(cc) BY

Орлова Анна Вячеславовна
студентка
Воропаева Александра Сергеевна
студентка
Сибирский институт управления (филиал)
ФГБОУ ВО «Российская академия народного
хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ»
г. Новосибирск, Новосибирская область

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КРИТЕРИЕВ ВЫДЕЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РАЗНЫХ СТРАНАХ

Аннотация: *целью статьи является сравнение критериев выделения малого и среднего бизнеса на уровне законодательства разных стран, в том числе России, ряда постсоветских стран, ЕС, США и Японии. Информационной основой работы стали данные с государственных сайтов. Для сопоставления денежных показателей в статье использовались курсы на 04.2017 г.*

Ключевые слова: *малый бизнес, средний бизнес, малое предпринимательство, среднее предпринимательство, микропредприятия, критерии отнесения.*

На сегодняшний момент понятие малого и среднего бизнеса часто употребляется как шаблонное. Говоря о субъектах малого и среднего бизнеса, имеется в виду вполне конкретный образ типичного предприятия. Однако на уровне нормативной базы в разных странах установлены свои критерии их выделения. В ряде стран не совпадает количество самих выделяемых субъектов. Сложившиеся различия не случайны, они обусловлены ролью малого бизнеса в экономике страны и являются результатом функционирования экономической и социальной систем. Все это накладывает существенный отпечаток на политику государства в отношении поддержки малых и средних предприятий, а также на результаты научных исследований, в которых необходимо межстрановое сопоставление. По

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

этой причине систематизация критериев выделения субъектов малого и среднего бизнеса в законодательствах разных стран представляет существенный научный интерес.

Рассмотрим критерии отнесения предприятий среднего и малого бизнеса в России и в некоторых странах бывшего СССР.

В России, как и в Европе классификация основана на двух критериях для трех субъектов. Как и в странах ЕС для России характерно выделение микропредприятий, малых предприятий и средних. В качестве критериев рассматривается выручка (величина дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности субъектом за предшествующий календарный год) и то, сколько работников задействовано на предприятии (среднесписочная численность работников за предшествующий календарный год). Предельные значения показателей для микропредриятий составляют 120 млн рублей и 15 человек соответственно, для малых предприятий – 800 млн рублей и 100 человек; для средних – 2 млрд рублей и 250 человек.

Белорусское определение малого бизнеса схоже с российским. Выделяется микро, малый и средний бизнес, с максимальным числом сотрудников 15, 100, 250 человек соответственно. Принципиальное различие состоит в том, что численность работников является единственным параметром, используемым в законодательстве Белоруссии.

В Казахстане помимо среднегодовой численности и среднегодового дохода при определении статуса субъекта предпринимательства в некоторых случаях важен вид деятельности. Так, субъектами малого предпринимательства, в том числе микропредпринимательства, не могут быть признаны индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие производство и (или) оптовую реализацию подакцизной продукции; банковскую деятельность и деятельность на страховом рынке; аудиторскую деятельность; охранную деятельность и др. Еще одной особенностью Казахстана является использование месячного расчетного показателя (МРП) при определении величины среднегодового дохода. Величина показателя устанавливается властями на год: с 1 января

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

2017 года размер месячного расчетного показателя составляет 2269 тенге. Таким образом, микропредприятием в Республике Казахстан является предприятие со среднегодовой численностью работников не более 15 человек или среднегодовым доходом не свыше 30 000-кратного МРП; малым предприятием – не более 100 человек и свыше 300 000-кратного МРП соответственно; субъектами среднего предпринимательства являются предприятия не относящиеся к субъектам малого и крупного предпринимательства (субъекты крупного предпринимательства- предприятия, отвечающие одному или двум из следующих критериев: среднегодовая численность работников более 250 человек и (или) среднегодовой доход свыше 3 000 000-кратногоМРП).

Сфера регулирования малого и среднего бизнеса в Украине характеризуется тенденцией приведения законодательства страны к европейским нормам. В 2012 г был издан закон «О развитии и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства» в Украине от 22 марта 2012 года №4618-VI в котором определены те же критерии и показатели, что являются стандартными для стран ЕС. Денежные показатели так же выражается в евро, хотя национальная валюта Украины – гривна. Величина годового дохода при этом рассчитывается как сумма эквивалентная сумме в евро, определенную по среднегодовому курсу Национального банка Украины.

Рассмотрим европейский подход к определению малого и среднего бизнеса. С 2005 г. в ЕС установлены следующие единые показатели, по которым предприятия могут быть отнесены к микропредприятиям, малым и средним.

(категории предприятий)	(число сотрудников)	(оборот)	(или)	(балансовая стоимость активов)
(средние)	<250	≤ € 50 млн		≤ € 43 млн
(малые)	<50	≤ € 10 млн		≤ € 10 млн
(микро-предприятия)	<10	≤ € 2 млн		≤ € 2 млн

Рис. 1

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Соединенные Штаты Америки – пример неординарного подхода к определению малого и среднего бизнеса. Конкретные показатели, определяющие малый бизнес, варьируются в зависимости от сферы деятельности и устанавливаются отделом SBA по стандартизации (Office of Size Standards) в соответствии с Северо-американской промышленной классификационной системой (NAICS). Таким образом, в США стандарты малого бизнеса различны для 1160 подсекторов. Существуют секторы, как, например, производство топлива, в которых максимальным количеством работников является 1500 человек, но на рынках оптовой торговли это число составляет только 100 рабочих, для рынков розничной торговли – 50 человек. Второй критерий – это годовая выручка, которая очень неоднородна. И действительно, для производства зерна или риса, как и для свиноводства, максимального уровень выручки составляет 0,75 млн. долларов США, для производства куриного яйца – 15 млн долларов США – в 20 раз больше, чем для свиноводства. Для коммерческих банков и кредитных союзов максимум составляет 550 млн. долларов США в активах, для семейных гипермаркетов и радиостанций – 38 млн. долларов США ежегодной выручки.

В Японии существуют три вида компаний: микро, малые и средние компании и крупные предприятия. В этом случае есть два определения, одно из которых было создано в постановлении о малом и среднем бизнесе, второе – в налоговом законодательстве. Постановление правительства о малом и среднем бизнесе разделяет его, основываясь на количестве сотрудников и объявленном капитале (использование этого критерия – особенность Японии). Компании малого бизнеса на рынке производства должны иметь менее 300 работников и получать не более 300 млн иен объявленного капитала, для оптовой торговли эти же показатели составят максимум 100 работников и 100 млн иен капитала, для сферы розничной торговли это 100 работников и 50 млн иен, 50 работников и 100 млн иен для сферы услуг. Для микрокомпаний уровень объявленного капитала такой же, как и для предприятий малого и среднего бизнеса, а количество сотрудников меньше. Для производственного сектора максимальное количество работников составляет 20 человек, для всех остальных секторов – 50 человек. Для целей

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

налогообложения компании, которые генерируют менее 100 млн иен объявленного капитала, независимо от типа рынка, в котором они действуют, называются микрокомпаниями В Европе, как и в России, малый бизнес может стать средним или крупным, если уровень оборотных активов будет увеличен. В то же время компания среднего бизнеса из-за кризиса будет сокращать своих рабочих, а уровень оборота понизится. И она может превратиться в компанию малого бизнеса. Вот почему данная компания будет рассматриваться как малый бизнес. В Японии нет такой динамики, потому что компания меняет уровень объявленного капитала только тогда, когда новые владельцы входят в общество или после приобретения другой компании. Таким образом, чтобы предприятие превратилось в среднее из крупного, оно должно понизить уровень объявленного капитала, что случается только при реструктуризации компании

Во всех странах первым критерием отнесения предприятия к малым является численность работающих, наряду с которой применяются такие критерии как: среднегодовой доход, балансовая стоимость активов, оборот за год, объявленный капитал и др.

Представим сравнительную характеристику критериев и их показателей, используемых в рассмотренных странах для определения малого и среднего бизнеса. Для сопоставления денежных показателей все данные переведены в евро.

Таблица 1

Евро	Российский рубль	62, 0440
Евро	Казахстанский тенге	342,3571
Евро	Белорусский рубль	2, 0382
Евро	Доллар США	1, 0888
Евро	Японская йена	121, 2216

Таблица 2

Страна	Критерии	Показатели		
		Микробизнес	Малый бизнес	Средний бизнес
Россия	Количество работников, чел.	15	100	250
	Годовая	1, 93	12,89	32,24

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

	выручка, млн евро			
Белоруссия	Количество работников, чел	15	100	250
Казахстан	Количество работников	15	100	250
	Годовая выручка, млн евро	0,199	1,99	19,88
Украина	Количество работников, чел	10	50	250
	Годовая выручка, млн евро	2	10	50
Европейский Союз	Колличество работников, чел	10	50	250
	Годовая выручка, млн евро	2	10	50
США	Количество работников, чел,	Нет	От 50 (прямые продажи) до 1550 (производство бензина)	
	Годовая выручка, млн евро	Нет	от 0,68 млн евро (производство зерна) до 495 млн евро (банки и кредитные союзы)	
Япония	Количество работников, чел	20 (для производства) 50 (для других сфер)	100 (для производства) От 50 до 300 (для разных сфер)	
	Объявленный капитал, млн евро	От 0,412 до 2,47		

Как видно из таблицы, прямое межстрановое сопоставление критериев малого и среднего бизнеса не всегда некорректно. Мы наблюдаем схожие показатели численности рабочих по странам. В то же время, аналогичное, нельзя сказать о денежных показателях.

В Америке и ряде других стран законодательно малые и средние предприятия созданы явно не для удобства статистических наблюдений. Есть интересный опыт Казахстана, где выделяют единственный показатель – число работников.

На формирование национальных критериев малого и среднего бизнеса влияют факторы, результаты которых обусловлены уровнем экономического развития общества, политической стабильностью, исторически сложившимися подходами к оценке. Однако, даже если бы критерии были приведены к единой шкале гарантии сопоставимости не было бы из-за различия в уровне жизни и покупательной способности.

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Вместе с тем понятие малого и среднего бизнеса является интернациональным. Существует множество исследований о проблемы успешности таких предприятий в разных странах. По этой причине результаты проведенного исследования могут быть полезны для сопоставления национальных практик и заимствования отдельных положений.

Список литературы

1. Закон Украины // Законодательство Украины, Кодексы и законы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://uazakon.ru/zakon/zakon-o-razvitii-predprinimatelstva.html

2. Закон Республики Беларусь. 1 июля 2010 г. №148-З О поддержке малого и среднего предпринимательства // Национальный правовой интернет – портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11000148

3. Table of Small Business Size Standards Matched to North American Industry Classification System Codes // U. S. Small Business Administration [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size_Standards_Table.pdf

4. Сравнительный анализ критериев отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу в разных странах // Стратегии бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://docplayer.ru/34601691-Sravnitelnyy-analiz-kriteriev-otneseniya-predpriyatiy-k-malomu-i-srednemu-biznesu-v-raznyh-stranah.html

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)