8. Robinson C., Scott A. Strategic Planning for the Oil and Gas Industry. Edinburgh Business School. United Kingdom, 2016. 22 p.

9. Azieva R. New guidelines for the development of the Russian oil and gas industry on the world market // I International Conference Ase-I – 2021: Applied Science and Engineering: Ase-I. 2021. No.1, vol. 2442.

**УДК 338.45**

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНЛИЗ КРИТЕРИЕВ ОТНЕСЕНИЯ ПРЕДПРИЯИЙ К КАТЕГОРИИ МАЛЫХ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖОМ

**А.О. Лабозин,**
научный сотрудник
г. Москва, Россия
Центр организации научной деятельности
ФГБУ «Федеральный институт промышленной собственности»

*В статье рассмотрены основные критерии отнесения предприятий к категории малых в России и в ведущих зарубежных странах. Дана сравнительная характеристика критериев. Определены преимущества отечественной классификации.*

***Ключевые слова:*** *малые предприятия, сравнительный анализ, критерии, классификация предприятий.*

## COMPARATIVE ANALYSIS OF THE CRITERIA FOR CLASSIFYING ENTERPRISES AS SMALL IN RUSSIA AND ABROAD

**A.O. Labozin**
Researcher
Moscow, Russia
Scientific activity organization center
FSBI “Federal Institute of Industrial Property”

*The article discusses the main criteria for classifying enterprises as small in Russia and in leading foreign countries. A comparative analysis of the criteria is provided. The advantages of the domestic classification are identified.*

***Keywords****: small enterprises, comparative analysis, criteria, classification of enterprises.*

В международной и российской практике не существует универсального определения малого предприятия, однако доминирует нормативно-критериальный подход, основанный на количественных параметрах, основными из которых являются совокупный получаемый доход и количество работников. В Российской Федерации основополагающим нормативным актом, определяющим критерии отнесения хозяйствующих субъектов к субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП), является Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с последующими изменениями) [1]. Согласно статье 4 данного закона, к малым предприятиям, в том числе микропредприятиям, относятся хозяйственные общества, партнерства, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, индивидуальные предприниматели и крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие условиям, описанным в Таблице 1. Статья 4 рассматриваемого закона дополняется Постановлением Правительства РФ от 4 апреля 2016 г. № 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности для каждой категории субъектов малого и среднего

предпринимательства», расшифровывающим предельные значения дохода, позволяющие относить предприятия к категории малых [2].

Таблица 1. Критерии отнесения к субъектам малого предпринимательства в Российской Федерации (по состоянию на 2025 г.)

| Критерий | Микропредприятие | Малое предприятие |
|---|---|---|
| Среднесписочная численность работников за предшествующий календарный год | до 15 человек | от 16 до 100 человек |
| Совокупный доход от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий календарный год | не более 120 млн руб. | от 120 до 800 млн руб. |

Данные критерии являются динамичными и подвержены периодическому пересмотру, что отражает адаптацию государственной политики к макроэкономическим реалиям.

Важно отметить, что помимо количественных критериев отнесения предприятий к категории малых, законодатель выделяет качественные параметры, ключевым из которых является структурный критерий, ограничивающий долю участия крупных компаний, государственных структур и иностранных компаний, что призвано обеспечить реальную автономию и специфику управления малыми предприятиями.

Экономическая сущность малого предприятия, однако, не исчерпывается формальными признаками. В научной литературе выделяется ряд сущностных характеристик, отличающих его от крупных корпораций. В этой связи можно обратиться к работе американского экономиста Дж. К. Ван Хорна, который выделил следующие характерные черты малого предприятия:

1. небольшой ассортимент производимых товаров, технологий, услуг, ноу-хау;
2. ограниченные финансовые, человеческие и прочие ресурсы;
3. слабо развитые системы управления, не прописанные административные процедуры, не налаженная система стратегического менеджмента;
4. несистематичность обучения и повышения квалификации;
5. высший менеджмент и участники (акционеры) являются одними и теми же людьми [3].

Российский экономист и видный научный деятель А. А. Шулус предложил свою характеристику отличительных особенностей малого бизнеса, к которым относит: предрасположенность к локальным ресурсным и сбытовым рынкам, достаточно жесткую региональную направленность деятельности; повышенную чувствительность к любым изменениям (политические реформы; реформы в системе налогообложения; в правилах таможенного и валютного контроля; в процедурах регистрации и лицензирования); зависимость от государственной поддержки ввиду ограниченных источников финансирования и хронической нехватки инвестиций; связи с крупным бизнесом, где малым предприятиям отводятся роль «ведомого»; неформальные отношения с поставщиками и потребителями [4].

Исследователи из Института экономики Кольского научного центра РАН отмечают, что малые предприятия быстро реагируют на изменения рынка, могут мгновенно менять ассортимент, цены. Такая гибкость и восприимчивость к появлению новых вызовов выгодно отличает их от крупных предприятий, где инновации носят системный, плановый характер. Особо подчеркивается, что малые предприятия положительно влияют на диверсификацию региональной экономки [5; 6].

В международной практике также широко применяется критериальный подход к определению малых предприятий, что позволяет проводить сравнительный анализ.

Например, в Европейском Союзе используется комплексный подход, учитывающий как численность занятых, так и финансовые показатели предприятия. Согласно положениям Европейской комиссии, к микропредприятиям относятся компании с численностью до 10 человек и годовым оборотом или балансовой стоимостью активов до 2 млн евро; к малым – до 50 человек и оборотом/балансом до 10 млн евро [7].

Управление по защите малого бизнеса США (Small Business Administration) устанавливает отраслевые стандарты, которые варьируются в зависимости от вида деятельности, используя, либо критерий численности персонала, либо величину годового дохода. Так для большинства промышленных предприятий критерием является численность персонала, которая варьируется от 500 до 1500 человек [8].

В Китайской Народной Республике подход к классификации малых и средних предприятий демонстрирует значительную специфику, отражающую особенности национальной экономической модели. Согласно Закону КНР от 29.06.2002 «О стимулировании развития малого и среднего предпринимательства» и подзаконных нормативных документах к нему, малым промышленным предприятием в Китае считается организация с численностью занятых до 300 человек при годовом обороте до 20 млн юаней или стоимости активов до 50 млн юаней [9]. Однако, органы государственной власти могу устанавливать специальные критерии для разных отраслей экономики.

Таблица 2. Сравнительная характеристика критериев отнесения к малым предприятиям в разных странах

| Страна/Регион | Численность персонала | Финансовые критерии (годовой оборот/доход) |
|---|---|---|
| Российская Федерация | до15 человек – микропредприятие<br>16-100 человек – малое предприятие | до 120 млн руб. – микропредприятие<br>120 – 800 млн руб. – малое предприятие |
| Европейский Союз | до 10 человек – микропредприятие<br>11 – 50 человек – малое предприятие | до 2 млн евро (181,13 млн руб.*) – микропредприятие<br>2 – 10 млн евро (181,14 – 905,63 млн руб.*) – малое предприятие |
| США | 500 – 1500 человек для основных отраслей промышленности | варьируется по отраслям |
| Китай | до 300 человек (для промышленности) | до 20 млн юаней (221,15 млн руб.*) (для промышленности) |

*по курсы ЦБ РФ на 22.11.2025 г.

Проведенный сравнительный анализ позволяет констатировать, что российские нормативы в целом соответствуют общемировой практике идентификации субъектов малого предпринимательства, и впитали ее основные преимуществами, среди которых можно выделить два основных.

Во-первых, российское законодательство устанавливает детализированные ограничения на структуру уставного капитала, что закреплено в части 1.1 статьи 4 Федерального закона № 209-ФЗ. В частности, норма предусматривает, что суммарная доля участия иностранных юридических лиц, Российской Федерации, субъектов РФ, муниципальных образований, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов в уставном капитале не должна превышать 25%, а доля предприятий, не являющихся субъектами МСП, ограничена 49%. Структурный критерий, регламентирующий состав уставного капитала, демонстрирует нормативную преемственность и выполняет ключевую функцию – обеспечение реальной автономии малого бизнеса. Данное ограничение направлено на предотвращение поглощения малых

предприятий крупным капиталом и минимизацию избыточного влияния государственных, муниципальных и общественных институтов, что способствует сохранению характерных для малого бизнеса управленческой гибкости и предпринимательской инициативы. Данная правовая конструкция свидетельствует о целенаправленной политике законодателя, ориентированной на сохранение самостоятельности малого бизнеса.

Во-вторых, важным преимуществом, закрепленным в Российском законодательстве, является принцип альтернативности применения финансового критерия. Классификация предприятия в соответствующую категорию может осуществляться не только на основе показателя годовой выручки, но и по величине балансовой стоимости активов. Такой подход позволяет более гибко и адекватно учитывать специфику капиталоемких видов деятельности, где стоимость основных средств может быть значительной при относительно умеренных оборотных показателях, обеспечивая тем самым справедливый доступ к мерам поддержки для различных бизнес-моделей.

Таким образом, российский подход к определению критериев отнесения предприятий к категории малых демонстрирует синтез общемировых критериальных принципов с уникальными защитными механизмами, направленными на поддержание независимости малого предпринимательского сектора.

## ЛИТЕРАТУРА


1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (ред. от 31 июл. 2025 г.). – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 16.11.2025).
2. Постановление Правительства РФ от 4 апреля 2016 г. № 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_196415/#dst100005 (дата обращения: 16.11.2025).
3. Ван Хорн. Основы финансового менеджмента. М.: Изд-во Вильямс, 2001.
4. Шулус А.А. Становление поддержки малого предпринимательства в России // Российский экономический журнал. 1997. № 5, 6, 7.1
5. Samarina V.P., Skufina T.P., Savon D.Yu., Shinkevich A.I. Management of Externalities in the Context of Sustainable Development of the Russian Arctic Zone // Sustainability. 2021. Т. 13. № 14э
6. Baranov S., Skufina T., Samarina V. Natural Resources as a Facregional Environment for Gross Domestic Product Formation (The Case of Russia Northern Regions) // Advanced Science Letters. 2018. Т. 24. № 9. С. 6335-6338.
7. Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (Text with EEA relevance) (notified under document number C(2003) 1422) (2003/361/EC) // Official Journal of the European Union. – 2003. –P. 39.
8. U.S. Small Business Administration. Table of Size Standards. – URL: h https://data.sba.gov/en/dataset/small-business-size-standards/resource/2f56c7b6-715f-41f5-a470-2ee124af146a (дата обращения: 23.11.2025).
9. Закон КНР от 29.06.2002 «О стимулировании развития малого и среднего предпринимательства». – URL: https://chinahelp.me/archives/833 (дата обращения: 23.11.2025).