях функции предприятия распределены по различным звеньям.
Персонал	Отсутствие выпускников университетов. Работники как правило обладают широким спектром умений	Преобладание выпускников университетов. Существует строгая специализация.
Организация	Высоко персонализированные контакты	Высоко формализованная структура
Продажи	Конкурентная позиция не определена и не надежна	Сильная конкурентная позиция
Отношения с покупателями	Нестабильны	Базируются на долгосрочных отношениях
Продукция	Трудоемкая	Капиталоемкая
Исследования и разработки	Следуют рыночному интуитивному подходу	Институционализированы
Финансы	Самофинансирование	Диверсифицированная структура собственности на анонимный капитал

Таким образом на сегодняшний день единого консенсуса по методикам определения субъектов МСП не существует. С одной стороны, многие правительства используют одинаковые критерии для их определения, однако количественными критериями (количество работников, финансовые показатели) в ряде случаев отличить малое предприятие от крупного невозможно. Также вопрос вызывает процесс превращения малого предприятия в крупное. Удобность количественных критериев для статистических исследований и юридического

регулирования беспорядочная. Количественные критерии позволяют сократить всевозможные издержки, связанные с юридическим процессом, быстро и объективно принять решение о статусе субъекта МСП. Однако эти же показатели не рассматривают то или иное предприятие со стороны его экономической природы (менеджмент, собственность, финансирование). Качественные показатели позволяют понять суть субъектов МСП, однако необходимо найти способ их выражения – избежать выводы о предприятии от субъективной составляющей. Применение качественных показателей без их формализации создает предпосылки для развития коррупционной составляющей. Ввиду сложности качественных критериев становится понятным повсеместность распространения количественных критериев. В среднем количественные показатели будут справляться со своими задачами, “ошибаясь” лишь в крайних случаях которыми можно пренебречь ведь издержки, связанные с качественными параметрами очень высоки, а выигрыш от этого измерить практически невозможно.

### **Список литературы:**

1. Berisha G., Pula J. S. Defining Small and Medium Enterprises: a critical review // Academic Journal of Business, Administration, Law and Social Sciences. 2015. №1. С. 17 - 28.
2. Competitive Small and Medium Enterprises: A Diagnostic to Help Design Smart SME Policy // World Bank Group - International Development, Poverty, & Sustainability URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/16636> (дата обращения: 12.12.2017).
3. DOING BUSINESS // World Bank Group - International Development, Poverty, & Sustainability URL: <http://russian.doingbusiness.org/rankings> (дата обращения: 14.12.2017).
4. Financing Micro, Small, and Medium Enterprises : An Independent Evaluation of IFC's Experience with Financial Intermediaries in Frontier Countries // World Bank Group - International Development, Poverty, & Sustainability URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/6485> (дата обращения: 09.12.2017).
5. SBA SIZE STANDARDS METHODOLOGY // Small Business Administration URL: [https://www.sba.gov/sites/default/files/articles/size\\_standards\\_methodology.pdf](https://www.sba.gov/sites/default/files/articles/size_standards_methodology.pdf) (дата обращения: 15.12.2017).
6. Table of Small Business Size Standards // Small Business Administration URL: <https://www.sba.gov/contracting/getting-started-contractor/make-sure-you-meet-sba-size-standards/table-small-business-size-standards> (дата обращения: 15.12.2017).
7. The revised user guide to the SME definition // European Commission URL: [http://ec.europa.eu/growth/content/revised-user-guide-sme-definition-0\\_en](http://ec.europa.eu/growth/content/revised-user-guide-sme-definition-0_en) (дата обращения: 15.12.2017).
8. Yon, R., Evans, D. The role of small and medium enterprises in Frontier Capital Markets // Network Science Center, West Point. 2011. №10. С. 2-7.
9. Артемьев Н. В. Организационно - экономические проблемы декриминализации малого бизнеса России: монография.- М.: ЮНИТИ - ДАНА: Закон и право. 2015.- С. 7 - 8.
10. Мухина И. А. Экономика организации (предприятия). - 2-е изд., стер. - М.: Флинта, 2017. - 320 с.