



Институт
Экономической
Политики
имени Е.Т. Гайдара

Малый и средний бизнес как фактор экономического роста России

В.А. Баринов
С.П. Земцов
А.Ю. Кнобель
А.Н. Лодынков



УДК [338.246.027:334.772.012.63/.64](470+571)
ББК 65.290.31-18(2Рос)

M20 **Малый и средний бизнес как фактор экономического роста России** / Ин-т экон. политики им. Е.Т. Гайдара. – М. : Изд-во Ин-та Гайдара, 2019. – 308 с. : ил. – (Научные труды / Ин-т экон. политики имени Е.Т. Гайдара; № 178Р). – ISBN 978-5-93255-548-4.

В настоящее издание вошли две работы ведущих специалистов Института экономической политики имени Е.Г. Гайдара, подготовленные по результатам научно-исследовательских работ Института в 2018 г. Обе работы посвящены вопросам функционирования сферы малых и средних предприятий (МСП). В первой работе «Статистика сферы малых и средних предприятий в России и в мире» авторы отмечают серьезные межстрановые расхождения в методологии подсчета статистических показателей сферы МСП и в самих критериях ее определения. Без понимания этих различий межстрановые статистические сопоставления теряют смысл. Использование мирового опыта поддержки и развития сферы МСП предполагает ясное представление о различиях в критериях определения данной сферы и соответственно в статистических данных, публикуемых в отчетах международных организаций. Во второй работе «Сравнительный анализ государственной поддержки экспорта малых и средних предприятий в региональном аспекте» авторы акцентируют внимание на сложившейся в России системе поддержки экспорта и отмечают серьезные недостатки, не позволяющие в достаточной степени ориентировать малые и средние предприятия на занятие экспортной деятельностью. В основе методологии исследования оценки влияние мер региональной поддержки экспорта на объемы как совокупного регионального экспорта, так и экспорта малых и средних предприятий лежат эконометрические модели.

Рецензент:

Картаев Ф.С., доктор экономических наук, заведующий кафедрой математических методов анализа экономики экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова

Small and Mid-Sized Business as a Factor of Economic Growth in Russia

The present edition includes two papers by the leading experts of the Gaidar Institute for Economic Policy. The papers in question are based on the outputs of research carried out by the Gaidar Institute in 2018. Both the papers deal with operation of the sector of small and mid-sized business (SMB). In the first paper – “The Statistics of the Sector of Small and Mid-Sized Business in Russia and the World” – the authors note that there are serious differences in the methods of calculating statistical indices related to the SMB sector and definition criteria. Without understanding those differences, there is no point in inter-country statistical comparison. Utilization of international experience in facilitating and promoting the SMB sector suggests that there is clear awareness of the differences in this sector’s definition criteria and, consequently, statistical data published in international organizations’ reports. In the other paper – “Comparative Analysis of the Government’s Support to Exports by Small and Mid-Sized Businesses in the Regional Aspect” – the authors elaborate on the existing patterns of support to exports in Russia and point to serious disadvantages which largely prevent small and mid-sized businesses from engaging in export activities. The methods of analyzing the assessment of the impact of export support measures at the regional level on the volumes both of the overall regional exports and exports by small and mid-sized businesses are based on econometric models.

Reviewer:

F.S. Kartayev, Doctor of Economics, Head of the Department for Mathematical Methods of Economic Analysis, Department of Economics, the M.V. Lomonosov Moscow State University

JEL Classification: L25, L52, M13, R38, F13, F23

УДК [338.246.027:334.772.012.63/.64](470+571)
ББК 65.290.31-18(2Рос)

ISBN 978-5-93255-548-4

© Институт Гайдара, 2019

Содержание

Введение.....	5
<i>В.А. Баринова, С.П. Земцов</i>	
Статистика сферы малых и средних предприятий в России и в мире.....	9
Введение	11
1. Подходы к определению малых и средних предприятий за рубежом.....	13
2. Основные статистические показатели, используемые для оценки развития сферы малых и средних предприятий за рубежом.....	67
3. Статистика малых и средних предприятий в России	93
4. Показатели «Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 г.»	121
5. Рекомендации по проведению международных статистических сопоставлений в сфере МСП	141
Заключение.....	151
Список использованных источников	153
Приложение.....	161
 <i>А.Ю. Кнобель, А.Н. Лощенкова</i>	
Сравнительный анализ государственной поддержки экспорта малых и средних предприятий в региональном аспекте.....	167
Введение	169
1. Сравнительный анализ системы поддержки экспорта малых и средних предприятий	171
2. Обзор и анализ теоретической и эмпирической литературы по оценке влияния государственных расходов на поддержку экспорта на объемы экспортных поставок малыми и средними предприятиями	227
3. Эмпирическая оценка влияния расходов на поддержку экспорта в рамках региональных программ на объемы экспортных поставок малыми и средними предприятиями	261
Заключение.....	285
Список использованных источников	289
Об авторах.....	305

В.А. Баринова, С.П. Земцов

**Статистика сферы малых и средних предприятий
в России и в мире**

Введение

В последнее время внимание к предпринимательству со стороны государства повышается, оно активно поддерживает малый и средний бизнес. В 2016 г. была принята «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 г.» (далее – «Стратегия»), в которой по итогам международных сопоставлений были сделаны выводы о том, что малый и средний бизнес в России по целому ряду показателей значительно отстает от аналогичного сектора в развитых странах.

В рамках реализации «Стратегии» и сопутствующего ей плана мероприятий («дорожной карты») по реализации «Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 г.» поставлены цели по достижению ряда статистических показателей, в том числе:

- повышение в 2,5 раза в реальном выражении оборота малых и средних предприятий по отношению к 2014 г.;
- рост в 2 раза производительности труда в секторе малого и среднего предпринимательства в реальном выражении по отношению к 2014 г.;
- увеличение до 20% доли обрабатывающей промышленности в обороте сектора малого и среднего предпринимательства (без учета индивидуальных предпринимателей);
- повышение до 35% доли занятого населения в секторе малого и среднего предпринимательства в общей численности занятого населения.

Стратегическим ориентиром является рост вклада малых и средних предприятий в ВВП страны в 2 раза (с 20 до 40%), что будет соответствовать уровню развитых стран.

В то же время наблюдаются серьезные межстрановые расхождения в методологии подсчета статистических показателей сферы МСП и в самих критериях определения МСП. Без понимания этих различий межстрановые статистические

сопоставления теряют смысл. Для того чтобы учитывать мировой опыт поддержки и развития сферы МСП, необходимо прояснить различия в критериях определения данной сферы и, соответственно, в статистических данных, публикуемых в отчетах международных организаций.

1. Подходы к определению малых и средних предприятий за рубежом

Малые и средние предприятия играют важную роль в экономиках развитых и развивающихся стран. В ЕС малые и средние предприятия – это 99% всех компаний [1] и 85% всех рабочих мест [2]. В Китае в 2015 г. на сектор МСП пришлось 97,9% всех компаний, 53,4% всех активов, 62% выручки и 64,3% прибыли. Также китайские малые и средние предприятия обеспечили в 2015 г. около 58% ВВП и 68% объемов экспорта. В Китае на долю МСП приходится 82% рабочих мест и 75% вновь создаваемых рабочих мест [3]. Как отмечено в предисловии к докладу ОЭСР «Малые, средние, сильные. Тенденции в секторе МСП и условия ведения бизнеса» [5], значительная роль малых и средних предприятий в экономике стран стала еще более заметной после кризиса 2008–2009 гг., поскольку особенно негативное влияние кризиса коснулось именно этой группы предприятий.

Предприятия МСП по своей сути отличаются от других фирм и организаций в экономике. В работе [4] отмечается, что сферу МСП представляют предприятия, которые обязательно официально оформляют свою деятельность, платят налоги и социальные взносы, предоставляют сотрудникам больничные и ежегодные оплачиваемые отпуска; обучаются; планируют инвестиции в проекты со сроком окупаемости более 12 месяцев; участвуют в проектах местных сообществ на добровольных началах, а также в благотворительных проектах. В отличие от крупных предприятий, МСП имеют меньше возможностей для продвижения своих интересов и получения особых условий, поскольку не имеют такой лоббистской силы, как крупные компании. МСП чаще находятся под управлением своих владельцев, а не нанятых управленцев, имеют более централизованную систему управления, для них в меньшей степени свойственно делегирование. Они более сосредоточены

на краткосрочных задачах и выживании в среднесрочной перспективе, чем на выстраивании долгосрочной стратегии или на завоевании рынка, более зависимы от личных отношений между руководителями и работниками и руководителями и клиентами. Для МСП часто проблемой является подготовка качественного бизнес-плана и его последовательная реализация, они более консервативны в технологическом плане, не так быстро используют выгоды новых технологий. Вместе с тем они более гибки и быстрее адаптируются к незатратным изменениям, более тесно связаны с местными сообществами и более активны в социальном плане. МСП чаще нанимают менее квалифицированных работников, которые не смогли бы найти работу в крупной компании.

В настоящее время разработка мер стимулирования МСП и предпринимательства является приоритетом как развитых, так и развивающихся стран, и данный вопрос привлекает все больше и больше внимания как на национальном, так и на международном уровне [5]. Критерии отнесения предприятий к сектору МСП имеют большое значение, поскольку от этого зависит доступ компаний к программам финансирования и прочим видам государственной поддержки.

При этом следует отметить, что стандартное единое определение МСП в мире до сих пор отсутствует, хотя в последнее десятилетие в разных странах отмечается тенденция к унификации данного понятия. Большое число подходов к определению отчасти объясняется тем, что понятия «малый» и «средний» должны соотноситься с размером экономики, и предприятие, которое является малым для Китая, может быть достаточно крупным, например, для Бельгии.

Следует отметить, что определение малого и среднего бизнеса в сфере сельского хозяйства часто отличается от аналогичных определений в других отраслях. Это объясняется тем, что сельскохозяйственный бизнес может иметь большие масштабы и при этом давать работу очень ограниченному числу людей или

вообще не иметь сотрудников, используя труд сезонных рабочих, которые привлекаются на определенный срок и для выполнения определенных задач. Таким образом, отнесение фермерского хозяйства к МСП по критерию численности сотрудников нельзя назвать рациональным.

США. Критерии отнесения бизнеса к сектору малых и средних предприятий в США устанавливаются Управлением по делам малых предприятий США (Small Business Administration, SBA). Данное управление является мощным федеральным агентством с офисами в каждом штате. Критерии отнесения бизнеса к сектору МСП в США не являются определенными раз и навсегда. Поскольку в экономике постоянно происходят изменения, эти стандарты пересматриваются каждые 5 лет. При пересмотре Управление по делам малых предприятий США собирает и учитывает комментарии общественности.

Как и во многих других странах, в США для участия в определенных федеральных программах и для получения федеральных контрактов и субконтрактов компания должна относиться к сектору малых предприятий (именно малых – понятие «средний бизнес» в США отсутствует). Например, бизнес должен быть малым для участия в следующих программах развития [6]:

- Программа резервирования государственных закупок (Small business set asides);
- Программа поддержки малого бизнеса в области инновационных исследований (SBIR);
- Программа передачи технологий в сфере малого предпринимательства (STTR);
- Программа «Подтверждение квалификации» (SOC)¹;

¹ Данная программа предназначена для определения достаточности квалификации малого бизнеса для выполнения определенных контрактов.

- Программа «Зона, исторически недостаточно используемая бизнесом» (HUBZone);
- Программы поддержки малого бизнеса, которым владеют женщины (WOSB) и малоимущие женщины (EDWOSB);
- Программа поддержки малого бизнеса инвалидов военных действий;
- Программа поддержки привлечения малого бизнеса в качестве субподрядчиков;
- Программа развития бизнеса 8(a);
- Программа технической помощи и помощи в управлении 7(j).

Таким образом, отнесение бизнеса к сектору МСП необходимо для определения компаний, которые могут претендовать на программы поддержки МСП и государственные контракты, предназначенные для малых и средних предприятий. Любая заинтересованная сторона, которая считает, что предприятие, получившее контракт или государственную поддержку, не может считаться малым, может опротестовать его статус [7].

Чтобы быть отнесенными к категории МСП, бизнес в США должен соответствовать следующим требованиям:

- являться коммерческим бизнесом с любой организационно-правовой формой;
- находиться в независимом владении и управлении;
- не доминировать в своей отрасли на национальном уровне;
- физически находиться и осуществлять операции в США или на территориях США; при этом компании, находящиеся за пределами США, но осуществляющие операции в США, которые вносят существенный вклад в американскую экономику через выплату налогов или использование американских продуктов, материалов или рабочей силы, тоже могут расцениваться как американские МСП.

Помимо этого, существуют и количественные критерии отнесения компаний к сектору малого бизнеса в США, – это численность сотрудников и годовая выручка, причем эти критерии не всегда действуют одновременно. Под численностью сотрудников понимается среднее число работников, трудоустроенных в компании в течение каждого отчетного периода за последние 12 календарных месяцев. Каждый человек, включенный в платежную ведомость, должен учитываться как один сотрудник независимо от того, сколько часов он отработал и была ли его занятость временной. Годовая выручка компании рассчитывается как все доходы компании, включая доходы от продаж продуктов или услуг, дивиденды, процентный доход, роялти, комиссионные и т.д., за вычетом возвращенных и уцененных товаров.

В США размер бизнеса, при котором компания может относиться к сектору малых предприятий, зависит от отрасли, в которой работает данная компания. Для каждой отрасли действуют свои правила. Всего в США критерии отнесения к малому бизнесу различны для 1160 подотраслей [8]. Соответственно, размер малых предприятий по количеству работников варьируется от 1500 человек (добыча полезных ископаемых) до 50 человек (розничная торговля). По максимальной годовой выручке критерий начинается от 0,75 млн долл. (производство зерна или риса), а достигать может и 15 млн долл. (производство куриных яиц), и 38 млн долл. (семейные гипермаркеты, радиостанции), и 550 млн долл. в активах (коммерческие банки) [9].

Стандарты определения малого бизнеса привязаны к Североамериканской системе классификации отраслей экономики (North American Industry Classification System, NAICS). Ограничения, при которых компания может быть отнесена к малому бизнесу, установлены в зависимости от структуры отраслей, включая интенсивность конкуренции, средний размер фирмы в отрасли, издержки на открытие фирмы и входные барьеры, распределение фирм по размерам, а также

распространение технологических инноваций, конкурентное давление смежных отраслей, внутриотраслевые тенденции развития и роста и др.

Отраслевые особенности диапазона стандартов размера малых предприятий рассмотрены ниже [10].

Строительство. В данной отрасли предельный размер малых компаний определяется объемом годового дохода. Предельный размер годовой выручки генеральных подрядчиков в сфере строительства и выполнения тяжелых строительных работ составляет 36,5 млн долл. Для компаний, основной деятельностью которых является выполнение дноуглубительных работ, данный предел составляет 27,5 млн долл. Компании, годовой доход которых превышает указанные значения, не могут считаться малыми.

Промышленное производство. Здесь предельный размер малых компаний определяется численностью сотрудников. Примерно четверть производственных отраслей могут иметь до 500 сотрудников (производители солода, шлифовщики риса, булочные-пекарни, продающие свою продукцию через собственные магазины, и др.), еще четверть – до 750 сотрудников (переработчики и упаковщики морепродуктов, производители свекловичного сахара, производители женских сумок и кошельков, целлюлозно-бумажные фабрики и др.) и еще четверть – до 1000 сотрудников (компании, производящие консервы из фруктов и овощей, производители корма для кошек и собак, производители хирургических и медицинских инструментов и т.д.). В оставшейся четверти отраслей малые компании могут иметь до 1250 (переработчики мяса птицы, производители тортильи, печенья, пирожных, книгопечатные компании, компании, которые производят корабли и занимаются их ремонтом, и др.) или даже до 1500 сотрудников (автомобильное производство, производство небольших электроприборов, нефтеперерабатывающие производства).

Добыча полезных ископаемых. Компании, которые добывают сырую нефть и природный газ, могут считаться малыми, если численность их сотрудников не превышает 1250 человек. Прочие добывающие компании в основном могут иметь до 500–750, в редких случаях до 1500 сотрудников (добыча золотой руды, подземная добыча каменного угля). В сфере услуг для добывающих компаний предельный размер малых компаний определяется объемом годового дохода (до 38,5 млн долл.).

Розничная торговля. В данной отрасли предельный размер малых компаний определяется объемом годового дохода, кроме топливных дилеров и дилеров новых автомобилей – указанные компании могут иметь численность сотрудников соответственно до 100 и 200 человек. Стандарт размера для большинства отраслей розничной торговли продуктами питания составляет 7,5 млн долл. годовой выручки. Обувные магазины могут иметь годовую выручку в размере 27,5 млн долл., ювелирные магазины – 15 млн долл. Максимальным пределом для розничной торговли является 38,5 млн долл. выручки (магазины электроники, одежды для всей семьи).

Оптовая торговля. Для всех отраслей оптовой торговли применяется ограничение по численности сотрудников. Максимальное ограничение составляет 250 человек (оптовые продажи вина и крепких алкогольных напитков, компьютеров, автомобилей и прочих средств передвижения, оборудования для строительства и добычи полезных ископаемых и др.). Минимальное ограничение составляет 100 человек – такое ограничение имеют около 30% отраслей оптовой торговли (оптовые продажи мебели, ювелирных украшений, часов, драгоценных камней и драгоценных металлов, спортивных товаров и т.д.).

Сектор услуг. В сфере услуг предельный размер малой компании, как правило, определяется годовым объемом ее выручки. Малые компании, работающие в сфере ремонта автомобилей, ограничены годовой выручкой 7,5 млн долл., в сфере

ремонта и обслуживания офисного и компьютерного оборудования – 27,5 млн долл., в сфере ремонта обуви и изделий из кожи, а также ремонта мебели – 7,5 млн долл. Парикмахерские, салоны красоты, салоны услуг для животных относятся к малому бизнесу, если их годовая выручка не превышает 7,5 млн долл. Малые организации по защите прав человека ограничены годовой выручкой в 27,5 млн долл., политические организации и профсоюзы – 7,5 млн долл., экологические организации и организации, цель которых состоит в охране дикой природы, – 15 млн долл.

Малые компании в сфере компьютерного программирования, обработки данных и проектирования систем имеют годовую выручку не более 27,5 млн долл. В некоторых отраслях сектора услуг малые компании могут иметь годовую выручку в размере до 38,5 млн долл. – например, в сфере проектирования кораблей, сбора твердых бытовых отходов (ТБО), а также опасных и прочих отходов.

Услуги в сфере исследований и разработок, а также охраны окружающей среды являются единственными отраслями услуг, в которых предельные размеры ограничены численностью сотрудников. В этих отраслях предельные размеры составляют соответственно 1500 и 250 человек.

Финансовые услуги и страхование. В данной отрасли предельный размер малых компаний в основном определяется объемом годового дохода, иногда – объемом активов (коммерческие банки, сберегательные и кредитные кооперативы, компании, специализирующиеся на выпуске кредитных карт), в редких случаях – численностью сотрудников (страхование имущества и страхование от несчастных случаев напрямую). Коммерческий банк считается малым, если объем его активов не превышает 550 млн долл. Малый инвестиционный банк имеет годовую выручку в размере до 38,5 млн долл. Годовая выручка малого пенсионного фонда (а также страховых фондов) не должна превышать 32,5 млн долл.

Сельское хозяйство. Для всех сельскохозяйственных отраслей, кроме некоторых исключений, действуют единые ограничения по объему годовой выручки: к сектору малого бизнеса могут относиться компании с годовой выручкой до 0,75 млн долл. Исключение сделано для разведения скота, содержащегося на коровьих площадках (7,5 млн долл.), для производителей куриных яиц (15 млн долл.). Для компаний, которые оказывают услуги в сфере сельского хозяйства, предусмотрены более высокие ограничения:

- подготовка почвы, высадка и возделывание растений – 7,5 млрд долл.;
- уборка урожая, преимущественно механическая – 7,5 млрд долл.;
- обработка участков после сбора урожая – 27,5 млрд долл.;
- услуги в сфере животноводства – 7,5 млрд долл.;
- услуги по управлению фермами – 7,5 млрд долл.

В секторе государственного управления малые компании отсутствуют. В США организации в сфере государственного управления представляют собой федеральные, региональные и местные государственные агентства, которые управляют государственными программами и не являются частными организациями. Соответственно, они не могут пользоваться государственной поддержкой, предназначеннной для малого бизнеса.

При расчете численности сотрудников, а также годовой выручки компании учитываются данные всех ее дочерних или аффилированных предприятий. Аффилированность имеет место, когда один бизнес контролирует другой или когда третья сторона (или стороны) контролирует оба бизнеса. Контроль может возникнуть в результате владения, управления или других отношений либо взаимодействия между сторонами. Согласно Гиду определений малого бизнеса Управления по делам малого бизнеса США [10], аффилированность наблюдается в основном в следующих случаях:

1. Физическое или юридическое лицо имеет более 50% голосующих акций компании. Например, компания А является основным владельцем компаний Б, В и Г, и ей принадлежат соответственно 55, 80 и 60% акций этих компаний. Все эти компании являются аффилированными, и при определении их размера их годовая выручка, а также численность сотрудников будут суммироваться.

2. Физическое или юридическое лицо имеет менее 50% голосующих акций компании. Аффилированность также может возникнуть, если физическое или юридическое лицо имеет менее 50% голосующих акций, однако его доля существенно больше долей других акционеров. Например, компания А имеет 40% голосующих акций компании Б, а следующий крупнейший акционер имеет всего 2%. В этом случае компания А контролирует компанию Б. Кроме того, все другие компании, контролируемые компанией А, будут рассматриваться как аффилированные с компанией Б.

3. Два или более акционера контролируют компанию. Если два или более физических или юридических лиц владеют долей менее 50% каждый, и их миноритарные доли имеют примерно одинаковый размер, а в сумме их совокупная доля велика в сравнении с долями других акционеров, наблюдается аффилированность с каждым из этих лиц. Следует отметить, что данная презумпция является опровергимой – иначе говоря, она может быть опровергнута при наличии доказательства иного в отношении перечисленных фактов. В качестве примера здесь можно привести следующую ситуацию. Инвестор X, инвестор Y и компания А – каждый из них имеет по 23% акций компании Б. Ни один другой акционер не владеет более чем 5% акций компании Б. Будет считаться, что все три лица контролируют компанию Б, если они не опровергнут эту презумпцию. Если презумпция не будет опровергнута, то компания А и инвесторы X и Y будут считаться аффилированными с компанией Б. Кроме того, все компании, контролируемые компаниями А и инвесторами X и Y, будут аффилированными с компанией Б.

4. Когда голосующие акции компании принадлежат широкому кругу акционеров, и ни один из акционеров не владеет достаточно большой долей акций по сравнению с другими акционерами, считается, что компания находится под контролем совета директоров (каждого его члена) и исполнительного директора или президента, если не представлено доказательство обратного. Это означает, что любой бизнес, контролируемый членом совета директоров, генеральным директором или президентом компании, является аффилированным с данной компанией, если только соответствующий член совета директоров, генеральный директор или президент не опровергнут эту презумпцию.

5. Соглашение о будущем слиянии или о продаже акций имеет силу в настоящем времени, как будто эти будущие права уже были реализованы. Например, если компания А имеет право приобрести контрольный пакет акций в компании Б, то эта ситуация равносильна ситуации, когда компания А реализовала бы свои права и стала владельцем контрольного пакета акций компании Б. В данном случае компании А и Б являются аффилированными. Кроме того, все компании, контролируемые компанией А, будут считаться аффилированными с компанией Б. В качестве другого примера можно привести ситуацию, когда компании А и Б находятся в переговорах о будущем слиянии. Если представители обеих компаний провели несколько встреч по поводу слияния двух компаний, но пока еще нет ни формального, ни неформального соглашения о слиянии, то до заключения соглашения о слиянии Управление по делам малого бизнеса не выявит аффилированности этих двух компаний.

6. Если один или несколько должностных лиц, директоров, управляющих или общих партнеров бизнеса контролируют совет директоров и/или управление другим бизнесом, то эти предприятия являются аффилированными. Управление по делам малого бизнеса обычно выявляет аффилированность в следующих случаях.

Например, члены совета директоров компании А занимают три из пяти должностей в совете директоров компании Б. В таком случае компания А имеет контроль над компанией Б, и данные компании аффилированы. Кроме того, все компании, контролируемые компанией А, будут считаться аффилированными с компанией Б. В качестве другого примера можно привести следующую ситуацию. Член совета директоров компании А имеет право наложить вето на решение большинства членов совета директоров компании Б. Обладая таким контролем, компания А контролирует совет директоров компании Б, и эти две компании аффилированы. Кроме того, все компании, контролируемые компанией А, будут считаться аффилированными с компанией Б.

7. Лица или фирмы, имеющие идентичные (или практически идентичные) коммерческие или экономические интересы, могут рассматриваться как аффилированные, если они не продемонстрируют иное. В качестве примеров таких аффилированных лиц можно привести членов одной семьи, лиц с общими инвестициями или фирмы, которые экономически зависимы друг от друга в силу контрактных (или других) отношений. При этом потенциально аффилированные лица или фирмы могут опровергнуть свою аффилированность, предоставив убедительные доказательства того, что их потенциально идентичные интересы фактически разделены. Можно привести следующие примеры, когда компании все же являются аффилированными. Несколько сотрудников компании А также являются сотрудниками компании Б. Эти две компании работают в одной и той же сфере и заключают друг с другом субподряд. Взаимосвязь между двумя компаниями настолько сильна, что они действуют как единое целое, поэтому считаются аффилированными. В другой ситуации компании А и Б имеют общие офисные помещения и оборудование, а также делятся ключевыми сотрудниками. Кроме того, в течение

последних трех лет компания А передала существенный объем заказов компании Б. Все это свидетельствует о том, что обе компании объединили свои ресурсы и, следовательно, скорее всего, являются аффилированными.

8. Бизнес, который не может выжить самостоятельно или экономически зависим от другого лица, с большой долей вероятности является аффилированным с этим лицом. Например, компания А выполняет субподряды для компании Б, и компания Б обеспечивает 90% доходов компании А. В таком случае существование компании А зависит от компании Б, и они считаются аффилированными. В качестве другого примера можно привести ситуацию, когда компания А дает большой кредит компании Б и гарантирует другие ссуды, предоставленные компании Б. Компания Б в таком случае оказывается в зависимости от финансовой поддержки компании А (как прямой, так и косвенной), что приводит к их аффилированности. В качестве примера отсутствия аффилированности можно привести ситуацию, когда компания А запатентовала разрабатываемый ею продукт и выдала компании Б лицензию на использование этого продукта. При этом компания А предоставила такие лицензии и другим компаниям. В данном случае лицензионное соглашение не является причиной аффилированности компаний А и Б.

Поскольку отнесение бизнеса к сектору малых предприятий в США требует выполнения целого ряда сложных условий, существует удобный онлайн-сервис, который проверяет возможность отнесения компании к данному сектору и возможность участия компании в борьбе за государственные заказы [11]. Проверка осуществляется на основе анкетных данных, которые пользователь вводит в представленную на сайте форму.

Следует отметить, что требования некоторых программ стимулирования малого бизнеса могут отличаться от изложенных выше общих требований Управления по делам малого бизнеса. Так, в «Программе поддержки малого бизнеса в

области инновационных исследований» (SBIR) могут участвовать компании, которые принадлежат и контролируются гражданами США или постоянными иностранными резидентами США хотя бы на 51%, при этом численность их сотрудников, включая численность сотрудников аффилированных компаний, не должна превышать 500 человек. Также в программе могут участвовать компании, которые находятся во владении и управлении другого бизнеса более чем на 51%, при этом данный бизнес также должен находиться во владении и управлении граждан и постоянных резидентов США хотя бы на 51% [10].

Канада. Численность занятых – единственный критерий отнесения компаний к сектору МСП в Канаде. Статистическое агентство Канады и правительство Канады определяют микропредприятия как предприятия с числом занятых до 4 человек включительно, малые предприятия – как предприятия с числом занятых от 5 до 99 человек, средние предприятия – как предприятия с числом занятых от 100 до 499 человек [12]. Провинция Британская Колумбия при этом использует другое определение: в данной провинции малым бизнесом считается предприятие, на котором работают менее 50 человек [13].

При этом некоторые финансовые организации, в том числе институты развития, применяют совершенно другие критерии, основанные на финансовых показателях. Например, Канадская корпорация развития экспорта определяет компании-экспортёры как малые компании с годовым объемом продаж до 1 млн долл.

В соответствии с Программой финансирования малого бизнеса «Промышленность Канады» (Industry Canada) к МСП относятся компании с годовой выручкой до 5 млн долл. Данная программа также предъявляет требования к численности сотрудников: малый бизнес должен иметь менее 100 сотрудников, а малый бизнес в секторе услуг – менее 50 сотрудников. Предприятие с численностью сотрудников от 100 до 500 относится программой к сектору средних предприятий, бизнес

с численностью сотрудников до 5 человек – к микропредприятиям. Таким образом, крупными являются компании со штатом 500 человек и более.

Ассоциация канадских банкиров определяет малый бизнес как компанию, общая сумма одобренных кредитных лимитов которой составляет до 500 тыс. долл., средний бизнес – до 1 млн долл. [14].

Программа финансирования малого бизнеса предъявляет к малым компаниям следующие требования [15]:

- компания должна находиться в Канаде и проводить в данной стране свои операции;
- бизнес должен предлагать свои товары и услуги широкой аудитории (включая секторы розничных и оптовых продаж);
- предприятие должно быть создано и функционировать с целью получения прибыли;
- годовая выручка действующего бизнеса не должна превышать 10 млн долл. (в том году, в котором одобряется кредит Программы финансирования), для новых компаний – оценка годовой выручки также не должна превышать 10 млн долл.;
- в программе могут участвовать компании, основной деятельностью которых является разведение рыбы в соленой или пресной воде;
- малые компании, которые находятся под управлением иностранных граждан, также могут получить кредит, если бизнес заемщика соответствует федеральному и региональному законодательству, а также если бизнес осуществляется в Канаде и приобретаемые активы используются в Канаде;
- заемщик может управлять несколькими компаниями, однако при этом совокупный объем привлеченных заемщиком кредитов не должен превышать 1 млн долл., из которых до 350 тыс. долл. могут быть использованы на приобретение или ремонт оборудования.

Австралия. В Австралии отсутствует единый подход к определению малого и среднего бизнеса. Например, Австралийская комиссия по ценным бумагам и инвестициям (ASIC) определяет малые компании следующим образом:

- численность сотрудников менее 50 человек на конец финансового года;
- годовая выручка менее 25 млн долл.;
- общая сумма активов менее 12,5 млн долл. по состоянию на конец финансового года.

Чтобы компания считалась малой, она должна удовлетворять двум из трех приведенных выше требований.

Налоговая служба Австралии определяет малый бизнес как бизнес, годовая выручка которого без учета налога с продаж не превышает 10 млн долл. Данное ограничение действует с 1 июля 2016 г. До этого действовало ограничение в 2 млн долл. [16].

Комиссия по справедливым трудовым отношениям в Австралии считает малым бизнесом компанию с общей численностью сотрудников менее 15 человек.

Австралийское бюро статистики понимает под микробизнесом компанию с численностью сотрудников от 1 до 4 человек, под малым бизнесом – бизнес с численностью сотрудников не более 19 человек включительно, в то время как средний бизнес определяется как компания, в которой работает до 199 человек включительно [17]. К категории крупных предприятий соответственно относятся компании с численностью сотрудников 200 человек и более. Под численностью сотрудников Австралийское бюро статистики понимает общее число занятых, а не эквивалента полной штатной единицы.

В целом последнее определение малого бизнеса – как бизнеса с численностью сотрудников менее 20 человек – в настоящее время является в Австралии наиболее распространенным [18]. В стране ведется активная дискуссия о необходимости унификации подходов к определению МСП, поскольку наличие большого

числа разных подходов создает дополнительные издержки. Однако единое определение пока еще не разработано.

Европейский союз. Европейский союз еще в конце 1990-х годов пришел к пониманию, что существование разных определений МСП порождает противоречия, поэтому в ЕС уже почти в течение двух десятилетий существует единый подход к определению малых и средних предприятий. Необходимость разработки единого подхода была вызвана прежде всего тем, что на территории единого рынка, лишенного внутренних границ, политика по отношению к бизнесу должна быть основана на едином наборе правил. Кроме того, необходимость выработки единого подхода была вызвана наличием масштабной поддержки микро-, малых и средних предприятий на уровне ЕС: ситуации, когда Союз проводит политику в отношении одной группы предприятий, считающихся малыми и средними, а страна – член Союза – в отношении другой, необходимо было устраниить.

Современное определение малых и средних предприятий в ЕС содержится в Рекомендациях Комиссии ЕС 2003/361/ЕС от 6 мая 2003 г. о толковании понятий малого, среднего и микропредприятия [19]. Согласно этим рекомендациям, существуют два ключевых показателя, относящих бизнес к категории МСП: численность персонала и оборот или общий баланс (*табл. 1*).

В соответствии с подходом ЕС численность сотрудников – ключевой критерий отнесения предприятия к сектору МСП; финансовый критерий является важным, но дополнительным – он позволяет понять реальный масштаб и результаты деятельности предприятия, а также позиции предприятия в сравнении с конкурентами. Использование оборота предприятия как единственного финансового критерия является нежелательным, поскольку торговые предприятия обычно имеют более высокие обороты, чем компании производственного сектора. Таким образом, в качестве финансового критерия необходимо использовать оборот совместно с общим балансом.

К категории МСП относятся предприятия, численность сотрудников которых составляет менее 250 человек, годовой оборот которых не превышает 50 млн евро (60 млн долл.) и/или общий баланс которых не превышает 43 млн евро (53 млн долл.). В категории МСП выделяются малые предприятия, численность сотрудников которых составляет менее 50 человек, годовой оборот и/или общий баланс которых не превышает 10 млн евро (12,5 млн долл.). В свою очередь, в категории малых предприятий выделяются микропредприятия, численность сотрудников которых составляет менее 10 человек, годовой оборот и/или общий баланс которых не превышает 2 млн евро (2,5 млн долл.).

Таблица 1

Критерии отнесения компаний к МСП в ЕС

Категория	Численность персонала, чел.	Оборот, млн евро (млн долл.)	или	Общий баланс, млн евро (млн долл.)
Среднее предприятие	< 250	≤ 50 (60)		≤ 43 (53)
Малое предприятие	< 50	≤ 10 (12,5)		≤ 10 (12,5)
Микропредприятие	< 10	≤ 2 (2,5)		≤ 2 (2,5)

Источник: [19].

Если предприятие превысило верхнее ограничение по численности персонала или по финансовым показателям один раз, то оно не теряет статус МСП немедленно; потеря данного статуса происходит лишь при двукратном превышении ограничения. То же самое касается статуса малого и микропредприятия. К числу сотрудников предприятия относятся работники, которые работали на предприятии полный рабочий день в течение всего года. Также в число сотрудников входят владельцы, которые выполняют функцию менеджеров, партнеры, регулярно участвующие в работе предприятия. Вклад сотрудников, которые работали неполный рабочий день или сезонно, учитывается как дробная часть рабочей единицы.

Кроме того, важно обратить внимание на то, что предприятие обязано соответствовать лишь одному из двух финансовых критериев. То есть, если годовой оборот фирмы не будет превышать лимит в 50 млн евро (60 млн долл.), а общий баланс превысит 43 млн евро (53 млн долл.), предприятие будет относиться к сектору МСП.

Важно отметить, что согласно Рекомендациям Комиссии ЕС 2003/361/ЕС от 6 мая 2003 г. под предприятием, которое потенциально может быть отнесено к сектору МСП, понимается любой хозяйствующий субъект независимо от его юридической формы, вовлеченный в экономическую деятельность, включая ремесленную деятельность как на индивидуальной основе, так и в качестве семейного бизнеса, а также партнерства или ассоциации, которые являются регулярными участниками экономической деятельности. Под экономической деятельностью понимается продажа продуктов или услуг по определенной цене на определенных рынках. К экономической деятельности не относится работа на гранты или пожертвования, активность, которая не имеет определенного рынка, а также деятельность, в результате которой организация получает доход, трудно отделимый от личных доходов ее участников или акционеров.

Предельные значения критерия численности сотрудников и финансовых критериев представляют собой максимальные ограничения. Страны-члены, Европейский инвестиционный банк и Европейский инвестиционный фонд могут устанавливать свои предельные значения на более низких уровнях, чем уровень ЕС, если они желают направить свою поддержку в адрес специфической категории МСП. Для упрощения административных процедур при реализации некоторых отдельных мер поддержки МСП страны-члены, Европейский инвестиционный банк и Европейский инвестиционный фонд могут использовать один критерий отнесения предприятий к МСП – численность сотрудников.