

КРИТЕРИИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

ЧЖАО ФЭНСЯ

*УО «Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции
и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия»,
г. Горки, Республика Беларусь, 213407, e-mail: gudkou@mail.ru*

(Поступила в редакцию 11.03.2026)

В статье рассмотрены современные подходы, применяемые как в научной литературе, так и в законодательстве различных стран к определению размеров деятельности субъектов малого, среднего и крупного предпринимательства. Раскрыта сущность количественного, качественного и комбинированного вариантов определения данных субъектов хозяйствования.

Исследования законодательства стран Европы, США, Австралии и Азии показали, что в странах ближнего и дальнего зарубежья при определении принадлежности субъектов хозяйствования к малому, среднему и крупному бизнесу применяются различные подходы с использованием разных критериев и их значений. К основным критериям определения субъектов хозяйствования относятся: среднесписочная численность работающих, объем годовой выручки, стоимость активов и форма собственности уставного капитала. Однако в мировой практике указанные критерии носят ориентировочный характер и не являются исчерпывающими, так как их насчитывается более 50 различных показателей, включая объем основных фондов, долю на рынке, отсутствие сложной иерархической структуры управления, совмещение функций собственника и руководителя и другие. Разнообразие критериев, применяемых в различных странах мира, объясняется объективными историческими и экономическими причинами. Экономическое развитие государств происходило по разным направлениям с учетом национальных особенностей, структуры экономики, правовой среды и традиций ведения бизнеса. Кроме того, формальная классификация малых и средних субъектов хозяйствования часто носит целевой характер и необходима для решения конкретных задач: предоставления налоговых льгот, субсидий, статистического учета, мониторинга занятости и оценки вклада в ВВП. Таким образом, существование единого универсального определения малых и средних субъектов хозяйствования является невозможным, но считаем оправданным использовать комбинированный подход в определении размеров деятельности субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: предпринимательство, субъекты предпринимательства, малый бизнес, средний бизнес, крупный бизнес, способы определения, критерии определения, значения критериев, зарубежный опыт, сравнение, недостатки, совершенствование.

This article examines modern approaches applied both in the scientific literature and in the legislation of various countries to determining the size of small, medium, and large businesses. The essence of quantitative, qualitative, and combined methods for defining these business entities is revealed.

Research into the legislation of countries in Europe, the United States, Australia, and Asia has shown that countries near and far use different approaches, using different criteria and their meanings, to determine whether a business is small, medium, or large. The main criteria for determining business entities include: average headcount, annual revenue, asset value, and the ownership of the authorized capital. However, in global practice, these criteria are indicative and not exhaustive, as they comprise over 50 different indicators, including the volume of fixed assets, market share, the absence of a complex hierarchical management structure, the combination of owner and managerial functions, and others. The diversity of criteria applied in different countries is explained by objective historical and economic factors. Countries have developed economically in different directions, taking into account national characteristics, economic structure, legal environment, and business traditions. Furthermore, the formal classification of small and medium-sized business entities is often targeted and necessary for specific purposes: providing tax incentives, subsidies, statistical accounting, employment monitoring, and assessing their contribution to GDP. Therefore, a single, universal definition of small and medium-sized business entities is impossible, but we believe it is justified to use a combined approach to determining the size of business entities.

Key words: *entrepreneurship, business entities, small business, medium business, large business, definition methods, definition criteria, criterion values, international experience, comparison, shortcomings, improvement.*

Введение. В условиях развития рыночных отношений и углубления процессов глобализации малый и средний бизнес занимает все более значимое место в экономике большинства стран мира, выступая важным фактором устойчивого их экономического роста, структурной модернизации и повышения конкурентоспособности. В экономически развитых европейских странах доля малого и среднего бизнеса в валовом внутреннем продукте стабильно превышает 40 %, при этом данный сектор обеспечивает занятость около половины экономически активного населения. Субъекты малого и среднего бизнеса отличаются высокой адаптивностью к изменениям внешней среды, инновационной активностью и способностью эффективно использовать имеющиеся ресурсы, что обуславливает их особую роль в формировании экономического потенциала государства.

Малый и средний бизнес во многих странах рассматривается как приоритетное направление экономической политики, направленной на развитие предпринимательской инициативы, диверсификацию экономики и снижение социальной напряженности. В этой связи государствами активно применяются различные инструменты поддержки данного сектора, включая налоговые льготы, субсидирование, упрощение административных процедур и расширение доступа к финансовым ресурсам.

Вместе с тем, несмотря на возрастание роли малого и среднего бизнеса, в экономической литературе и практике сохраняется ряд нерешенных проблем, связанных с классификацией субъектов предпринимательства. Основной проблемой в данной области является отсутствие унифицированных и научно обоснованных критериев отнесения субъектов бизнеса к ма-

лому и среднему предпринимательству. В различных странах применяются неодинаковые подходы к определению масштабов бизнеса, основанные на численности занятых, объеме выручки, величине активов, размере земельных угодий или их сочетании. Различие в используемых критериях и их количественных значениях затрудняет проведение сопоставимых экономических исследований, оценку эффективности мер государственной поддержки и формирование адресной политики развития предпринимательства.

В связи с этим на современном этапе возникает объективная необходимость в разработке и научном обосновании системы критериев, позволяющих более точно и однозначно классифицировать субъекты бизнеса по масштабам их деятельности. Такие критерии должны учитывать как отраслевые особенности их производственной сферы, уровень технологического развития, ресурсный потенциал, так и экономические результаты деятельности. Их применение позволит повысить обоснованность управленческих решений, обеспечить адресность государственной поддержки и создать условия для устойчивого развития малого, среднего и крупного бизнеса.

Научное исследование базируется на научных трудах зарубежных ученых в области экономического развития субъектов малого, среднего и крупного предпринимательства, нормативно-правовых актах по регулированию их деятельности [1–8]. В ходе исследования применялись методы: монографический, абстрактно-логический, системного и сравнительного анализа, экспертных оценок.

Целью исследования стало исследование критериев определения субъектов малого, среднего и крупного предпринимательства, как действующих в различных странах, так и обсуждаемых в экономической литературе, а также выявление наиболее оптимального варианта их применения для эффективного использования в экономических инструментах государственного регулирования.

Основная часть. В современной научной литературе и практике государственного регулирования для классификации субъектов предпринимательства по размерам деятельности применяются три основных подхода: количественный, качественный и комбинированный. Каждый из перечисленных подходов основан на применении конкретных критериев для определения принадлежности субъектов хозяйствования к малому, среднему или крупному предпринимательству.

Количественный подход базируется на использовании формализованных показателей, характеризующих масштабы хозяйственной деятельности субъекта. К числу наиболее распространенных критериев относятся среднесписочная численность работников, объем выручки от реализации

продукции (работ, услуг), а также балансовая стоимость активов. Указанные показатели могут применяться как самостоятельно, так и в различных сочетаниях. Информация по данным критериям содержится в обязательной статистической и бухгалтерской отчетности организаций, что обеспечивает ее достоверность, сопоставимость и доступность для анализа. Преимуществами количественного подхода являются простота практического применения, возможность проведения динамического и сравнительного анализа, а также относительная устойчивость отдельных показателей к инфляционным и конъюнктурным колебаниям.

Качественный подход к определению размеров предприятия основан на использовании совокупности нефинансовых характеристик, отражающих специфику организации и ведения хозяйственной деятельности. К таким признакам относятся ограниченный ассортимент выпускаемой продукции, невысокий уровень обеспеченности ресурсами и производственными мощностями, упрощенные организационные структуры управления, низкая формализация управленческих и административных процедур, а также концентрация функций управления в руках собственников предприятия и (или) членов их семей. В рамках данного подхода малые формы предпринимательской деятельности рассматриваются как субъекты, функционирующие преимущественно в условиях совершенной или близкой к совершенной конкуренции. Они занимают незначительную долю соответствующего товарного рынка, не оказывающие заметного влияния на формирование рыночных цен и обладающие высокой степенью адаптивности к изменениям рыночной конъюнктуры. Качественные критерии в ряде случаев используются в качестве методологической основы для обоснования количественных параметров классификации, что свидетельствует о тесной взаимосвязи данных подходов.

Несмотря на широкое распространение, каждый из рассмотренных подходов имеет определенные сложности и недостатки. Так, количественный подход характеризуется недостаточной теоретической обоснованностью выбора конкретных показателей и пороговых значений, что снижает его универсальность и затрудняет проведение международных и межотраслевых сопоставлений. Качественный подход, в свою очередь, отличается высокой степенью субъективности и сложностью практического применения, обусловленной ограниченным доступом к внутрифирменной информации и значительным разнообразием используемых характеристик.

Результаты исследования выявили применение в некоторых странах комбинированного подхода, предполагающего одновременное использование количественных и качественных критериев при отнесении субъектов хозяйствования к малому, среднему и крупному предпринима-

тельству. Он позволяет более полно учитывать как формализованные параметры деятельности, так и ее организационно-экономические особенности, однако одновременно наследует отдельные недостатки каждого из подходов. Одним из наиболее известных примеров реализации комбинированного подхода является система классификации, разработанная Европейской комиссией, элементы которой нашли отражение и в Российской Федерации, и в ряде других государств.

Результаты проведенного исследования показали, что в странах ближнего и дальнего зарубежья при определении принадлежности субъектов хозяйствования к малому, среднему и крупному бизнесу применяются различные подходы с использованием разных критериев и их значений, представленные в таблице.

Критерии принадлежности субъектов предпринимательства к малому, среднему и крупному бизнесу в различных странах мира

Страны	Критерии для определения субъектов малого и среднего агробизнеса
Республика Беларусь	<i>Средняя численность работников за календарный год:</i> – к микроорганизациям относят индивидуальных предпринимателей и субъектов хозяйствования со средней численностью работников за календарный год до 15 человек; – к малым организациям относят организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек включительно; – к субъектам среднего предпринимательства относятся зарегистрированные коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 101 до 250 человек
Россия	Средняя численность работников за календарный год, объем годовой выручки (без НДС) и доля внешнего участия в капитале, не превышающая 25 % уставного фонда (ограничение по статусу): – к микропредприятиям относят субъектов с численностью до 15 человек и годовой выручкой до 120 млн. руб.; – к малым предприятиям относят субъектов с численностью от 16 до 100 человек и годовой выручкой до 800 млн. руб.; – для средних субъектов хозяйствования установлена численность от 101 до 250 человек включительно и размер годовой выручки до 2000 млн. руб.
Китайская Народная Республика	Количество сотрудников, годовая выручка от реализации – в зависимости от отраслевой принадлежности: – к микропредприятиям относят субъектов с численностью до 10 человек в торговле, сфере услуг (до 20 человек в промышленности) и годовой выручкой до 50 тыс. юаней в сфере услуг (до 100 тыс. юаней в торговле, до 300 тыс. юаней в промышленности); – к малым предприятиям относят субъектов с численностью от 10 до 50 человек в торговле (от 10 до 300 человек в сфере услуг, от 20 до 300 человек в промышленности) и годовой выручкой от 100 до 500 тыс. юаней в торговле, от 50 до 10 000 тыс. юаней в сфере услуг, от 300 до 20 000 тыс. юаней в промышленности); – для средних субъектов хозяйствования установлена численность

	свыше 300 человек для промышленности и сферы услуг (свыше 50 человек в торговле) и годовой выручкой свыше 20 000 тыс. юаней в промышленности (свыше 500 тыс. юаней в торговле, свыше 10 000 тыс. юаней в сфере услуг)
Рекомендации Европейской комиссии от 06.05.2003 г.	Численность работающих, величина годового оборота или годового баланса при доле участия в капитале или прав голоса, принадлежащих другому предприятию не более 25 %: – малым считается предприятие, в котором занято от 10 до 50 сотрудников и годовой оборот, или годовой баланс которого не превышает 10 млн. евро. Микропредприятие определяется как предприятие, на котором занято менее 10 сотрудников и годовой оборот или годовой баланс которого не превышает 2 млн. евро; – к средним относят предприятия с численностью сотрудников от 50 до 250 человек и годовой оборот которых составляет максимум 50 млн. евро или сумма годового баланса которых не превышает 43 млн. евро; – к крупным относят предприятия аграрной сферы, где занято свыше 250 работников и годовой оборот которых составляет свыше 50 млн. евро или сумма годового баланса которых превышает 43 млн. евро
США	Нет обоснованной единой системы критериев. Субъекты предпринимательства в США определяются в основном по организационно-правовой форме и масштабу деятельности, регулируемым штатами и федеральным налоговым управлением. Государственные органы и негосударственные финансовые институты используют собственные критерии, которые могут различаться по отраслям: совокупный годовой доход, максимальное количество сотрудников. – к малому бизнесу относят компании с максимальной численностью сотрудников до 500 человек (но в некоторых отраслях этот лимит достигает 1500 человек) и совокупным годовым доходом от 1 млн. долл. до 40 млн. долл. в зависимости от отрасли и видов деятельности.
Австралия	Нет обоснованной единой системы критериев. Государственные органы и негосударственные финансовые институты используют собственные критерии: совокупный годовой доход, численность работников, годовая выручка, стоимость валовых активов. – совокупный годовой доход для микроорганизаций не должен превышать 2 млн. долл., для малых организаций – до 50 млн. долл.; – численность работников для микроорганизаций составляет до 4 человек, для малых организаций от 5 до 19 человек, для средних – от 20 до 199 человек; – малыми считаются организации со стоимостью валовых активов на конец финансового года менее 25 млн долл.
Вьетнам	Численность сотрудников, общий доход либо общий капитал для разных секторов экономики: – к микропредприятиям относят субъектов с численностью до 10 человек и общим доходом до 3 млрд. донг.; – к малым предприятиям относят субъектов с численностью от 11 до 100 человек для сельского хозяйства, промышленности (от 11 до 50 человек в торговле, в сфере услуг) и общим доходом до 50 млрд. донг. для сельского хозяйства (до 20 млрд. донг. в промышленности, до 100 млрд. донг. в торговле, до 50 млрд. донг. в сфере услуг); – для средних субъектов хозяйствования установлена численность от 101 до 200 человек для сельского хозяйства, промышленности (от 51 до 100 человек в торговле, в сфере услуг) и общим доходом до 300 млрд. донг. для сельского хозяйства (до 100 млрд. донг. в промышленности, до 300 млрд. донг. в торговле, до 100 млрд. донг. в сфере услуг)

Монголия	Количество сотрудников, годовой доход – в зависимости от отраслевой принадлежности: – к микро- и малым организациям относят субъектов с численностью до 19 человек и годовым доходом до 250 млн. тугриков не зависимо от отрасли; – к средним субъектам относят организации с численностью от 20 до 199 человек в промышленности и розничной торговле (до 149 человек в сфере услуг и оптовой торговле) и годовым доходом до 1 млрд. тугриков в сфере услуг (до 1,5 млрд. тугриков в торговле и промышленности)
----------	---

Как видно из таблицы, в большинстве стран основным критерием классификации субъектов хозяйственной деятельности на малые, средние и крупные предприятия является численность работающих. В качестве дополнительных критериев применяются объем годовой выручки, стоимость активов и форма собственности уставного капитала. При этом численность работающих может существенно различаться в зависимости от страны, отрасли и сферы деятельности. В мировой практике указанные критерии носят ориентировочный характер и не являются исчерпывающими: насчитывается более 50 различных показателей, включая объем основных фондов, долю на рынке, отсутствие сложной иерархической структуры управления, совмещение функций собственника и руководителя и другие. Кроме того, зарубежный опыт показывает, что законодательство отдельных стран может не содержать четко установленных количественных критериев для классификации субъектов малого и среднего бизнеса. Так, в США и Австралии отсутствуют единые пороговые значения показателей, применимые на всей территории страны. При этом государственные органы и частные финансовые институты в данных странах разрабатывают собственные критерии для целей регулирования и поддержки предпринимательства.

Таким образом, проведенный анализ критериев, применяемых для классификации малых, средних и крупных предприятий в странах ближнего и дальнего зарубежья, позволяет сделать ряд выводов. Во-первых, в условиях отсутствия единого общепринятого подхода к отнесению субъектов предпринимательства к категории малого и среднего бизнеса формируется множество определений, которые базируются на различных количественных и качественных показателях, принятых в отдельных странах. Во-вторых, общей чертой большинства таких определений является акцент на независимости малых и средних предприятий от контроля более крупных организаций, что, как правило, выражается через право собственности и степень автономности в управлении.

Разнообразие критериев объясняется объективными историческими и экономическими причинами. Экономическое развитие государств происходило по разным направлениям с учетом национальных особенностей, структуры экономики, правовой среды и традиций ведения бизнеса. Кро-

ме того, формальная классификация малых и средних субъектов хозяйствования часто носит целевой характер и необходима для решения конкретных задач: предоставления налоговых льгот, субсидий, статистического учета, мониторинга занятости и оценки вклада в ВВП. Поэтому, существование единого универсального определения малых и средних субъектов хозяйствования представляется мало реалистичным. Следовательно, различия в национальных критериях отнесения субъектов хозяйствования к малому, среднему и крупному бизнесу можно рассматривать как оправданные и обусловленные как историческими, так и институциональными особенностями. При сравнительном анализе статистических показателей необходимо учитывать эти различия, используя корректирующие допущения и эквиваленты, что позволяет получать сопоставимую информацию без искажения общей картины и объективно отражает вклад малых и средних субъектов хозяйствования в экономику разных стран.

Список литературы

1. Калюк, В. Институциональные основы параметров определения категории малых форм хозяйствования в аграрном секторе / В. Калюк, Т. Запрудская // Аграрная экономика. – 2023. – № 12. – С. 4–12.
2. Козлова, Л. В. Критерии отнесения предприятий к малому и среднему предпринимательству в аграрном секторе за рубежом / Л. В. Козлова // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – 2021. – № 4 (73). – С. 41–51.
3. Обзор международного опыта государственной поддержки микро-, малого и среднего предпринимательства в сельском хозяйстве // Евразийская экономическая комиссия. – 2023. – 137 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://eec.eaeunion.org/upload/clcr/review.pdf> (дата обращения: 10.02.2026).
4. О стандартизации в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федер. закон, 24 июля 2007 г., № 209-ФЗ; в ред. Федер. Закона от 04.11.2022 г. № 209-ФЗ // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «Консультант Плюс». – 2023. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/08b3ecbcdc9a360ad1dc314150a6328886703356/ (дата обращения: 11.02.2026).
5. Плетнев, Д. А. Критерии малого и среднего бизнеса в разных странах и его масштабы: сравнительное исследование / Д. А. Плетнев, В. И. Бархатов, К. А. Наумова // Вестн. Челябинского гос. ун-та. – 2021. – № 6 (452). – Вып. 73. – С. 147–161.
6. Стандартные требования к крупным, средним, малым и микропредприятиям // Государственное статистическое управление. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.stats.gov.cn/tjsj/tjbz/201801/t20180103_1569357.html (дата обращения: 10.02.2026).
7. User guide to the SME definition // Official Journal. – 2016. – № 2. – P. 10-12. [Electronic resource]. – URL: <https://armement.defense.gouv.fr/sites/default/files/2022-05/guidedefinitionpme.pdf>. (дата обращения: 10.02.2026).
8. Whitt, Ch. E. America's Diverse Family Farms. – 2021 Edition [Electronic resource] / Ch. E. Whitt, J. E. Todd, A. Kelle // Economic Research Service. Economic Information Bulletin. – 2021. – № 231. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/102808/eib-231.pdf?v=3984.4>. – (дата обращения: 10.02.2026).