

УДК 338.45

DOI: 10.21209/2227-9245-2017-23-3-111-125

КРИТЕРИИ ОТНЕСЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ К КАТЕГОРИИ МАЛЫХ

CRITERIA FOR CLASSIFYING ENTERPRISES AS A CATEGORY OF «SMALL»

Л. В. Кох,
 Санкт-Петербургский
 политехнический
 университет Петра
 Великого,
 г. Санкт-Петербург
 lkokh@mail.ru



L. Koxh,
 Peter the Great St.
 Petersburg Polytechnic
 University, Saint-Petersburg

К. А. Куневич,
 Санкт-Петербургский
 политехнический
 университет Петра
 Великого,
 г. Санкт-Петербург
 konstantin_spb@mail.ru



K. Kunevich,
 Peter the Great St. Petersburg
 Polytechnic University,
 Saint-Petersburg

Показан вклад небольших компаний, называемых малыми предприятиями, в экономику таких государств, как США, Япония, Россия, страны Евросоюза. Для разработки экономической политики в области налогообложения, финансирования, государственного регулирования малых предприятий необходимо выработать критерии отнесения предприятий к категории малых. С этой целью авторы исследовали мировую и российскую практику ранжирования предприятий на группы малые, средние, крупные. Показана эволюция критериев количественных ограничений, позволяющих классифицировать предприятия на категории в РФ. Рассмотрены два количественных критерия с позиции законодательства: максимальная численность работающих, максимальный объем продаж, выявлены их достоинства и недостатки. Обоснована нецелесообразность использования отраслевого критерия при установлении предельных значений. Доказана ограниченность количественных критериев как единственных для формирования группы малых предприятий. Качественные критерии ранжирования предприятий должны подчеркнуть специфику деятельности предприятия как малого, среднего или крупного. Обобщены и проанализированы ранее проведенные исследования, касающиеся качественных критериев. Изучены разные точки зрения на проблему выбора качественных критериев, в полной мере раскрывающих специфику малых предприятий. Предложено использовать комбинированный подход. Суть его заключается в том, что при формировании группы малых предприятий следует использовать один из двух количественных критериев, установленных законодательно, плюс три качественных критерия. Доказана возможность и необходимость применения следующих критериев: отсутствие наемного топ-менеджера на постоянной основе; структура капитала компании; простейшая организационная структура и территориальная ограниченность физического присутствия

Ключевые слова: малые предприятия; малое предпринимательство; классификация предприятий; критерии классификации; специфика малых предприятий; отраслевой критерий; количественный критерий; качественный критерий; комбинированный подход; экономическая политика

In the article the authors have demonstrated the contribution of small companies, called «small enterprises» into economy of such countries as USA, Japan, Russia and countries of European Union. In order to develop economic policy in the sphere of taxation, financing, state regulation of small enterprises it is required to elaborate criteria of classifying enterprises as «small» enterprises. To achieve this goal the authors have studied Russian as well as international practice of classifying enterprises into the groups of small, medium and large. In the article, the authors show the evolution of the quantitative restrictions' criteria which serves as a base for classifying enterprises in the Russian Federation. Two quantitative criteria are studied from the state perspective: maximum size of employees, maximum sale volume; pros and cons are uncovered. Inexpediency of the industrial criteria usage during the determination of extreme parameters is justified. Limits of quantitative approach as the only criteria for defining the group of small enterprises are proved. Qualitative criteria of enterprises classification aim to highlight business specifics of small as well as medium and large enterprises. Previously conducted researches related to

qualitative criteria are analyzed and generalized. Different viewpoints on the problem of qualitative criteria selection which would fully describe all business specifics of small enterprises are described. The authors proposed to use the combinative approach. The idea is that while defining the group of small enterprises one should use one of the two quantitative criteria (which are regulated by state) in addition to three qualitative criteria. The authors have proved that it is possible and required to use the following criteria: absence of hired full-time top manager; capital structure of enterprise; simple organizational structure and limited geographical presence

Key words: small enterprises; small business; enterprises classification; classification criteria; specifics of small enterprises; sectoral criteria; quantitative criterion; qualitative criterion; combined approach; economic policy

В рыночной экономике заметную роль играют предприятия, небольшие по размерам и количеству занятых на них людей. Однако, несмотря на свою «малость», суммарный вклад в ВВП страны, в решение проблемы занятости населения, создания новых рабочих мест и подъема общего уровня жизни в государстве этих предприятий значителен. Малые предприятия США создают более 52 % внутреннего валового продукта страны, в Японии – 55 %, а в странах Европейского Союза вклад малых предприятий превышает уже 67 %. В США в малом бизнесе трудится 54 % всего работающего населения страны, в Японии доля занятых на малых предприятиях приближается к 80 %, в странах ЕС на малые компании приходится 70 % всех занятых. Таким образом, во многих странах мира именно малый бизнес становится фундаментом современной экономики, гарантом стабильности в обществе и государстве.

В России статистика по малому бизнесу не такая впечатляющая, как в развитых странах: доля малого бизнеса в ВВП России – 21 %, а количество работающих в малом бизнесе достигает 26 %. Однако проводимая в последнее время политика Правительства РФ в сфере малого предпринимательства направлена на повышение темпов его развития, усиление роли малого бизнеса в экономике страны. Специальные режимы налогообложения, государственные про-

граммы по финансированию деятельности малых предприятий, поддержка малых инновационных предприятий, система грантов для малых научно-исследовательских фирм – все это меры государственной поддержки развития малого бизнеса, которые должны иметь адресный характер.

Следовательно, необходимо четко определить, что является объектом государственной поддержки, а именно, какие предприятия в России относятся к категории «малых».

В мировой практике существуют различные подходы к ранжированию предприятий на категории: микропредприятия, малые, средние, крупные предприятия. В табл. 1 приведены критерии отнесения предприятия к категории малых в некоторых странах Европы, Азии, Америки, Ближнего Востока.

В Российской Федерации Федеральным законом № 209-ФЗ от 24.06.2007 с учетом всех изменяющих и корректирующих его документов, в том числе и Постановления Правительства РФ от 04.04.2016 № 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» на данный момент установлены количественные ограничения, позволяющие классифицировать предприятия на четыре категории (табл. 2).

Таблица 1/Table 1

Критерии отнесения предприятия к категории малых: международный аспект
Criteria for classifying an enterprise as a small one: international dimension

Страна/ country	Отрасли экономики/Sectors of economy	Число работающих, чел./Number of employees, people	Среднегодовой объем реализации/ Average annual sales volume	Дополнительный показатель/ Additional indicator
ЕВРОПА/EUROPE				
Европей- ский Союз/ European Union	–	До 50/Up to 50	10 млн евро/ 10 mln euros	–
Швейцария/ Switzerland	–	До 250/Up to 250	Отсутствует/Absent	–
Норвегия/ Norway	–	До 100/Up to 100	Отсутствует/Absent	–
Швеция/ Sweden	–	До 50/Up to 50	50 млн шведских крон/50 mln Swedish kronor	Валюта баланса: 25 млн шведских крон/Balance sheet: 25 mln Swedish kronor
АЗИЯ/ASIA				
Япония/Japan	Промышленность/ Industry	До 300/Up to 300	Отсутствует/Absent	Капитал, млн йен до 300/up to 300
	Оптовая торговля/ Wholesale	До 100/Up to 100		до 100/up to 100
	Розничная торговля/Retail	До 50/Up to 50		до 50/up to 50
	Сфера услуг/ Services sector	До 50/Up to 50		до 100/up to 100
Китай/China	Производство/ Production	До 300/Up to 300	Отсутствует/Absent	Операционная при- быль: до 30 млн юань/ Operating profit: Up to 30 mln yuan
	Строительство/ Building	До 600/Up to 600		
	Торговля/Trade	До 100/Up to 100		
	Транспортные услуги/ Transport services	До 500/Up to 500		
АМЕРИКА				
США/USA	Большинство отраслей про- мышленности и горное дело/ Most industries and mining	До 500/Up to	До 6 млн долл./ Up to 6 mln doll.	–
	Отдельные промышленные предприятия/Individual industrial enterprises	До 1500/Up to	Не ограничено	–
	Добывающая промышлен- ность/ Mining industry	До 500/Up to	38,5 млн долл./ 38,5 mln doll.	–
	Услуги/Services	До 1000/Up to	27,5 млн долл./ 27,5 mln doll.	–
	Розничная торговля/Retail	До 200/Up to	38,5 млн долл./ 38,5 mln doll.	–
	Транспортные и склад- ские услуги/ Transport and warehousing services	До 1500/Up to	38,5 млн долл./ 38,5 mln doll.	–
БЛИЖНИЙ ВОСТОК/NEAR EAST				
Саудовская Аравия/ Saudi Arabia	–	5...19	1300...6700 тыс. долл./ 1300 ... 6700 thous. doll.	–
Иордания/ Jordan	–	5...20	менее 1400 тыс. долл./ 1300 ... 6700 thous. doll.	–
Йемен/ Yemen	–	–	1000...50000 тыс. долл./ 1300 ... 6700 thous. doll.	–

Классификация предприятий по количественным критериям
Classification of enterprises by quantitative criteria

Показатель/ Index	Микропредприятия/ Microenterprises	Малые предприятия/ Small enterprises	Средние предприятия/ Medium-sized enterprises	Крупные предприятия/ Large enterprises
Размер выручки без учета НДС/ Revenue excluding VAT	120 млн р/120 mln rub.	800 млн р/ 800 mln rub.	2000 млн р/ 2000 mln rub.	свыше 2000 млн р/over 2000 mln rub.
Численность работников/ Number of employees	До 15 чел/Up to 15 people	До 100 чел/ Up to 100 people	101...250 чел/ 101...250 people	свыше 250 чел/over 250 people

В качестве критериев выбраны два показателя, а именно средняя численность работников за предшествующий календарный период и выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость. Второй показатель может быть заменен на балансовую стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) также за предшествующий календарный год.

Следует обратить внимание на тот факт, что в РФ и средняя численность работников, и размер выручки субъектов предпринимательской деятельности определяются вне зависимости от отраслевой принадлежности рассматриваемого предприятия.

В РФ постепенно установились предельные значения, приведенные в табл. 2.

Впервые в России, точнее в СССР, о малом бизнесе заговорили в 1988 г., а понятие «малое предприятие» появилось впервые в 1989 г. в документе «Положение об организации деятельности малых предприятий», одобренном Комиссией по совершенствованию хозяйственного механизма при Совете Министров СССР от 6 июня 1989 г. (протокол № 14). Первый же пункт разъяснял, что данное Положение «распространяется на предприятия, имеющие бесцеховую структуру управления, создаваемые учредителями, работающие на принципах само-

окупаемости и самофинансирования, численность персонала которых, как правило, не превышает 100 человек».

Следующие упоминание дефиниции «малое предприятие» можно найти в Законе СССР от 4 июня 1990 г. № 1529-1 «О предприятиях в СССР», которое в качестве критериев отнесения к малым предприятиям выделило объем хозяйственного оборота и численность работников. Однако данный закон фактически утратил силу в декабре того же года в связи с принятием Постановления Верховного Совета РФ о введении в действие закона РСФСР, который и регулировал деятельность малых предприятий на территории России де-юре до 2002 г., а де-факто – до 1995 г.

14 июня 1995 г. принят Федеральный закон РФ № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». Согласно данному закону, под субъектами малого предпринимательства стали пониматься не государственные, а коммерческие организации. В уставном капитале этих коммерческих организаций доля участия Российской Федерации, ее субъектов, общественных и религиозных организаций, благотворительных фондов не должна была превышать 25 %. Не должна была превышать 25 % и доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства. Этим

же Законом определялась и предельная численность работников за отчетный период (обычно речь шла об одном годе):

- в промышленности – 100 человек;
- в строительстве – 100 человек;
- на транспорте – 100 человек;
- в сельском хозяйстве – 60 человек;
- в научно-технической сфере – 60 человек;
- в оптовой торговле – 50 человек;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек;
- в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек.

Физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, также попадали под определение субъектов малого предпринимательства.

Итогом перечисленных законодательных документов стало то, что к первоначальным критериям отнесения предприятия к категории малых, а именно численность работающих и объем хозяйственного оборота, добавились еще два критерия:

- 1) разделение по сферам деятельности, в которых работали предприятия;
- 2) форма собственности.

Принятый в 1995 г. закон корректировался в силу объективных причин в 2002, 2004, 2006 гг., а с 1 января 2008 г. документ утратил силу в связи с принятием Федерального закона от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», который является действующим на данный момент. С апреля 2016 г. предельные значения выручки от реализации увеличены и установлены на уровне, приведенном в табл. 2.

Анализируя изменение предельных значений, следует отметить три важных факта.

1. В действующем на данный момент Федеральном законе отсутствует отраслевое деление малых предприятий по чис-

ленности, т.е. во всех отраслях экономики установлено единое предельное значение – 100 человек. Отметим тот факт, что 100 – это максимальное из всех возможных предельных значений средней за год численности работников.

Некоторые исследователи считают данный факт недостатком критерия отнесения предприятия к категории «малых».

Е. Я. Литая настаивает на необходимости использования отраслевого критерия при установлении предельных значений [11]. Целесообразным считает установление различных критериев для отнесения предприятий к субъектам малого и среднего предпринимательства для отдельных отраслей и А. Ю. Прохорская [14].

С нашей точки зрения, существование различных предельных значений для малых предприятий в зависимости от сферы их деятельности нецелесообразно и только затрудняет контроль и загромождает нормативные и законодательные акты. Максимально определенное число 100 человек соответствует, как мы далее покажем, мировой практике и интересам малого бизнеса, так как предприятие само определит необходимое число работников, исходя из специфики своей сферы деятельности, и, как правило, это число значительно ниже 100. Официальная статистика показывает, что в среднем количество работающих на одном малом предприятии, независимо от направления деятельности, не достигает и половины предельного значения, несмотря на то, что как количество малых предприятий, так и число занятых на них растет (табл. 3).

2. Увеличилось значение максимальной величины выручки (дохода) предприятия. Для малых предприятий вдвое увеличили предельное значение (с 400 до 800 млн р.), что, несомненно, будет способствовать повышению эффективности деятельности малых предприятий (при увеличении выручки сохранение всех преференций малого бизнеса).

Таблица 3 / Table 3

**Средняя численность работающих на одном малом предприятии
по отраслям экономики**
Average number of employees at one of small enterprises by branches of economy

Отрасль экономики/Branch of economy	2001 г., чел/2001, people	2016 г., чел/2016, people	Темп прироста, %/ Rate of increase, %
В целом по РФ/ In total in the Russian Federation	9	31	244
Промышленность/Industry	12	40	233
Сельское хозяйство/Agriculture	13	42	223
Строительство/Building	12	35	192
Транспорт и связь/Transport and communication	11	33	200
Торговля и общественное питание/Trade and catering	6	34	467
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий/Wholesale and retail trade, repair of motor vehicles, motorcycles, household products	8	24	200
Оптовая и розничная торговля, общественное питание/Wholesale and retail trade, catering	6	34	467
Операции с недвижимым имуществом, аренда/ Operations with real estate, rent	7	33	371
Здравоохранение и социальные услуги/Health and social services	7	33	371
Образование/ Education	9	24	167
Научные исследования и разработки/Research and development	6	37	517

Рассчитано авторами по данным сайта Федеральной службы государственной статистики www.gks.ru

3. При отнесении предприятия к той или иной категории пользуются только одним критерием, т.е. берется наибольшее значение при сравнении среднесписочной численности работников и доходов предприятия. Предположим, что среднесписочная численность предприятия за один год была 106 человек, а выручка от реализации 790 млн р., или, наоборот, среднее за год количество работников не превысило 100, а выручка от реализации выросла по каким-то объективным причинам. Следовательно, в соответствии с буквой закона такое предприятие переходит в категорию средних и выпадает из программ поддержки малого бизнеса, или ему приходится срочно менять или систему налогообложения, или систему финансовой отчетности, или предприятие, само не ведая того, что оно уже не малое, нарушило нормативы, которыми может руководствоваться только

малое предприятие. Однако надо заметить, что в соответствии с действующим законом № 209-ФЗ от 24.07.2007 г. только если предприятие превышает предельные значения в течение трех календарных лет подряд, то оно теряет статус малого.

Таким образом, отнесение предприятий к конкретной категории на основании практически одного критерия не способствует решению поставленных задач по повышению эффективности деятельности и совершенствованию механизмов государственной поддержки предприятий малого и среднего бизнеса.

На несовершенство подобного подхода указывают практически все исследователи, занимающиеся проблемами малого и среднего бизнеса.

Одним из способов решения данной проблемы было бы закрепление законодательно помимо количественных еще и

качественных показателей в качестве критериев дифференциации предприятий по категориям.

Достоинством количественного подхода является удобство и простота использования статистических данных. Количественные критерии могут быть изменены в соответствии с изменениями, происходящими в экономике страны. Например, в случае деноминации легко изменить размер выручки предприятия, если внедрены какие-то глобальные прорывные технологические инновации, может измениться взгляд на необходимое количество работников и т.п.

Недостатком количественных критериев является их негибкость, неучет многих факторов, присущих исключительно малым предприятиям, но не «улавливаемых» количественным (причем единственным) критерием. Установленные законодательно количественные критерии не отвечают требованиям полноты и достаточности, напрашивается вывод о дополнении количественных критериев качественными. Однако, по нашему мнению, применение только качественных критериев в нормативном документе является недопустимым, так как это приведет к субъективной оценке. Таким образом, нами предлагается комбинация количественных и качественных критериев при делении предприятий на категории.

Как показывает мировая практика, основным критерием, на основе которого предприятия различных организационно-правовых форм относятся к субъектам малого предпринимательства, является в первую очередь средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии, максимальный объем продаж, иногда применяются и другие дополнительные показатели, такие как операционная прибыль, балансовая стоимость активов, капитал компании [4; 8; 19–26].

На уровне государственного регулирования количественный критерий деления предприятий на малые, средние и крупные по схеме «количественный показатель (человек или млн р.) → категория предприятия» должен существовать как строго

формальные, исключая возможность двоякого толкования. Именно этим путем развивалось российское законодательство в области малого и среднего бизнеса.

Однако количественные показатели являются достаточно поверхностной оценкой. Они не раскрывают сути деятельности малых, средних и крупных предприятий, не делают акцент на существенных качественных различиях между разными типами предприятиями. Поэтому количественные показатели не представляют информации, необходимой для принятия эффективных управленческих решений, направленных на развитие.

Качественный подход к дифференциации предприятий по его размерам характеризуется выбором основных критериев, которые, в свою очередь, подчеркивали бы специфику деятельности предприятия в соответствии с его отнесением к категории малых, средних и крупных.

Отвечая на вопрос, где проходит линия, разделяющая малые, средние и крупные предприятия, К. Грэй и Дж. Стэнурт заметили: «Никакое универсальное определение малого предприятия не сможет быть достаточным для всех задач. Мойщик окон, независимый магазин с двумя работниками, фермер с трёхстами акрами земли, одним наёмным рабочим и трактором или каким-нибудь другим оборудованием, швейная фабрика с пятьюдесятью сотрудниками — все они сталкиваются с общими проблемами, отличными от проблем транснациональных корпораций. Необходимо не столько иметь для всех задач универсальное определение, точно отделяющее малое предприятие от крупного, сколько сделать полезные обобщения о малых и крупных предприятиях» [22].

Существуют разные точки зрения на проблему выбора качественных критериев, в полной мере раскрывающих специфику малых предприятий.

Например, во Франции, согласно Всеобщей конфедерации мелких и средних предпринимателей, к малым и средним предприятиям относят те, в которых владелец является собственником большей части

капитала, обеспечивает личное руководство наемными работниками, осуществляя постоянный и прямой контакт с ними.

В 1979 г. Ван Хорн [17] при анализе особенностей ведения малого бизнеса выделяет пять характерных черт, которые присущи в стратегическом аспекте малым фирмам:

1) относительно небольшое число производимых продуктов (технологий, услуг, ноу-хау);

2) сравнительно ограниченные ресурсы и мощности (капитал, человеческие ресурсы);

3) менее развитые системы управления, административные процедуры и технологии, необходимые для контроля и оценки стратегического положения компании;

4) несистематичность менеджмента, неформальность отношения к тренинговым и обучающим программам;

5) главные рычаги управления удерживаются основателями предприятия и/или их родственниками.

Российские ученые, исследуя специфику функционирования малых, средних и крупных предприятий, также пытались сформулировать качественные характеристики малого бизнеса.

А. и Л. Колесниковы рассматривали малое предприятие не как уменьшенный вариант крупной компании, а как организацию, деятельность которой принципиально отличается повышенной степенью риска вследствие ведения бизнеса в условиях экономической, а иногда и политической неопределенности; направленностью на внедрение инноваций или их создание; гибкостью к изменениям [9]. С таких же позиций к исследованию малых предприятий подходил и С. В. Иванов, который утверждал, что при разработке государственной политики в странах с рыночной экономикой малое предприятие является «не уменьшенной моделью или промежуточным этапом в развитии крупной фирмы, а представляет собой особую модель со специфическими чертами и законами развития, что требует особого подхода» [7].

А. Шулуc выделил следующие качественные особенности «предпринимательства в масштабе малого предприятия»: единство права собственности и непосредственного управления предприятием; ограниченность масштабов предприятия, которая приводит к особому, личностному характеру отношений между хозяином и работником; относительно небольшие рынки ресурсов и сбыта реализуемого товара; семейное ведение дела и др. [18]. Помимо этих характеристик он выделил жесткую региональную направленность малого бизнеса и ограниченность его выхода за рамки региона не только на этапе закупок сырья и материалов, но и на этапе сбыта продукции. Так как А. Шулуc проводил свои исследования по тематике малых предприятий во второй половине 90-х гг. XX в., некоторые его тезисы уже не актуальны [19]. В частности, речь идет о региональных рынках сбыта продукции малых предприятий. Во втором десятилетии XXI в. можно привести много примеров, когда продукция малых предприятий продается по всему миру и занимает максимальную долю на рынке. Ярким примером в этом случае являются малые предприятия КНР [23]: малые предприятия г. Вэньчжоу выпускают 70 % зажигалок всего мира; малые предприятия г. Цаннань – это 45 % рынка КНР по производству значков; с. Ху – 90 % производства жемчуга в стране. Подобные примеры имеются и в других странах. Они опровергают утверждение, высказанное Л. Колесниковым, Е. В. Романенко и др. учеными [10; 15; 16], что малые предприятия не могут влиять на уровень цен на выпускаемую продукцию.

Следует также учесть современный уровень коммуникаций. Интернет позволяет выходить малым предприятиям со своими услугами и продуктами на национальные и глобальные рынки. Поэтому замкнутость рынков сбыта продукции в пределах одного региона не может являться критерием выделения малых предприятий в отдельную категорию.

Нельзя полностью согласиться с мнением А. Шулуca [19] по поводу высокой за-

висимости малых предприятий от государственной поддержки ввиду ограниченности источников финансирования, настолько высокой, что это можно рассматривать как критерий отнесения предприятия к категории малого. С нашей точки зрения малые предприятия более независимы от государственной поддержки, чем крупные и средние. Последний мировой финансовый кризис полностью подтверждает этот тезис, а именно ни одно малое предприятие не только в России, но и за рубежом не получило государственных дотаций, займом и т.п., весь малый бизнес самостоятельно выходил из кризиса. Все деньги правительства страны уходили на помощь крупным (to big to fail) компаниям, а в России, как правило, госкорпорациям. Поддержка развития малого бизнеса в стране необходима, существуют государственные программы, направленные на решение этой задачи, но возводить государственную поддержку в качественный критерий отнесения предприятия к малому бизнесу является ошибочным выводом.

Важной характеристикой малого предприятия, по мнению А. Шулуса [19] и ряда других ученых [12; 13], также являются тесные связи с крупным бизнесом, при этом малым предприятиям отводятся роль «ведомого». Однако на современном этапе развития малого бизнеса, с одной стороны, законодательно ограничена связь малых предприятий с крупным бизнесом путем установления суммарной доли одного или нескольких юридических лиц в капитале малого предприятия на уровне 49 %, с другой – малые предприятия занимают ведущие позиции в таких сферах экономики, где крупному бизнесу нет места. Если же малые предприятия имеют тесные формальные и неформальные связи с крупными предприятиями, то, в основном, они решают специфические проблемы, проводя научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки для крупных компаний. Сегодня наблюдается другая тенденция взаимосвязи малого и крупного бизнеса, а именно, участие предприятий малого бизнеса в деятельности промышленных кластеров. Именно в

этом направлении следует искать пути повышения эффективности деятельности малых предприятий, рост их стоимости.

Малые предприятия могут иметь и другие формы интеграции с крупными предприятиями.

Малое предприятие может выступать в качестве интрапренера, когда в рамках существующего бизнеса организует новое дело, и, используя ресурсы компании, реализуется инновационный проект, автором идеи которого и является руководитель вновь созданного временного малого предприятия. Неплохо зарекомендовали себя и бизнес-инкубаторы, т.е. организации, оказывающие помощь малым, вновь возникшим, предприятиям по созданию и продвижению инновационных продуктов и услуг. Также возможно создание экономически зависимых, но юридически самостоятельных малой компаний, так называемых сателлит. В этом случае крупное предприятие на основе дилерских или дистрибутивных договоров выступает основным поставщиком или единственным заказчиком малого предприятия. Существуют и другие формы взаимодействия малого и крупного бизнеса. Но отводить малому предприятию роль обслуживающего крупный бизнес и заявлять этот тезис как характерный для всех предприятий малого бизнеса, возводя его в ранг критериальной характеристики, недопустимо и в корне неверно.

Многие исследователи отмечают *специфическую* в зависимости от категории предприятия *систему менеджмента* [2; 3; 6; 13; 14], с чем мы полностью согласны. Для малого бизнеса главным критерием при принятии управленческих решений является наличие мнения и позиции только одного человека (в редких случаях двух человек) – непосредственно собственника фирмы. Предприятиям, относящимся к категориям средних и крупных, характерно наличие наемного менеджмента и возникновение управленческой триады «собственники ↔ Совет директоров ↔ менеджеры» с конфликтом интересов и мотивов поведения при принятии того или иного управленческого решения.

Еще одним качественным критерием, который зависит от категории предприятия, является, на наш взгляд, *способ финансирования деятельности предприятия*. Предприятия малого бизнеса финансируются, как правило, за счет собственных средств, особенно на начальных этапах бизнеса. Им доступны и такие формы финансирования, как краудфандинг, система финансирования P2P, специальные банковские программы по кредитованию малого бизнеса. Средние предприниматели имеют возможность использовать разнообразные формы банковского кредитования, привлекать напрямую инвесторов через займы, выпуск облигаций, векселей, крупные компании, помимо всего перечисленного, имеют возможность финансировать свои проекты за счет выпуска акций.

Важным отличительным критерием малых предприятий является ограниченность территории, на которой они функционируют, производя свою продукцию. Предприятия малого бизнеса, как правило, развиваются в рамках своего региона, для них характерно отсутствие филиалов и представительств даже в своем регионе. Средние предприятия нацелены на расширение межрегионального и международного, в первую очередь, трансграничного сотрудничества.

Некоторые исследователи отмечают в качестве критериев признания предприятия малым размер сделок, т.е. чем больше размер предприятия, тем больше его производительность и сделки [14]. С нашей точки зрения, данный критерий скорее относится к количественным, чем качественным и коррелирует с показателем «среднегодовой объем реализации».

Далеко не для всех малых предприятий характерны такие отличительные особенности, как целевая аудитория (ориентация малых предприятий на конечного потребителя) и полнота производства (малые предприятия нацелены на производство конечного продукта из готовых материалов) [14]. По этой причине мы отвергли эти два критерия, ведь для выявления качественных критериев разделения предприятий на

категории необходимо выявить основные характерные особенности их деятельности и развития.

По этой же причине нами не рассматривались в качестве критерия цели деятельности фирмы и темпы ее развития. Эти два критерия не являются специфичными для всей совокупности малых предприятий. Инновационные малые предприятия, особенно в сфере IT-технологий, имеют высокие темпы развития и ставят амбициозные цели. Малые предприятия в сфере торговли и услуг и развиваются более медленными темпами, и цели их деятельности несколько иные и, как правило, у каждого свои.

Таким образом, как количественные, так и качественные критерии отнесения предприятия к категории малых имеют свои достоинства и недостатки.

К преимуществам использования качественных критериев можно отнести учет специфических факторов, присущих исключительно предприятиям, которые будут относиться к малым, а именно, система менеджмента, взаимодействие с работниками, структура финансирования, территория деятельности и т.п. Однако это порождает и основной недостаток качественных критериев: субъективность при выборе специфических факторов, сложность их формализации, расплывчатость формулировок, невозможность их применения в законодательных актах.

Следовательно, отклонив идею использования исключительно количественных или качественных критериев, приходим к необходимости их комбинирования.

Комбинированный подход известен давно. В 1971 г. в Великобритании Комитет под руководством И. Болтона, получивший название Болтонский комитет, при решении проблемы оценки вклада предприятий малого бизнеса в ряд макроэкономических показателей, таких как ВВП страны, числа работающих на малых предприятиях при оценке уровня занятости и создания рабочих мест, уровень экспорта и других, предложил для определения малой фирмы использовать экономические и статистические показатели.

В докладе Болтонского комитета сформулирована следующая идея: «Простой и даже сверх простой ответ на этот вопрос (почему одни фирмы большие, другие маленькие) содержится в факте существования разномасштабных экономических задач. Это означает, что роль малого бизнеса – в выполнении тех функций, которые они могут выполнить более эффективно, чем крупные, т.е. основой их существования является деятельность, которая не может быть эффективной в крупномасштабной деятельности, экономической деятельности» [1. С. 7]. Члены Болтонского комитета провели сравнительный анализ и обобщили деятельность компаний, относящихся к малому бизнесу в разных странах, пытались найти общие, присущие только малым предприятиям критерии. Но, несмотря на достаточно тщательную проработку этого вопроса, доклад вызвал огромное количество нареканий в несовершенстве как экономического, так и статистического определения малой фирмы. Однако проблема решена, и роль малых фирм в экономике государства продемонстрирована в цифрах.

Комбинированный подход получил распространение и в США. Используя его, американские аналитики малого бизнеса выделяют три типа фирм [10]:

– «домашняя» – численность персонала от 30 до 40 человек, годовой доходом до 2 млн долл., умеренные темпы роста, ограниченность в средствах, неамбициозность в развитии фирмы;

– «инновационная» – численность персонала от 40 до 400 человек, годовой доходом до 10 млн долл. через 5–10 лет, возникает на основе научных изобретений, открытий и новых технологических решений;

– «перспективная» – численность персонала от 500 человек, годовой доходом от 20 до 30 млн долл. через 10–15 лет, высокие темпы роста.

Сразу отметим, что в США данный подход не используется в официальной статистике, сфера его применения – это более глубокие исследования и детализация самого малого бизнеса, а не его сравнение по роли в экономике государства с крупным и

средним бизнесом. Перспективность подобного подхода к отделению малых предприятий от крупных и средних нулевая.

Попытка российских ученых Н. Егоровой и Е. Майна [5] создать на базе количественных и качественных критериев агрегированный критерий не увенчалась успехом. В качестве такого критерия авторы используют экономический капитал малой организации, который включает численность персонала, годовой оборот, стоимость активов, размер капитала, технический уровень производства, особенности организации и управления, способы финансирования, характер связей с партнерами и пр. На практике расчет его сильно затруднен, многие составляющие экономического капитала статистически не отслеживаются, и определить их уровень можно только на основе внутренней информации фирмы.

Подводя итог нашему исследованию, можно сформулировать следующие выводы.

1. Не следует опираться исключительно на количественные критерии, предложенные законодателем, при отнесении предприятия к категории малых, необходимо учесть специфические характеристики функционирования таких фирм.

2. Выбрать качественные критерии, которые действительно присущи только тем предприятиям, которые будут отнесены к категории малых, эти критерии должны иметь абсолютный характер, т.е. все, кто проводил исследования в сфере малого бизнеса, отмечали эти особенности.

3. Отказаться от попытки создать интегрированный показатель отнесения предприятия к категории малых, создать несколько комбинаций критериев для малых предприятий (своеобразную матрицу критериев).

4. Законодательно закрепить виды экономической деятельности (или отрасли/подотрасли экономики), где понятие «малого» к действующему здесь предприятию неприменимо, т.е. предприятия, работающие в этих сферах экономики, могут быть законодательно только средними или

крупными со всеми вытекающими из этого положения последствиями в плане государственной экономической политики. Например, к такому виду деятельности можно отнести добычу, переработку и реализацию нефти, нефтепродуктов, газа; предприятия оборонного комплекса (за исключением малых научных организаций) и т.п.

На основе проведенного исследования нами предлагается следующая комбинация критериев, по которым предприятиям будет присваиваться статус «малое»:

– законодательно закреплённые количественные критерии: размер выручки без учета НДС, среднегодовая численность персонала и ограничение на участие в капитале предприятия;

– отобранные нами качественные критерии, которые как специфические признавали практически все, кто до данного момента проводил исследования деятельности предприятий малого бизнеса (абсолютность критерия).

Первый качественный критерий – это отсутствие наемного топ-менеджера на постоянной основе. Однако при необходимости возможно привлечение на период менее одного года в качестве консультанта специалистов высокого уровня для организации системы управления на предприятии.

Второй качественный критерий – структура капитала компании. Руководитель компании (лично или совместно с членами своей семьи или друзьями) владеет значительной долей в капитале компании, т.е. имеет полный контроль над деятельностью компании. Его (их) доля должна составлять 51 % при условии, что 49 % принадлежит иностранным или российским юридическим лицам, или же 75 %, если оставшиеся 25 % принадлежат либо Российской Федерации, либо субъектам РФ, либо муниципальным образованиям, либо

общественным или религиозным организациям, благотворительным и иным фондам.

Третий качественный критерий – простейшая организационная структура и территориальная ограниченность физического присутствия.

Как правило, малые предприятия имеют линейный тип организационной структуры. У малого предприятия отсутствуют филиалы и представительства в других регионах. Однако, используя возможности сети Интернет, малые предприятия могут расширить рынки сбыта без физического присутствия своей фирмы в других регионах.

Четвертый качественный критерий – способ финансирования деятельности предприятия. Ранее мы доказали, что способы финансирования по своим инструментам у малых предприятий отличаются от крупных и средних. Но монополии у малых предприятий на тот или иной инструмент финансирования нет. Действительно, краудфандинг, система финансирования P2P – это инструменты кредитования преимущественно предприятий малого бизнеса, однако есть множество других инструментов, например те же банковские кредиты, которые доступны для всех категорий предприятий, отличаясь только параметрами самого кредита. И если по критерию «способ финансирования» и можно провести границу, то только с целью отделить крупные предприятия от малых и средних. Поэтому сформулированный нами четвертый критерий в дальнейшем использоваться не будет.

Сформулированные критерии позволяют отделить группу малых предприятий и проанализировать общие тенденции их развития, оценить вклад малого бизнеса в экономику страны, разработать меры государственной поддержки малого бизнеса и т.п.

Список литературы

1. Буянкина А. Н. Малый бизнес: государственное регулирование. М.: ИНФРА-М, 1998. 136 с.
2. Государство и малый бизнес: сб. обзоров. М.: ИНИОН РАН, 1993. 166 с.
3. Гурьянов П. А. Критерии определения размеров малого и среднего бизнеса // Экономика, предпринимательство и право. 2011. № 10 (10). С. 3–12.

4. Евразийский юридический портал [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.eurasialegal.info/index.php?option=com_jcontentplus&view=article&id=1612:2012-11-20-04-22-06&catid=36:2010-12-14-07-45-12 (дата обращения: 28.02.2017).
5. Егорова Н. Е., Майн Е. Р. *Малый бизнес в России: экономический анализ и моделирование*. М.: Центральный экономико-математический институт, Институт социально-экономических проблем народонаселения, 1997. 144 с.
6. Ибрагимов Г. И. Трактовка понятия «малые предприятия» в современной экономической науке // Вестник Удмуртского университета. 2014. Вып. 3. С. 49–53.
7. Иванов С. А. Системное управление факторами внешней среды как основа устойчивого развития малого предпринимательства. СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ. 2000. 262 с.
8. К вопросу о критериях отнесения предприятия к категории малых [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_C1184135-7AED-45C9-BA2E-B086090AB3E0.html (дата обращения: 28.02.2017)
9. Колесников А., Колесникова Л. Малый и средний бизнес: эволюция понятий и проблема определений // Вопросы экономики. 1996. № 7.
10. Колесников Л. Порядок для хаоса: государство и предпринимательство в переходной экономике. М.: Эдиториал, 2001. С. 73–74.
11. Литгау Е. Я. Малые и средние предприятия: критерии разграничения // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 34 (337). С. 55–64.
12. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / под ред. Б. Г. Ясина, А. Ю. Чепуренко, В. В. Буева. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003. 220 с.
13. Мальшев Е. А., Беляев Д. А. Развитие и поддержка малого предпринимательства в Забайкальском крае // Новая экономическая реальность, кластерные инициативы и развитие промышленности (ИНПРОМ-2016): тр. между. науч.-практ. конф. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2016. 612 с.
14. Прохорская А. Ю. Критерии дифференциации понятий малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.lexandbusiness.ru/view-article.php?id=7955> (дата обращения: 28.02.2017).
15. Романенко Е. В. Государство и малое предпринимательство: особенности взаимодействия в современных условиях. М.: Экономика, 2010. 245 с.
16. Фархад Аналоуи, Аждар Карами. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий. М.: Юнити, 2005. 400 с.
17. Хорн Дж. К. Ван. Основы управления финансами. М.: Финансы и статистика, 2003. 800 с.
18. Шулуз А. Субъекты малого предпринимательства и система его государственной поддержки // Российский экономический журнал. 1996. № 5–6. С. 65–76.
19. Шулуз А. Становление поддержки малого предпринимательства в России // Российский экономический журнал. 1997. № 5–6, 7. С. 84–100.
20. European Union, «Annexes accounting report 2011, Sweden» Available at: http://www.ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment/files/annexes_accounting_report_2011/sweden_en.pdf (accessed 28.02.2017).
21. Islamic Banking Opportunities Across Small and Medium Enterprises in MENA Available at: <http://www.ife.org/wps/wcm/connect/7ab5500045503ad09e619ec66d9c728b/Executiv+Summary+final+31-8-2014+.pdf?MOD=AJPERES> (accessed 28.02.2017).
22. Iversen E. Norwegian Small and Medium-Sized Enterprises and the Intellectual Property Rights System: Exploration and Analysis, 2003 Available at: http://www.wipo.int/export/sites/www/sme/en/documents/research/norway/norway_study.pdf (accessed 28.02.2017).
23. Matthew Ward, Chris Rhodes. Small businesses and the UK economy Available at: <http://www.file:///C:/Users/%D0%9B%D0%B0%D1%80%D0%B8%D1%81%D0%B0/Downloads/SN06078.pdf> (accessed 28.02.2017).
24. Sme's in Japan, a new growth driver? Economist Intelligent Unit, 2010 Available at: http://www.economistinsights.com/sites/default/files/EIU_Microsoft_JapanSMEs_FINAL-WEB.pdf (accessed 28.02.2017).
25. Stanworth J., Gray C. 20 Years On: The Small Firm in 1990s. // Small Business Research Trust, 1991.
26. Zhejiang China Commodities City Group Co., Ltd. Available at: http://www.pg.jrj.com.cn/acc/pdf/2005/gp/nb/0322/600415_2004_n.pdf (accessed 28.02.2017).

References

1. Buyankina A. N. *Maly biznes: gosudarstvennoe regulirovanie* [Small business: state regulation]. Moscow: INFRA-M, 1998. 136 p.

2. *Gosudarstvo i malyy biznes* [The state and small business]: Collected articles. Moscow: INION RAS, 1993. 166 p.
3. Guryanov P. A. *Ekonomika, predprinimatelstvo i pravo* (Economics, entrepreneurship and law), 2011, no. 10 (10), pp. 3–12.
4. *Evrasiyskiy yuridicheskiy portal* (Eurasian legal portal) Available at: http://www.eurasialegal.info/index.php?option=com_jcontentplus&view=ar-ticle&id=1612:2012-11-20-04-22-06&catid=36:2010-12-14-07-45-12 (Date of access: 28.02.2017).
5. Egorova N. E., Main E. R. *Malyy biznes v Rossii: ekonomicheskiy analiz i modelirovaniye* [Small business in Russia: economic analysis and modeling]. Moscow: Central Economics and Mathematics Institute, Institute for Social and Economic Problems of Population, 1997. 144 p.
6. Ibragimova G. I. *Vestnik Udmurtskogo universiteta* (Bulletin of the Udmurt University), 2014, issue 3, pp. 49–53.
7. Ivanov S. A. *Sistemnoye upravleniye faktorami vneshney sredy kak osnova ustoychivogo razvitiya malogo predprinimatelstva* [Systemic management of environmental factors as the basis for sustainable development of small business]. St.-Petersburg: Publishing house SPbGUEiF. 2000. 262 p.
8. *K voprosu o kriteriyah otneseniya predpriyatiya k kategorii malyyh* (On the issue of criteria for classifying an enterprise as a small category) Available at: http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_C1184135-7AED-45C9-BA2E-B086090AB3E0.html (Date of access: 28.02.2017).
9. Kolesnikov A., Kolesnikova L. *Voprosy ekonomiki* (Questions of economics), 1996, no. 7.
10. Kolesnikov L. *Poryadok dlja haosa: gosudarstvo i predprinimatelstvo v perehodnoy ekonomike* [Order for Chaos: State and Entrepreneurship in a Transition Economy]. Moscow: Editorial, 2001, pp. 73–74.
11. Litau E. Ya. *Ekonomicheskiy analiz: teoriya i praktika* (Economic analysis: theory and practice), 2013, no. 34 (337), pp. 55–64.
12. *Maloe predprinimatelstvo v Rossii: proshloe, nastoyashchee i budushee* [Small business in Russia: past, present and future]; ed. B. G. Yasin, A. Yu. Chepurenskiy, V. V. Bueva. Moscow: Fund «Liberal Mission», 2003. 220 p.
13. Malyshev E. A., Belyaev D. A. *Novaya ekonomicheskaya realnost, klasternyye initsiativy i razvitiye promyshlennosti* (New economic reality, cluster initiatives and industry development): reports of Intl. scientific-practical. conf. St.-Petersburg: Publishing house of Polytechnic. Univ., 2016. 612 p.
14. Prokhorskaya A. Yu. *Kriterii differentsiatsii ponyatiy malogo i srednego predprinimatelstva* (Criteria of differentiation of concepts of small and medium-sized business) Available at: <http://www.lexandbusiness.ru/view-article.php?id=7955> (Date of access: 28.02.2017).
15. Romanenko E. V. *Gosudarstvo i maloe predprinimatelstvo: osobennosti vzaimodeystviya v sovremennykh usloviyakh* [State and small business: features of interaction in modern conditions]. Moscow: Economics, 2010. 245 p.
16. Farhad Analoui, Azhdar Karami. *Strategicheskiy menedzhment malyyh i srednih predpriyatiy* [Strategic management of small and medium-sized enterprises]. Moscow: Unity, 2005. 400 p.
17. Horn J. K. Van. *Osnovy upravleniya finansami* [Fundamentals of financial management]. Moscow: Finance and Statistics, 2003. 800 p.
18. Shulus A. *Rossiyskiy ekonomicheskiy zhurnal* (Russian Economic Journal), 1996, no. 5–6, pp. 65–76.
19. Shulus A. *Rossiyskiy ekonomicheskiy zhurnal* (Russian Economic Journal), 1997, no. 5–6, 7, pp. 84–100.
20. *European Union, «Annexes accounting report 2011, Sweden»* (European Union, «Annexes accounting report 2011, Sweden») Available at: http://www.ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment/files/annexes_accounting_report_2011/sweden_en.pdf (Date of access: 28.02.2017).
21. *Islamic Banking Opportunities Across Small and Medium Enterprises in MENA* (Islamic Banking Opportunities Across Small and Medium Enterprises in MENA) Available at: <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/7ab5500045503ad09e619ec66d9c728b/Executiv+Summary+final+31-8-2014+.pdf?MOD=AJPERES> (Date of access: 28.02.2017).
22. Iversen E. *Norwegian Small and Medium-Sized Enterprises and the Intellectual Property Rights System: Exploration and Analysis* (Norwegian Small and Medium-Sized Enterprises and the Intellectual Property Rights System: Exploration and Analysis), 2003 Available at: http://www.wipo.int/export/sites/www/sme/en/documents/research/norway/norway_study.pdf (Date of access: 28.02.2017).
23. Matthew Ward, Chris Rhodes. *Small businesses and the UK economy* (Small businesses and the UK economy) Available at: <http://www.file:///C:/Users/%D0%9B%D0%B0%D1%80%D0%B8%D1%81%D0%B0/Downloads/SN06078.pdf> (Date of access: 28.02.2017).
24. *Sme's in Japan, a new growth driver? Economist Intelligent Unit* (Sme's in Japan, a new growth driver? Economist Intelligent Unit), 2010 Available at: http://www.economistinsights.com/sites/default/files/EIU_Microsoft_JapanSMEs_FINAL-WEB.pdf (Date of access: 28.02.2017).

25. Stanworth J., Gray C. *Small Business Research Trust* (Small Business Research Trust), 1991.

26. *Zhejiang China Commodities City Group Co., Ltd.* (Zhejiang China Commodities City Group Co., Ltd.) Available at: http://www.pg.jrj.com.cn/acc/pdf/2005/gp/nb/0322/600415_2004_n.pdf (Date of access: 28.02.2017).

Коротко об авторах

Кох Лариса Вячеславовна, д-р экон. наук, профессор, Международная высшая школа управления, профессор, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, г. Санкт-Петербург, Россия. Область научных интересов: экономика отрасли, малый бизнес, кластерная структура экономики, стратегический менеджмент
lkokh@mail.ru

Куневич Константин Алексеевич, аспирант, Международная высшая школа управления, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, г. Санкт-Петербург, Россия. Область научных интересов: малый промышленные предприятия, кластерная структура экономики, стратегический менеджмент
konstantin_spb@mail.ru

Briefly about the authors

Larisa Kokh, doctor of economic sciences, professor, Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, Saint-Petersburg, Russia. Sphere of scientific interests: economics, small business, cluster structure of economy, strategic management

Konstantin Kunevich, postgraduate, Peter the Great St.-Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg, Russia. Sphere of scientific interests: small industry, cluster structure of economy, strategic management

Образец цитирования

Кох Л. В., Куневич К. А. Критерии отнесения предприятий к категории малых // Вестн. Забайкал. гос. ун-та. 2017. Т. 23. № 3. С. 111–125. DOI: 10.21209/2227-9245-2017-23-3-111-125.

Kokh L., Kunevich K. Criteria for classifying enterprises as a category of «small» // Transbaikal State University Journal, 2017, vol. 23, no. 3, pp. 111–125. DOI: 10.21209/2227-9245-2017-23-3-111-125.

Дата поступления статьи: 01.03.2017 г.
Дата опубликования статьи: 31.03.2017 г.

