

**КІЛЬКІСНА ТА ЯКІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО
ПІДПРИЄМНИЦТВА В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

Визначено особливості малого бізнесу, досліджено найбільш відомі системи критеріїв визначення малих підприємств, приведено правила розрахунку критеріїв за методологією Європейського Союзу, визначено переваги і недоліки кількісних, якісних, комбінованих груп критеріїв віднесення підприємств до малого бізнесу.

Постановка проблеми

Важливе місце в економіці розвинених країн світу належить малому та середньому бізнесу. Понад 20 млн підприємств малого і середнього бізнесу Євросоюзу, функціонуючих у торгівлі, будівельній та харчовій промисловості, дають більше половини загальної доданої вартості. Кількість населення, зайнятого в малому бізнесі Європи, становить близько 70% [5]. Малий та середній бізнес сприяє створенню нових робочих місць, більш швидко сприяє запровадженню інновацій, виробництву нових товарів та послуг тощо. Наразі, існує ряд різних систем критеріїв віднесення підприємств до малого бізнесу. Тому дослідження кількісних і якісних характеристик суб'єктів малого та середнього підприємництва є актуальним, оскільки дані характеристики мають важливе значення для визначення кількості об'єктів при розробці заходів підтримки й особливого режиму економічного та організаційно-правового регулювання малого та середнього підприємництва на всіх рівнях управління економікою країни, оцінювання ефективності цих заходів, для ведення загального економіко-статистичного обліку в країні.

Аналіз останніх досліджень та постановка завдання

Проблеми функціонування, розвитку і фінансового забезпечення малого і середнього підприємництва досліджувалися такими вітчизняними і зарубіжними вченими, як О. Барановський, Т. Бережний, А. Гринюк, В. Вишневецький, І. Дугін, В. Збарський, А. Крисоватий, В. Кобилко, І. Максименко, Р. Рудик, С. Рум'янцева, Дж. Ван Хорн, П. Уїлсон, М. Шехова та ін. Проблеми кількісної і якісної оцінки малих підприємств досліджувалися у наукових працях українських науковців З. Варналій, Л. Воротіної, М. Долішнього, В. Кредисова, О. Кужель, А. Пасхавера та ін., але, незважаючи на цінність проведених досліджень, єдиної думки щодо критеріїв визначення підприємств малого бізнесу наразі не існує.

Метою дослідження є проведення аналізу існуючих критеріїв виокремлення суб'єктів малого та середнього підприємництва різних країн світу і розробка

рекомендацій з наближення існуючих вітчизняних критеріїв до європейських.

Об'єкт та методика досліджень

Об'єктом дослідження є процес визначення критеріїв характеристики суб'єктів малого та середнього бізнесу в країнах Європейського Союзу.

Теоретичною і методологічною основою дослідження стали загальнонаукові положення економічної теорії про об'єктивні економічні закони та категорії, праці вітчизняних та зарубіжних авторів із зазначених питань, законодавчі і нормативні акти, матеріали наукових форумів.

У процесі підготовки статті були використані загальні та спеціальні наукові методи: метод теоретичного узагальнення та аналізу і синтезу – для визначення теоретичних аспектів характеристики суб'єктів малого підприємництва, економіко-статистичний метод (статистичне спостереження) – при наочній ілюстрації досліджуваних явищ, абстрактно-логічний – для узагальнення результатів дослідження, формування висновків та пропозицій.

Результати досліджень

В умовах формування ринкових відносин України важливе значення належить малому і середньому бізнесу. У багатьох країнах світу із розвинутою ринковою економікою, а також у деяких постсоціалістичних країнах, малий та середній бізнес є одним із основних джерел надходжень до бюджету. На противагу від них, в Україні цей сектор економіки вже тривалий час характеризується незадовільною динамікою розвитку, що супроводжується невизначеністю та суперечністю вітчизняних наукових концепцій щодо виявлення ролі малого бізнесу в економіці країни.

До особливостей малого підприємництва слід віднести:

- оперативне реагування на кон'юнктуру ринку;
- мобілізація власних фінансових та виробничих ресурсів населення до підприємницької діяльності
- антимонopolність за своєю природою;
- невеликий масштаб і мобільність діяльності;
- слабка стійкість щодо впливу зовнішнього середовища;
- висока ступінь економічного ризику.

На сучасному етапі розвитку економічних відносин не сформована єдина система критеріїв віднесення підприємств до малого та середнього підприємництва. За даними підрахунків Світового банку, налічується понад 50 різноманітних критеріїв віднесення суб'єктів господарської діяльності до суб'єктів малого підприємництва [1].

Поява стійких співдружностей країн спричинила розробку уніфікованих міжнародних систем критеріїв віднесення економічних суб'єктів до сектора малого і середнього підприємництва, рекомендованих до використання країнами-учасницями міжнародних об'єднань. Прикладом такої системи є, запропонована Комісією ЄС, система критеріїв віднесення суб'єктів малого та середнього підприємництва (табл. 1).

Таблиця 1. Визначення малого і середнього підприємств за методологією ЄС

Тип підприємства	Кількість працівників (річна)		Річний оборот		Річна сукупна вартість активів
Мікро	< 10	та	≤ 2 млн євро	або	≤ 2 млн євро
Мале	< 50	та	≤ 10 млн євро	або	≤ 10 млн євро
Середнє	< 250	та	≤ 50 млн євро	або	≤ 43 млн євро

Джерело: Пропозиції щодо визначення малого та середнього підприємництва (МСП) в Україні. Олександра Бетлій, Оксана Кузяків, Рікардо Джуччі, Александр Кнут, аналітична записка 7, Берлін/Київ, червень 2011 року

При розрахунку критеріїв щодо кількості працюючих за методологією ЄС необхідно дотримуватися таких правил:

1. Кількість працівників, включаючи зайнятих повний робочий день та сезонних працівників:

- працівники;
- особи, що працюють в компанії та її підрозділах;
- власники-директори;
- партнери, які зайняті в регулярній діяльності на підприємстві і та отримують фінансові виплати від нього.

2. Кількість працівників не включає учнів та студентів, які беруть участь у професійній підготовці (стажуванні).

3. Кількість працівників визначається як річна кількість робочих одиниць (тобто кількість працівників в еквіваленті повної зайнятості). Особа, яка працює повний робочий день протягом року, рахується як одна робоча одиниця. Особи, зайняті частково або на сезонних роботах, рахуються як частка робочої одиниці.

Вибір між критеріями обороту та обсягом активів було впроваджено з метою врахувати галузеві особливості:

– підприємства в торгівлі та секторі, що надає послуги, за своєю природою мають більший оборот, ніж обробна промисловість;

– річний оборот визначається як дохід, що компанія отримує протягом року від продажу товарів та надання послуг після того, як було сплачено всі зобов'язання;

- оборот не повинен включати ПДВ та інші непрямі податки;
- річна вартість активів стосується вартості головних активів компанії;
- статус малого і середнього підприємництва визначається самою компанією, на основі простої офіційної декларації, в якій зазначаються дані компанії щодо критеріїв. Така декларація спрямована знизити адміністративний тягар у випадках, коли вимагається статус малого і середнього підприємництва (щодо визначення права участі в певних програмах підтримки).

Існують й інші системи критеріїв визначення малого підприємництва,

запроваджених міжнародними економічними інститутами, зокрема Міжнародною організацією економічного співробітництва та розвитку та нормативно-правовими актами різних країн: США, Швеції, Великобританії, Японії, південної Кореї та ін.

В Україні до недавнього часу, відповідно до Господарського кодексу України [4] щодо критеріїв віднесення малих підприємств, застосовують середньооблікову чисельність працюючих за звітний період, що не перевищує 50-ти осіб, та обсяг валового доходу, який не перевищує 500 тис. євро.

Розширення підприємницької діяльності, вихід на міжнародні ринки, перспектива входження України до Європейського Союзу, необхідність адаптації національних критеріїв до міжнародних норм регулювання підприємницької діяльності, зумовили прийняття Верховною Радою України Закону України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності”[6]. Відповідно до положень цього Закону, малими визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік не перевищує 50-ти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує 70 млн грн.

На основі проведеного аналізу щодо віднесення підприємств до малого бізнесу можна виділити три основні групи критеріїв: кількісні, якісні, комбіновані.

До кількісних критеріїв відносяться:

- показники, які характеризують трудову діяльність: кількість працюючих, кількість створених робочих місць;
- показники, які характеризують капітал: розмір статутного фонду, розмір активів;
- показники, які характеризують оснащеність: характеристика й вартість основних засобів;
- показники, що характеризують результати діяльності: річний оборот продукції, річний розмір прибутку, об’єм реалізованих товарів та наданих послуг.

Кількісні критерії віднесення підприємств до малих визначаються на основі законодавчо встановлених параметрів. Як правило, такими є кількість працівників, дохід (виручка). Кількісні критерії широко застосовуються, оскільки вони дають можливість чітко розмежувати малі та великі підприємства при виборі системи оподаткування.

Якісні показники характеризують склад засновників (для юридичної особи); обмежений залучений капітал; приналежність до основного виду діяльності; дислокацію; географічну сферу діяльності; спадковість у межах родини; обмежені можливості доступу до ресурсів, у тому числі фінансових; специфічну характеристику керівника; стадію росту підприємства.

Прикладом якісного підходу є визначення Ван Хорна. При аналізі особливостей стратегічного планування малих фірм Ван Хорн виділяє п’ять характерних рис, притаманних малим фірмам (підприємствам):

- відносно невелика кількість вироблених продуктів (технологій, послуг,

ноу-хау);

– порівняно обмежені ресурси і потужності (капітал, трудові ресурси, земля тощо);

– менш розвинені системи управління, відсутність адміністративного апарату;

– несистематичність менеджменту;

– головні управлінські посади і більшість акцій утримується засновниками підприємства або їх родичами [2].

У 1980 році англійський дослідник Х. Велу запропонував якісний підхід визначення розміру підприємства на основі дослідження процесів їх росту і розвитку. У цьому дослідженні ідентифікується ряд характеристик, властивих підприємствам різного розміру (табл. 2) [10].

Таблиця 2. Варіант якісного визначення розміру підприємства за підходом Х. Велу

Характеристики	Вид бізнесу			
	малий бізнес	малий – середній бізнес	середній – великий бізнес	великий бізнес
Мета	Визначається ринком, інтуїтивно, імпровізовано	Коригується ринком і спеціальною стратегією, інтуїтивно	Коригується ринком і стратегією, винахідливістю	Систематичне і стратегічне домінування на ринку
Менеджмент	Особистий, авторитарний, прямий	Особистий, консультації із ключовими партнерами, фахівцями	Особистий, невелика команда фахівців, використання зовнішніх експертів	Командний, велика команда фахівців, функціональна організаційна структура, консультаційна структура
Продукт	Відсутні планування і маркетингові дослідження	Короткострокове планування без маркетингових досліджень	Короткострокове і нерегулярне довготермінове планування, несистематичні маркетингові дослідження	Довгострокове планування, регулярні маркетингові дослідження
Персонал	Особисті відносини “шеф – співробітник” за принципом “велика родина”, високий ступінь мотивації, слабкий вплив профспілок, немає ради трудового колективу (РТК)	Особисті відносини “підприємець – колектив співробітників”, невеликий вплив профспілок, немає РТК	Відносини співробітництва, організаційне “середовище”, деякий ступінь мотивації, посилення впливу профспілок, РТК	Чітка ієрархія відносин, співробітництво в колективах, складності підвищення мотивації, сильні профспілки, РТК
Фінанси	Родина, банк	Родина, банк	Родина, банк, акції	Банк, акції

Джерело: Колесникова Л.А. Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием. М.: Новый Логос, 2004. – 290 с.

Перевагами якісного підходу є можливість його теоретичного обґрунтування і врахування широкого спектру, притаманних різним підприємствам, якісних критеріїв, таких, як “система менеджменту”, “система контролю продуктивності”, “система мотивації праці” тощо.

Головними недоліками даного підходу є складність практичного його застосування, обумовлена обмеженнями у доступі до внутрішньої інформації фірми для визначення ряду характеристик, а також недостатньо широкий спектр самих критеріїв [9]. Якісні критерії віднесення підприємств до малих, по сутності, є суб'єктивними, що спричиняє обмеження їх використання.

Прикладом комбінованого підходу у визначенні малого підприємства є методика, запропонована в 1971 р. Болтонським комітетом. Болтонський комітет запропонував економічне та статистичне визначення малої фірми. Згідно з економічним визначенням, до малих фірм належать фірми, які відповідають трьом умовам:

- фірма володіє відносно невеликою часткою ринку в ринковому просторі її сфери діяльності;
- керівництво фірмою здійснюється її власником (або співзасновниками) особисто, а не формалізованою управлінською структурою;
- фірма є незалежною (не є частиною великого підприємства) [8].

До недоліків методики Болтонського комітету відносять такі:

- широкий спектр застосовуваних критеріїв “малості”;
- наявність різних числових параметрів змін критеріїв для різних галузей, що утруднює використання такого визначення;
- безпосереднє використання грошових одиниць, що неодмінно приводить до труднощів обліку змін їх вартості у часі;
- застосування критеріїв чисельності, зайнятих при співставленні діяльності малих і великих фірм протягом часу, також приводить до певних труднощів у зв'язку з нерівномірними змінами кількості валового внутрішнього продукту на людину для різних галузей;
- єдине статистичне визначення, незважаючи на окремі варіації його складових для різних галузей, припускає однорідність сукупності малих фірм [3].

Висновки та перспективи подальших досліджень

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що не існує єдиної системи критеріїв визначення малих підприємств, кожна країна розробляє власну систему відповідно до національних традицій господарювання, особливостей економіки і пріоритетів економічної політики держави. Найбільш поширеними показниками, які часто застосовують при визначенні суб'єктів малого і середнього бізнесу, є кількість працюючих, дохід та вартість активів.

Подальші дослідження будуть направлені на обґрунтування якісної і кількісної характеристики суб'єктів малого підприємництва в Україні з метою їх справедливого оподаткування.

Література

1. Барановський О. Державна підтримка малого бізнесу: світовий досвід і Україна / О. Барановський // Економіка України. – 1993. – № 6. – С. 74–79.
 2. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: пер. с англ./ Дж. К. Ван Хорн. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 799с.
 3. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики/ З.С. Варналій . – 4-те вид., стер. – К.: Т-во „Знання, КОО, 2008. – 302 с.
 4. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV // Голос України. – 2003. – № 49. – 14 березня.
 5. Малый бизнес: кредитование малого бизнеса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kreditbusiness.ru>.
 6. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності: Закон України від 18 вересня 2008 року № 523-VI // Голос України. – 2008. – № 186. – 7 жовтня.
 7. Пропозиції щодо визначення малого та середнього підприємництва (МСП) в Україні. Олександра Бетлій, Оксана Кузяків, Рікардо Джуччі, Александр Кнут, аналітична записка 7, Берлін/Київ, червень 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_Briefing_Series/2011/PB_07_2011_ukr.pdf.
 8. Пудсакулич В.Р. Методи ідентифікації малих підприємств: 3б. наук. ст. VII всеукраїнська науково-практична Інтернет-конференція. Сучасний соціокультурний простір 2009 / В. Р. Пудсакулич. – Ужгород, 2009. – С. 45–51.
 9. Nicolas C. Siropolis. Small business management. A guide to entrepreneurship. Houghton Mifflin Company. – Boston. – 1997. – pp. 672.
 - 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.
-