

УДК 338

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Зюзина Е.Д.

Студент магистратуры,

Российский государственный социальный университет,

Москва, Россия

Аннотация

В данной статье рассмотрены особенности функционирования малого бизнеса в странах с развитой экономикой. Проанализированы методы и программы поддержки малого предпринимательства. Выявлены основные направления развития поддержки малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, политика поддержки малых предприятий, страны с развитой экономикой, эффективное функционирование.

FOREIGN EXPERIENCE OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS

Zyuzina E.D.

Graduate student,

Russian State Social University,

Moscow, Russia

Annotation

This article discusses the features of the functioning of small businesses in countries with developed economies. Analyzed methods and programs to support small businesses. The main directions for the development of small business support.

Key words: small business, policy of support of small enterprises, the countries with developed economy, effective functioning.

В большинстве экономически развитых стран малый бизнес служит базой для стабильного развития экономики, являясь одной из движущих сил в создании рабочих мест, основной предпринимательства и инноваций. Например, в Соединённых Штатах Америки (далее - США) в секторе малого и среднего бизнеса работает около 53% всего работоспособного населения, в Японии их численность достигает 71,7%, а в странах Европейского союза (далее – ЕС) только в малый бизнес задействовано почти половина работоспособного населения.

В настоящее время в развитых странах компании малого и среднего бизнеса составляют от 70 до 90% общего числа предприятий.

Для сопоставления уровня развития малого предпринимательства в ЕС, Европейская комиссия разработала критерии, согласно которым малыми являются фирмы, численность сотрудников которых составляет до 50 чел., а на микро-предприятиях количество занятых ограничивается десятью [3]. Помимо этого, в ЕС все малые предприятия должны обладать экономической независимостью и соответствовать одному из перечисленных финансовых критериев (таблица 1).

Таблица 1 – Критерии отнесения предприятий по категориям в ЕС

Максимальные значения критериев	Категории предприятий			
	Микро-предприятия	Малые предприятия	Средние предприятия	Крупные предприятия
1	2	3	4	5
Число занятых, чел.	От 1 до 9	От 10 до 49	От 50 до 249	≥249
Годовой оборот, евро.	≤2 млн.	≤10 млн.	≤50 млн.	>50 млн.
Годовой итог баланса, евро.	≤2 млн.	≤10 млн.	≤43 млн.	>43 млн.

Страны, входящие в ЕС, могут корректировать и дополнять вышеперечисленные критерии предприятий. Это характерно для некоторых неевропейских стран. Например, законодательство США, Китая и Японии характеризуется тем, что количественные критерии дифференцируются в зависимости от экономической отрасли. В первую очередь это относится к такому показателю, как численность персонала. Помимо этого, количественные критерии дополняются такими показателями, как величина оборота, наличное имущество, которое находится в распоряжении малого и среднего предприятия и др., либо могут изменяться посредством принятия социальных законов [4].

В США для характеристики данного сегмента экономики применяются в основном термины «малый бизнес» и «малое предпринимательство», к категории которого относят хозяйствующие субъекты с числом работников <500 чел. и среднегодовым доходом за последние 3 года не более 7 млн. долларов США.

Характеризуя ситуацию в сфере малого предпринимательства в США, профессор Лебедева Л.Ф. отмечает, что все малые предприятия делятся на фирмы с количеством занятых до 20 чел., от 20 до 100 чел. и от 100 до 499 чел. (в зависимости от сферы деятельности) [1].

Кроме того, из общего количества малых предприятий выделяют те, на которых задействован труд наёмных рабочих, и те, где владелец предприятия не нуждается в привлечении персонала по найму.

В настоящее время в Соединенных Штатах Америки функционирует более 27,5 млн. предприятий, которые относятся к категории малых, причём значительную часть из них составляют семейные компании. Американские предприниматели предпочитают организовывать свой бизнес исключительно на собственные средства. И только 10% малых предприятий открываются за счёт заёмных средств.

Специфической особенностью малого предпринимательства в США является использование такой формы, как франчайзинг.

Франчайзинг – смешанная форма крупных и мелких предприятий, при которой крупные предприятия заключают договор с малыми организациями на разрешение осуществлять свою деятельность от имени франчайзера [2].

Согласно оценкам Международной ассоциации франчайзинга, в Штатах существует более 2000 франчайзеров и примерно 600 тыс. получателей франшизы. Такая форма ведения бизнеса значительно упрощает создание малых предприятий.

В настоящее время успешная деятельность малого бизнеса играет огромную роль для экономики как отдельных стран, так и Европейского союза в целом, что в свою очередь помогает развитию бизнеса внутри отдельных государств. В 2014 г. в ЕС эффективно функционировало более 22 млн. различных предприятий, обеспечивая местами работы около 90 млн. человек. Реальный вклад в МСП (далее - малое и среднее предпринимательство) в экономику ЕС достаточно велик. Они обеспечивают примерно 67% от общей занятости в экономиках стран - членов ЕС и более 57% от общей добавленной стоимости. При этом доля малых и средних предприятий составляет 99,8% от общего количества предприятий, которые предоставляют примерно 67% рабочих мест и оказывают решающее воздействие на динамичное развитие, повышение конкурентоспособности, улучшение сферы инноваций [5].

В основном европейское малое предпринимательство образуется в таких секторах, как операции с недвижимостью, компьютерное обеспечение и научно-исследовательские разработки.

Как упоминалось выше, в странах Европейского союза действуют единые нормы по классификации малого бизнеса, тем не менее, в каждой стране Евросоюза существуют свои особенности и традиции ведения бизнеса.

Например, в Германии распространена такая форма ведения бизнеса, как семейные предприятия и предприниматели-совместители (такие сотрудники крупной компании, которые в свободное от работы время создают собственное малое предприятие). Это особенно распространено в банковской, страховой, бухгалтерской и юридической сфере. В ФРГ их численность составляет примерно 3,5 млн. единиц, на которых занято около 70% населения страны и производится почти половина ВВП страны.

У немецких предпринимателей благодаря дотациям со стороны государства, льготному налогообложению, низким расценкам на аренду офисных помещений, появляется больше возможностей для ведения бизнеса, который является привлекательным для иностранных инвестиций.

Рассмотрим особенности ведения бизнеса в другой европейской стране - Испании. В экономике Испании можно выделить доминирование особо малых предприятий (как и в Италии), их доля в стране больше, чем в других странах Европейского союза.

К категории малых и средних предприятий в Испании относят более 99% всех имеющихся предприятий, всего их численность составляет около 2,4 млн., на которых занято более 76% всего работоспособного населения, а их доля в ВВП составляет примерно 68%. Причём в некоторых отраслях испанской экономики их доля достигает до 80% (сельское хозяйство), в остальных отраслях - в среднем 25-30% (строительство, чёрная и цветная металлургия, пищевая промышленность, судостроение, туризм).

В большинстве стран поддержка малого бизнеса направлена в первую очередь не на прямое субсидирование или обеспечение финансовыми ресурсами, а на создание благоприятных условий для нормального функционирования субъектов малого бизнеса.

Таким образом, опыт отдельных стран и ЕС в целом показывает, что малый бизнес является важным звеном экономики, а политика поддержки

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

малых предприятий, набор и качество предполагаемых бизнес-услуг должны быть максимально подстроены под реальные нужды и потребности. При этом необходимо не только оказать помощь в становлении нового поколения предпринимателей, но и создать условия для развития малых и средних предприятий, обладающих потенциалом для роста и превращения таких компаний в очаги обновления экономики страны.

Библиографический список:

1. Лебедева, Л.Ф. США: Государство и социальная политика / Л.Ф. Лебедева; Ин-т США и Канады РАН. М., Наука. 2014. - С. 4-5.
2. Подбиралина, Г.В., Мигалёва, Т.Е. Средний и малый бизнес в экономике зарубежных стран: учеб. пособие. М., ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова». 2013. - С. 23.
3. Филимонова, Н.М., Моргунова, Н.В., Никишина, Е.С. Экономика и организация малого и среднего бизнеса: учеб. пособие. М., ИНФРА-М. 2015. - С. 12.
4. Евразийский юридический портал [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eurasialegal.info>.
5. Annual Report on European SMEs. By Patrice Muller, Cecilia Caliandro, 2015. - P. 83.

Оригинальность 84%