

УДК 334.722.1

Процай А. Ф.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К КРИТЕРИЯМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Решение проблем развития малого предпринимательства тормозится отсутствием единого подхода к определению малого предприятия. Отдельные попытки зарубежных [1] и отечественных исследований выработать единое или обобщенное такое определение не привели к успеху. В разных странах разными авторами предлагаются такие варианты раскрытия понятия размера предприятия (организации), как, например, "масштабность операций" (the scale of operations) или "пределы организации (организационной структуры) и ее ответственности (задач)" ("the scope of an organization and its responsibilities"). Наиболее часто в исследовательских целях используют показатели "число занятых", "стоимость активов", "годовой оборот" и др. При этом, вследствие разнообразия подходов, к тому же варьирующихся по числовым значениям тех или иных показателей, использование различных параметров в качестве границ изменения выбранных критериев неизбежно обуславливает проблему сопоставимости на различных уровнях сравнительного анализа. В зависимости от выбранного критерия одно и то же предприятие может быть одновременно отнесено к крупным, средним или малым предприятиям. Например, рекламная фирма с огромным оборотом, относительно средним масштабом операций и с небольшим числом сотрудников. Сравним, например, оборот фирм в музыкальной индустрии, бизнес - образовании и в промышленности, строительстве. К. Грей и Дж. Стенуорт делают следующий вывод: "Никакое универсальное определение малого предприятия не сможет быть достаточным для всех задач. Мойщик окон, независимый магазин с двумя работниками, фермер с 300 -ми акрами земли, одним наемным рабочим и трактором, швейная фабрика с 50-ю 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"[2].

Сегодня в мире насчитывается более 50 статистических критериев отнесения предприятия к группе малых и средних. В самом общем виде их можно подразделить на качественные (простота системы управления, совмещение в одном лице функций собственника и менеджера, небольшая доля рынка и небольшая пространственная сфера деятельности (обычно в границах отдельного района), достаточно четко определенная (обычно она определяется самим собственником)

цель деятельности и т.д.) и количественные (численность занятых на предприятии, стоимость основного капитала, объем продаж и т.п.).

Критерии отнесения предприятия к малому предпринимательству существенно разнятся при переходе от страны к стране, а также от одной сферы приложения капитала к другой.

В Японии главными критериями определения мелких и средних предприятий являются величина капитала, численность рабочих и отраслевая принадлежность.

В Германии при отнесении предприятий к сектору мелкого и среднего предпринимательства применяют следующие критерии:

- единство собственности и управления;
- так называемая обозримость предприятия (ограниченность его масштабов), что позволяет достичь высокой степени трудовой мотивации работников;
- особая роль руководителя такого предприятия (который оказывается непосредственно включенным в процесс производства);
- так называемое семейное ведение дела;
- особый характер финансирования (преимущественно за счет банковских кредитов), что порождает нехватку капитала.

В Великобритании используются критерии величины оборота, активов и средней численности занятых.

В США малые предприятия должны соответствовать следующим качественным критериям: управляться независимыми собственниками и не занимать доминирующего положения на рынке. Количественные же критерии (численность наемных работников, оборот) зависят от сферы деятельности малых предприятий.

В Швеции помимо показателя численности занятых используется ряд других: стадия роста; отрасль экономики; сфера деятельности (местные, региональные, общенациональные масштабы); особенности владельцев предприятий и менеджеров (например, иностранцы, женщины и т.д.) и др.

В ряде восточноевропейских стран применяются такие взаимосвязанные показатели размера предприятия, как средняя численность промышленно-производственного персонала; объем валовой продукции; объем производственных фондов.

Количественный критерий положен в основу классификации предприятий в России. Советское законодательство устанавливало два критерия определения размера предприятия как малого - численность работников и объем хозяйственного оборота. Постановление Правительства РФ от 18. 07. 1991г. № 406 "О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР", принятое 18 июля 1991 г., оставило в силе только критерий численности работников.

В соответствии с Законом РФ от 14. 06. 1995 г. №88-ФЗ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации", во-первых, к лимитам по численности добавлены ограничения по форме собственности и составу учредителей. Если раньше малые предприятия могли основываться на любой форме собственности, то теперь статус малого получили только предприятия, в уставном капитале которых не более 25% составляют:

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К КРИТЕРИЯМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

- доля федеральных органов, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов;
- доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства.

Во-вторых, значительно сокращен верхний предел численности работников ряда малых предприятий.

Для малых предприятий в сфере промышленности и строительства он уменьшен с 200 до 100 человек, в научно-технической сфере - со 100 до 60. В то же время увеличен верхний предел количества работающих для малых предприятий в сфере транспорта (с 50 до 100), сельского хозяйства (с 50 до 60) и в непромышленной сфере с 15 до 30 (для розничной торговли и бытового обслуживания) или с 15 до 50 (для оптовой торговли и других видов деятельности).

Кроме того, действующее российское законодательство относит к субъектам малого предпринимательства как индивидуальных предпринимателей, так и коммерческие организации любой организационно-правовой формы. Но, например, в акционерном обществе открытого типа при небольшом количестве работающих могут быть сотни и тысячи акционеров.

На Украине субъектами малого предпринимательства по Указу Президента Украины "О государственной поддержке малого предпринимательства" от 12. 05. 98г. считаются:

- индивидуальные предприниматели, т.е. физические лица, зарегистрированные как субъекты предпринимательской деятельности и занимающиеся ею без создания юридического лица;
- предпринимательские организации со статусом юридического лица, любой организационно - правовой формы и формы собственности (кроме доверительных обществ, банков, страховых компаний, прочих финансово - кредитных и небанковских финансовых учреждений), а также субъекты предпринимательства, в уставном фонде которых доли, принадлежащие юридическим лицам - участникам и учредителям данных субъектов, не являющихся субъектами малого предпринимательства, не превышают 25%.

Кроме этого, эти субъекты должны отвечать следующим критериям:

- среднесписочная численность работающих за отчетный период не превышает 50 человек (при этом учитываются все работники, в том числе работающие по гражданско-правовым договорам и совместительству);
- объем выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) за год не превышает 1 млн. гривен.

Таким образом, в Указе Президента Украины определено, какие субъекты хозяйствования считаются обладающими статусом малого предпринимателя. В то время, как все физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, отнесены к числу субъектов малого предпринимательства, в отношении юридических лиц установлены определенные требования. Предъявляемые к ним жесткие ограничения для отнесения к субъектам малого предпринимательства касаются трех аспектов их

деятельности: уставного фонда, среднесписочной численности работающих и объемов выручки от реализации продукции.

Следует отметить, что критерии субъекта малого предпринимательства, названные в вышеназванном Указе, существенно отличаются от определения этого понятия в других нормативных актах, в частности, в Законе Украины "О предприятиях", в соответствии с которым максимальное число работающих на малом предприятии составляет от 15 - до 200 человек (в зависимости от отрасли).

В общей категории субъектов малого предпринимательства Указ Президента Украины от 12. 05. 98г. выделяет в качестве специальной категории микропредприятия - субъекты малого предпринимательства со среднесписочной численностью работающих за отчетный период 10 человек включительно и объемом выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) за год не свыше 250 тыс. грн.

В АРК отнесение предприятий к категории малых осуществляется по критерию численности занятых в них. Так, например, в промышленности, сельском хозяйстве и лесном хозяйстве до 50 человек, в транспорте и связи до 20 человек, в торговле и общественном питании до 15, в производственных видах бытового обслуживания населения и коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка до 10 человек.

Обобщая существующие подходы к определению малых предприятий можно выделить три варианта: количественный, качественный и комбинированный.

В определениях малых предприятий, основанных на количественном подходе, чаще всего используют такие легко доступные для анализа критерии, как число занятых, объем продаж (оборот), балансовая стоимость активов.

При этом известны определения, основанные только на применении одного из данных критериев (например, прежнее определение ЕС-численность занятых); (табл.1)

Таблица 1.

**Определение малого и среднего предприятий по методологии ЕС
(январь, 1995г.)**

Предприятия	Численность занятых, человек	Годовой оборот, млн. ЭКЮ	Баланс, млн. ЭКЮ
Малое	Менее 50	Менее 4	Менее 2
Среднее	50-250	Менее 16	Менее 8

Однако, хотя подобные критерии и являются наиболее распространенными, разброс мнений о количественных параметрах изменения таких критериев чрезвычайно широк даже в пределах одной и той же страны, не говоря уже о разных странах.

Об ограниченности количественных критериев свидетельствует и тот факт, что показатель численности занятых "работает" только для предприятий со сходным ассортиментом выпускаемой продукции, критерий величины стоимости основных фондов требует учета цен, технической оснащенности и др., показатель объема произведенной продукции затруднительно применять в условиях несопоставимости различных видов продукции.

Качественные варианты определений предусматривают использование качественных критериев. Возможно также дополнение качественного определения некоторыми количественными показателями. Однако и такой подход опирается в основном на субъективные суждения и опыт, но при этом делается акцент на отличия, "интуитивно" известные как присущие компаниям того или иного размера [3]. Делаются также попытки определить размер "малого", "среднего" и "крупного предприятий" через рассмотрение, по сути, эффектов или последствий влияния размера на характер деятельности фирмы.

В качестве примера такого подхода Р. Бруксбэнк [1] приводит определение Ван Хорна (Нидерланды, 1979г.) При анализе особенностей стратегического планирования малых фирм Ван Хорн выделяет пять характерных черт, присущих в стратегическом аспекте малым фирмам:

- относительно небольшое число производимых продуктов (технологий, услуг, ноу-хау);
- сравнительно ограниченные ресурсы и мощности (капитал, человеческие ресурсы и т.д.);
- менее развитые системы управления, административных процедур и технологий, необходимых для оценки и контроля стратегического положения компании;
- не систематичность менеджмента, не формальность отношения к тренинговым и обучающим программам;
- главные управленческие должности и большинство акций удерживаются основателями предприятия и /или их родственниками.

На базе этих качественных критериев, а также своего опыта консультирования в Нидерландах Ван Хорн предложил считать средними предприятия с численностью занятых от 50 до 500 человек и оборотом в 1-33 млн. ф. ст.

Другим примером качественного подхода является методика, разработанная Х. Велу [4] на основе исследований процессов развития организаций. Он идентифицирует ряд характеристик, присущих предприятиям разного размера - от малых до крупных (табл.2).

В этом исследовании делается вывод о том, что британские средние по размеру компании - это предприятия с численностью занятых от 25 до 500 человек.

Широкое распространение в западных странах получила также "теория этапов роста фирмы" (или просто "теория роста компании"), появившаяся в результате исследований в области "организационного поведения" ("organizational behavior") и также давшая толчок к распространению качественных определений размера фирмы на основе выделения характерных этапов ее развития. И хотя ни один из вариантов теории роста фирмы не связан напрямую с определением размера предприятия, ряд исследователей используют эту концепцию для развития качественных вариантов определения размера фирмы.

Один из вариантов данной теории фокусируется на стратегии развития продукта как индикатор этапа роста предприятия. При этом большинство авторов рассматривают компании как предприятия, развивающиеся начиная от малой фирмы, ориентированной на производство одного продукта, до крупной с ориентацией на диверсификацию своей деятельности по производству большого

числа продуктов (технологий, услуг, ноу-хау) - компании - конгломерата. Для характеристики этапа развития продукта используется "коэффициент специализации" (specialisation ratio), равный отношению годового дохода фирмы к ее общим затратам на производство и сбыт основного продукта.

Таблица 2

Варианты качественного определения размера фирмы по Х. Велу (1980г.)

	Малый бизнес	Малый - средний бизнес	Средний - крупный бизнес	Крупный бизнес
Цели	Определяются рынком, интуитивно, с импровизациями	Корректируются рынком и специальной стратегией, интуитивно	Корректируются рынком и стратегией, изобретательно	Доминирование на рынке, систематически и стратегически
Менеджмент	Личный, авторитарный, прямой	Личный, консультации с ключевыми партнерами, специалистами	Личный, небольшая команда специалистов, использование внешних экспертов	Командный, большая команда специалистов, функциональная оргструктура, консультационная структура
Продукт	Нет планирования, нет маркетинговых исследований	Краткосрочное планирование без маркетинговых исследований	Краткосрочное и нерегулярное долгосрочное планирование, несистематические маркетинговые исследования	Долгосрочное планирование, регулярные маркетинговые исследования
Персонал	Личные отношения "босс-сотрудник" по принципу "большая семья", высокая степень мотивации и вовлеченности, слабое влияние профсоюзов, нет СТК	Личные отношения "наиматель - коллектив сотрудников", некоторая степень вовлеченности, небольшое влияние профсоюзов, нет СТК	Отношения сотрудничества, организационная "среда", некоторая степень мотивации, усиление влияния профсоюзов, совет трудового коллектива	Строгая иерархия отношений, сотрудничество в коллективах, отсутствие вовлеченности (только у топ-менеджеров), трудно повысить мотивацию, сильные профсоюзы, СТК
Финансы	Семья, банк	Семья, банк	Семья, банк, акции	Банк, акции

Преимущества качественного подхода являются достижение некоторой степени его теоретического обоснования и учет широкого спектра "интуитивно" присущих разным предприятиям качественных критериев, таких, как "система менеджмента", "система контроля производительности", "система мотивации производительности" и т.д. Основными недостатками этого подхода являются сложность практического его применения, обусловленная, в частности, трудностью доступа к внутрифирменной информации для определения ряда характеристик, таких, например, как "система менеджмента", а также достаточно широкий спектр самих критериев.

Чисто качественное определение малой фирмы можно сформулировать посредством выделения основных характерных особенностей ее существования и развития. Этот подход интересен прежде всего тем, что рассматривает малую

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К КРИТЕРИЯМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

фирму не как уменьшенный вариант большой компании, а как организацию, деятельность которой качественно отличается от крупных предприятий следующими специфическими чертами: высокой степенью неопределенности; потенциально более высокой способностью к внедрению инноваций (в широком смысле); постоянным развитием и адаптируемостью к изменениям.

Характерным примером комбинированного подхода является определение малой фирмы, предложенное в 1971 г. в докладе Болтонского комитета (Великобритания), явившемся, по сути, первым примером серьезного рассмотрения проблемы развития малого бизнеса. В нем приведены результаты сравнительного анализа некоторых аспектов развития малых фирм в разных странах, что было первой попыткой осмысления проблемы в международном контексте.

Пытаясь устранить недостатки количественного подхода, Болтонский комитет предложил так называемые "экономическое" и "статистическое" определение малой фирмы. Согласно экономическому определению, к малым относятся фирмы, удовлетворяющие следующим трем условиям:

- фирма владеет относительно небольшой долей рынка в рыночном пространстве ее сферы деятельности;
- управление фирмой осуществляется ее владельцем (или соучредителями) лично, а не посредством формализованной управленческой структуры;
- фирма является независимой (не представляет собой часть крупного предприятия).

Статистическое определение предполагалось использовать для выявления вклада предприятий малого бизнеса в валовой национальный продукт, в решение проблемы занятости, экспортную деятельность, развитие инноваций и т.д., а также для анализа изменений соответствующих показателей во времени и обеспечения возможности проведения сопоставлений на международном уровне.

Данные таблицы 3 иллюстрируют также использование различных определений для разных отраслей и вариации одних и тех же "критериев малости" для различных сфер деятельности.

Таблица 3

Статистическое определение малой фирмы по методологии Болтонского комитета

Отрасли 1	Определение 2
Промышленность	Число занятых не более 200
Строительство, добыча полезных ископаемых	Число занятых не более 25
Розничная торговля, услуги	Оборот не более 50 000ф.ст.
Продажа автомобилей	Оборот не более 100 000ф.ст.
Оптовая торговля	Оборот не более 200 000 ф. ст.
Транспорт	В собственности фирмы не более 5 транспортных средств
Общественное питание	Все самостоятельные предприятия, исключая чьи-либо отделения и предприятия, управляемые пивоваренными заводами

Источник: Bolton Committee Report (1971).

Другой спорный аспект болтонского экономического определения - утверждение о невозможности для малой фирмы влиять на свой рыночный сегмент, например, на цены посредством изменения количества выпускаемых ею продуктов. Это утверждение, по сути, базируется на принятии того факта, что малая фирма действует в контексте совершенной конкуренции. На практике, однако, многие малые фирмы развиваются успешно, находя свои ниши. Обеспечивая присутствие на рынке в высокой степени специализированных услуг или продуктов, например, в достаточно изолированной в географическом плане местности, они часто не испытывают особой конкуренции. В результате в краткосрочном или даже среднесрочном временном интервале малые фирмы оказываются в положении, позволяющем им удерживать достаточно высокие цены и достигать при этом более высокой рентабельности, чем в крупных предприятиях той же отрасли.

Статистическое определение Болтонского комитета также подвергалось серьезной критике по различным аспектам. В качестве его недостатков отмечались следующие:

- широкий спектр применяемых критериев "малости";
- наличие разных числовых параметров изменения критериев для разных отраслей, затрудняющих использование такого определения;
- непосредственное использование денежных единиц, что неизбежно приводит к трудностям учета изменений их стоимости во времени;
- применение критериев численности занятых при сопоставлении деятельности малых и крупных фирм с течением времени также приводит к определенным затруднениям в связи с неравномерным изменением количества валового национального продукта на человека для различных отраслей;
- единое статистическое определение, несмотря на отдельные вариации его составляющих для различных отраслей, подразумевает тем не менее однородность сообщества малых фирм.

Исследователями, пытающимся делать какие-либо выводы на основании статистики разных стран, необходимо быть особенно внимательными, так как существуют дополнительные "подводные камни", способные существенно исказить "истинное" положение дел:

- различные подходы к формированию и определению МСП в разных странах (в докладе РАРМП[5] приводится 18 вариантов определений МСП);
- даже в рамках общих подходов - различия традиционн сложившихся в разных странах способов учета появившихся на рынке предприятий и уходящих с рынка фирм;
- даже при полном совпадении определений и числовых параметров используемых критериев возможны неожиданности. Например способы учета численности как частично занятых на предприятии, так и самозанятых могут различаться для разных стран;
- статистика малых предприятий в разных странах по-разному учитывает малые фирмы, являющиеся отделениями других компаний.

Таким образом, статистические данные по малому предпринимательству могут использоваться в различных дискуссиях в спекулятивных целях. Избежать таких неприятных последствий текущей реальной ситуации в этой области можно лишь посредством объединения усилий ученых, политиков и самих предпринимателей.

Дебаты специалистов западных стран по проблеме определения малого предприятия не закончены. В нашей стране при рассмотрении проблемы определения малого предприятия внимание специалистов и политиков концентрируется в основном на связанных с ней вопросах налогообложения и государственной поддержке малого бизнеса.

При разработке отечественных вариантов полезно осмысление опыта стран, в которых исследуемый сектор развивается уже около двух десятков лет. Особо надо подчеркнуть, что вряд ли существует единственное верное для всех целей определение малого и/или среднего предприятия, учитывая расплывчивость переходных границ между качественными определениями "малый - средний - крупный бизнес".

Поэтому на наш взгляд, для различных целей и задач вполне правомерно использование разных подходов.

В постановочном плане можно предложить в качестве одного из вариантов комбинированного способа классификации предприятий методом сравнения с эталонным предприятием определенной отрасли производства продукции и услуг. За эталон следует принять комплексно обоснованный оптимальный размер предприятия. При этом эталонное предприятие можно считать нижней границей крупного предпринимательства и одновременно верхним пределом для среднего предприятия соответствующей отрасли.

Представляет интерес также интегральный критерий отнесения предприятий к малым и средним, который учитывал бы качественные стороны их деятельности (роль в общественном производстве, организационно-правовую форму предприятия и др.). В этом смысле интересна идея сочетания законодательно установленных критериев отнесения предприятий к числу малых и средних, которые носили бы характер рамочных, с системой региональных показателей, более точно и конкретно устанавливающих границы малого бизнеса.

Список литературы

1. Brooksbank R. Defining the Small Business: A New Classification of Company Size. - Entrepreneurship and regional Development, 1997, #3, p.17-31.
2. Stanworth J., Gray C. Bolton. 20 years on: the small firm in 1990s.
3. Колесников А., Колесникова Л. Малый и средний бизнес эволюция понятий и проблема определения // Вопросы экономики 1996. -№ 7.- С.46-58.
4. Velu H.A.F. The development process of the personally managed enterprise.- European foundation for management development's. 10th seminar on small business, 1980. p.1-21.
5. Малый бизнес России. Проблемы и перспективы. Аналитический доклад. РАРМП.-М., 1996.