

ПРОБЛЕМИ КЛАСИФІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РОЗМІРОМ

Одним із чинників ефективного розвитку економіки України є стимулювання розвитку малих та середніх підприємств (далі МСП), які в силу своїх властивостей здатні утворити конкурентне середовище, прискорити економічне зростання країни, сприяти поповненню бюджету та формуванню внутрішнього національного продукту та вирішити деякі соціальні проблеми України: збільшити кількість зайнятих працівників, сприяти становленню середнього класу. Ці підприємства - необхідна ланка в первісному нагромадженні капіталу й поширенні ринкових відносин. За станом на 01.08.2005р. 225 тисяч жителів Одеської області (20% працюючого населення регіону) працювали в сфері малого та середнього бізнесу. Частина надходжень від суб'єктів малого й середнього бізнесу у зведений бюджет Одеської області склала 23% [1]. З 1999 по 2004р. загальне число малих підприємств зросло з 8 до 13 тисяч суб'єктів [2]. Однак їх внесок у розвиток національної економіки є незрівнянно малим порівняно з зарубіжними країнами, що зумовлено складністю ситуації в Україні, яка виникла в процесі ринкової трансформації системи господарювання, не розробленістю теоретичних основ, методологічних і методичних підходів до організації такої діяльності.

Проблеми МСП давно стали темою дискусій та аналізу. В економічній літературі досить гостро обговорюється питання щодо класифікаційних ознак віднесення підприємств до малих, середніх та великих. Це питання досліджують такі вчені як З.С. Варналій, М.Г. Лапуста, Б.І. Ичтовкін, А.О. Блінов, І.М. Шапкін, Є. Фрелих, Й.Х. Піхлер, Х.И. Плайнер та багато інших.

Метою даної статті є дослідження проблеми віднесення підприємств до малих та середніх, надання рекомендацій щодо вирішення цієї проблеми з метою стимулювання їх розвитку.

Серед вчених немає єдиної думки чи є МСП якісно іншим поняттям відмінним від великих підприємств, чи вони є частиною загальної сукупності, виділювані в основному по ознаці кількості співробітників зайнятих в організації. Також доволіно тлумачаться поняття "мале і середнє підприємництво", „підприємства малого та середнього бізнесу” "малий і середній бізнес", застосовується категорія "малі форми господарювання" [3 с.9], досить часто виділяють клас мікропідприємств. Проблема чіткого та однозначного віднесення до цієї категорії здобуває все більшої значущості. Тому виникає питання - що лежить в основі розподілу підприємств на малі середні й великі?

Українське законодавство по аналогії з іноземними країнами встановлюють нормативні акти, які в якості визначальних показників що характеризують середньооблікова чисельність працюючих, обсяг валового доходу від реалізації продукції (робот, послуг). Критерії суб'єктів малого підприємництва з метою державної підтримки визначено в Законі України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19.10.2000р. Згідно цього Закону суб'єктами малого підприємництва є, зокрема, фізичні особи, зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності, юридичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої

організаційно-правової форми і форми власності, у яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період не перевищує 50 чоловік і обсяг річного валового доходу не перевищує 500 000 євро. Середньооблікова чисельність працюючих визначається з урахуванням усіх працюючих за договорами та за сумісництвом, а також працівників представництв, філій, відділень та інших відокремлених підрозділів. Дія цього Закону не поширюється на довірчі товариства, страхові компанії, банки, ломбарди, інші фінансово-кредитні і небанківські фінансові встанови, суб'єктів підприємницької діяльності, що проводять діяльність у сфері ігрового бізнесу, здійснюють обмін іноземної валюти, є виробниками ц імпортнерами підакцизних товарів, а також суб'єктів підприємницької діяльності, у статутному фонді яких частка внесків, що належить юридичним особам засновникам і учасникам цих суб'єктів, які не є суб'єктами малого підприємництва, перевищує 25% [4].

Не однозначним є також критерій чисельності працівників. Адже згідно цього Закону чисельність працюючих не винна перевищувати 50 осіб безвідносно до сфери діяльності. Слід зазначити, що порядок розрахунку річного валового доходу для віднесення підприємств до складу суб'єктів малого підприємництва не чітко визначений. Наявне лише визначення і порядок розрахунку валового доходу з метою оподаткування податком на прибуток підприємств. Діючи критерії малого підприємництва по найбільшій чисельності побудовані за принципом жорсткої однозначної межі максимального значення відповідного показника, за яким у разі перевищення малим підприємством встановленої чисельності працівників, воно позбавляється пільг, хоча немає очевидної різниці між 50 та 51 особою. Відповідно до Указу Президента України від 12.05.1998р. №456/98 " Про державну підтримку малого підприємництва" до малих підприємств можна відносити підприємства (незалежно від галузі народного господарства), у яких середньооблікова чисельність працівників у звітному періоді не перевищує 50 чоловік, а обсяг реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1000000 гривень. Виділяється різновид малих підприємств - мікропідприємства. Ними вважаються підприємства зі середньообліковою чисельністю працівників за звітний період до 10 чоловік включно і розмір виручки від реалізації продукції в рік не більш 250000 гривень [5].

Більш чітко визначені критерії суб'єктів малого підприємництва з метою застосування спрощеного оподаткування – в Указі Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03.07.1998р. [6]. Така система запроваджується для юридичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми власності, у яких за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб, і обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 мільйон гривень. При цьому даним указом визначається поняття виручки від реалізації. Отже, ті юридичні особи – суб'єкти малого підприємництва, які не відносяться до користувачів спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, але можуть використовувати інші види державної підтримки, згідно в Законі України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19.10.2000р. чинним законодавством чітко не визначені через не визначення поняття валового доходу і неоднозначного тлумачення критерію чисельності персоналу.

Також у згідно п.7 ст.63 "види та організаційні форми підприємств" Господарського кодексу України підприємства залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік можуть бути віднесені до малих підприємств, середніх або великих підприємств. Малими (незалежно від форми

власності) визначаються підприємства, у яких середньо облікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної п'ятистам тисячам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні. Великими підприємствами визнаються підприємства, у яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий рік) перевищує тисячу осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік не перевищує суму, еквівалентну п'яти мільйонам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні. Усі інші підприємства визначаються середніми [7 с.156].

За думкою З.С. Варналія, класифікація підприємств за розміром діяльності має винятково важливе значення, тому що вона дає можливість виявити і проаналізувати сильні та слабкі сторони, визначити оптимальні варіанти їхнього співвідношення та взаємодії і на цій підставі дати відповідні рекомендації [8 с.20]. Дійсно така класифікація необхідна для статистичних спостережень, організації обліку, аудита, проведення різних наукових досліджень, розробки напрямів розвитку підприємств, для розробки цільових програм їх підтримки на регіональному і державному рівні, тощо.

У різних країнах для вирішення цієї проблеми використовуються різні критерії. Визначення понять "мале", "середнє" підприємство знаходиться під впливом національних традицій, закріплених законодавчо. Підприємства можуть бути класифіковані за розміром по різним ознакам. У багатьох країнах для характеристики МСП використовують обсяг основних фондів, розмір прибутку, обсяг річного обороту капіталу, долю в капіталі інших підприємств і інші критерії. Загальновідомо, що сектор МСП характеризується різноманіттям типів підприємств, процесів і методів виготовлення продукції. Нормативи віднесення підприємств до малих і середніх дуже диференційовані в залежності від галузі економіки й виду діяльності підприємства.

За думкою американських економістів, підприємство залишається малим до того, як головний керівник залишається в прямому контакті з іншими керівниками і значною частиною робочої сили. Коли ж підприємство досягає такого розміру, що головний керівник та інші топ-менеджери не в змозі підтримувати прямий зв'язок з іншими менеджерами, підприємство стає крупним. Також у сучасних дослідженнях склалося представлення про те, що підприємства які не входять у розряд монополій, автоматично зараховуються до категорії малих і середніх.

МСП по визначенню міністерства господарства Германії - це підприємства, якими керують юридично самостійні власники, які безпосередньо беруть участь у виробництві, що цілком беруть на собі економічний ризик і фінансову діяльність, як правило без залучення кредитних ресурсів [9 с.8]. Але це поняття на нашу думку не повністю розкриває зміст МСП. Можна погодитись з думкою іншої групи вчених про те, що підприємство залишається малим до того, головний керівник залишається в прямому контакті з іншими керівниками і значною частиною робочої сили. Коли ж підприємство досягає такого розміру, що головний керівник та інші топ-менеджери не в змозі підтримувати прямий зв'язок з іншими менеджерами, підприємство стає крупним. Але це визначення також не повною мірою характеризує цю категорію.

У США віднесення до категорії МСП здійснюється в рамках федеральних програм. Критерії такого поділу підприємств прив'язані до стандартної промислової класифікації, що містить кількісні критерії розподілу підприємств різних галузей економіки за розміром. В залежності від цієї класифікації у МСП існує можливість

включення в ту чи іншу програму державної підтримки малого бізнесу, яку реалізує Адміністрація малого бізнесу США.

Вчені виділяють та аналізують три складові проблеми визначення розміру підприємства: що є розмір підприємства, як варто вимірювати розмір підприємства та де проходить лінія розділу? Якщо навіть є відповідь на питання: «Що є розмір підприємства?» необхідно вибрати ти чи інші критерії виміру його розміру, використання різних кількісних параметрів у якості границі виміру обраних критеріїв неминуче обумовлює проблему порівнянності на різних рівнях порівняльного аналізу. Але навіть після рішення останніх двох питань все ще буде залишатися невирішеним це питання. [10 с.50]. З цією думкою варто погодитись, на наш погляд не існує універсального критерію визначення МСП через різноманітність видів господарської діяльності підприємств. Прикладом може бути торгівельне підприємство, яку має невелику чисельність працівників та великий оборот. Отже це підприємство може бути віднесене як до категорії великого, середнього або малого залежно в якому контексті воно розглядається. «Ніяке універсальне визначення малого підприємства не може бути достатнім для всіх завдань. Необхідно не стільки мати для всіх завдань універсальне визначення, очо мале підприємство, що відокремлює, від великого, скільки зробити корисні узагальнення про малі й великі підприємства.» [10 с.50]. Отже універсальне визначення МСП, яке ґрунтується на одному критерії недоцільне.

Для розмежування МСП у Європейському Союзі введені такі індикатори: зайнятість, фінансові показники, критерії самостійності й незалежності. Також для класифікації МСП застосовуються закордоном і наступні показники: галузева приналежність; стадії росту (початкова, виживання, ріст); типи проблем, характерні для підприємств (наприклад їхнє фінансування, керування якістю й ін.); географічна сфера діяльності (локальні, регіональні й національні масштаби); критерії самостійності, незалежності; специфічні характеристики власників (підприємець-жінка, нерезидент). Також можуть використовуватися такі галузеві конкретні показники, наприклад у вантажоперевезеннях - кількість автомашин [9 с.7].

Деякі вчені [10, 11] виділяють різні кількісні та якісні критерії, які покладені в основу класифікації підприємств на малі, середні та великі. До кількісних відносять економічні критерії, які відображають рівень розвитку підприємств у вартісних, натуральних та умовних одиницях - чисельність працюючих; щорічний оборот, отриманий підприємством, як правило за рік; річний валовий дохід; чистий дохід; обсяг виторгу від реалізації товарів, робіт, послуг; величина активів; обсяг виробництва та інші показники. Кількісні критерії відображають обсяг залучених у виробничо-комерційну діяльність економічних ресурсів, результативність їх діяльності та масштаби діяльності підприємств порівняно з іншими суб'єктами господарювання в певній сфері бізнесу.

Найбільш поширеною у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі та практиці основою розподілу підприємств на малі, середні та великі є чисельність працівників. Міжнародна організація економічного співробітництва й розвитку, в яку входять економічно розвинуті країни, визначають підприємства з числом до 19 чоловік як "дуже малі", до 99 чоловік як малі, від 100 до 499 чоловік як середні й понад 500 як великі. У ведучих країнах світу МСП відповідно до національної методики кожної країни вважаються фірми з кількістю працівників до 500 чоловік [9 с.7]. У Швеції до МСП відносяться підприємства з чисельністю працюючих до 200 чоловік [9 с.8]. Саме чисельність персоналу безпосередньо пов'язана з технологічною системою підприємства. На цю величину не впливають фактори вартісного характеру (наприклад

інфляція). Показник чисельності працюючих не бути рівнозначним для всіх сфер і галузей народного господарства. Так за цим критерієм високопродуктивне підприємство з високим технологічним рівнем, виробляючи значний обсяг продукції, може бути віднесене до категорії малого. На наш погляд чисельність працюючих не повною мірою характеризує розмір підприємства, тому що з розвитком техніки, упровадженням нових технологій, підвищенням органічної будівлі капіталу значення даного показника спотворюється.

На думку І.О. Багатирьова кількісні критерії віднесення підприємств до малих, середніх та великих можна поділити на витратні, результатні та порівняльні. Витратні критерії відображають обсяг залучених у виробничо-комерційну діяльність економічних ресурсів (чисельність працюючих, балансова вартість активів, розмір капіталу). Результатні критерії відображають результати діяльності підприємства (річний валовий дохід, обсяг виробництва). Порівняльні критерії відображають масштаби діяльності підприємств порівняно з іншими суб'єктами господарювання в певній сфері бізнесу [11 с.47].

Але через посилення інфляційних процесів стає неможливим об'єктивне визначення вартісних показників без урахування другорядних факторів, що знижує їх точність. Недоліками кількісних критеріїв є їхня абсолютність, відсутність теоретичної бази, що визначає вибір цих показників і границь їхньої зміни. Але кількісні показники значно спрощують класифікацію підприємств. Головним достоїнством кількісних критеріїв є зручність їхнього використання.

Якісні критерії доповнюють кількісні, дозволяють дати більш повну характеристику МСП та виражають загальні сутнісні риси й особливості, що їх характеризують. Тобто до якісних критеріїв віднесемо такі риси підприємств, що виражають рівень розвитку підприємств і не можуть бути виміряні у вартісних, натуральних чи умовних одиницях виміру - частка ринку, організаційна структура, використання різних джерел фінансування, орієнтація на місцеві ринки збуту і джерела сировини, рівень ризику, незалежності, самостійності, доля в капіталі іншої фірми, управління власником, діяльність із орієнтацією на регіональні, місцеві ринки, організаційна структура.

На думку групи вчених [12 с.11] найбільш загальним представляється розмежування малих, середніх і великих підприємств, що опирається на самий істотний якісний критерій - на підприємця. "Малими" вважаються такі підприємства, де підприємець переважно сам бере участь у процесі виробництва, здійснюючи відповідно до цього професійні функції лягають в основному на плечі членів його родини. "Середніми" вважаються підприємства, де діяльність підприємця, хоча він і зайнятий у процесі виробництва в досить широких масштабах, не обмежується винятково виробництвом або безпосереднім досягненням яких-небудь результатів, а в усі більшому ступені поширюється на виконання інших функцій. "Великими ж" вважаються такі підприємства, де сам підприємець не приймає особистої участі у виробництві, а виконує переважно торговельні й організаційні функції.

Отже недолік якісних критеріїв - визначений суб'єктивізм, що викликає труднощі їх використання на практиці. Але протиріччя між якісними й кількісними показниками зважаються саме завдяки їхньому сполученню.

Таким чином окремі спроби дослідників виробити єдине або узагальнене визначення приречені на провал. У силу різноманіття завдань, для рішення яких може знадобитися формальне визначення МСП, диференційованості об'єктивних зовнішніх умов завжди будуть з'являтися варіації на цю тему, що відповідають конкретним

умовам і специфічним завданням. Для рішення одних завдань необхідно строге або формальне визначення, для рішення інших – досить наявності загальних погоджених підходів до розуміння змісту.

Отже не існує єдиного визначення МСП, через його багатогранні якості. Для різних випадків можна виділити декілька визначень МСП: для теоретичного визначення МСП, яке характеризує підприємство на соціально-економічному рівні; для статистичних досліджень, за допомогою яких досліджуються підприємства; для оподаткування та державної підтримки, для підтримки іншими недержавними в т.ч. іноземними установами; для кредитування, інвестування, банківськими та небанківським установами. За допомогою цієї градації держава, як на місцевому, так і на загальнодержавному рівні має шляхом диференційної підтримки, цільових програм стимулювати розвиток підприємств конкретного розміру, галузі, стимулювати зайнятість. На нашу думку важливим тактичним інструментом стимулювання розвитку МСП на даному етапі економічного розвитку України, повинний стати класифікатор МСП за видами економічної діяльності, де б на базі кількісних та якісних показників їх діяльності були б визначені граничні межі критеріїв МСП. Якщо підприємство має показники нижчі від гранично встановлених, то воно має право на низку пільг від держави. Цей класифікатор повинні разом розробляти державні органи, підприємницькі структури, науковці. Затверджувати його доцільно як складову частину програми розвитку підприємництва на певний рік. Це дасть змогу здійснювати гнучке державне регулювання, оптимально використовувати державні ресурси, визначати найуразливіші в певній галузі економіки підприємства, яким потрібно надавати допомогу з метою створення конкурентного середовища та підвищувати ефективність стимулювання розвитку МСП з метою соціально-економічного розвитку країни.

Література

1. Двадцять відсотків працюючих у бізнесі // Ділова Одеса. – №34, 2005.
2. Тиндюк М. Розвиток і зміцнення позицій підприємництва // Ділова Одеса. – №36, 2004.
3. Ичитовкін Б.Н. Малі форми господарювання. М.: Економіка, 1991. – 204с.
4. Про державну підтримку малого підприємництва: Закон України від 19.10.2000р. № 2062-3 //Офіційний вісник України. – №46 від 01.12.00.
5. Про державну підтримку малого підприємництва: Указ Президента України від 12.05.1998р. №456/98 //Офіційний вісник України. – №19 від 28.05.98
6. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва: Указ Президента України від 03.07.1998р. №746/99 //Офіційний вісник України. – №27 від 20.07.98
7. Господарський кодекс України: Коментар. – Х.:ТОВ „Одіссей”, 2004. – 848с.
8. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії й практики. – К.: Знання, 2001. – 277с.
9. Лапуста М.Г. Мале підприємництво. – М.: Інфра-М, 1998. – 320с.
10. Колесніков А., Колеснікова Л. Малий і середній бізнес: еволюція понять і проблема визначень // Питання економіки. – 1996. – №7 с.46– 58.
11. Багатирьов І.О. Теоретичні аспекти управління розвитком малих підприємств // Економіка та право. – 2003. – №2 с.42– 49.
12. Малі й середні підприємства. Керування й організація/під ред. Пихлера Й.Х., Пляйтнера, Х.Й. Шмідта. – М.: М/н відносини. – 2002. – 280с.

В статье рассматриваются проблемы разработки критериев отнесения предприятий к малым и средним, проанализированы современные методики деления предприятий на малые и средние. Предложены рекомендации относительно отнесения предприятий к малым и средним с целью стимулирования их развития.

The article analyses the problems enterprises concerning dividing it on small and medium. Offered recommendations about dividing enterprises on small and medium.