

**Федеральное государственное автономное образовательное  
учреждение высшего образования  
КАЗАНСКИЙ (ПРИВОЛЖСКИЙ) ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ, ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ  
КАФЕДРА ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Направление 38.03.01 «Экономика»

Профиль «Мировая экономика»

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

(Дипломная работа)

ТЕМА: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА В ЕС

**Работа завершена:**

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2017 г. \_\_\_\_\_ /Хусаинова А.Ф./

**Работа допущена к защите:**

Профессор, доктор экономических наук

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2017 г. \_\_\_\_\_ /Губайдуллина Т.Н./

Заведующий кафедрой

территориальной экономики

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2017 г. \_\_\_\_\_ /Д.Х. Галлямова/

Казань – 2017 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	6
1.1. Определение малого и среднего предпринимательства в мировой экономике.....	6
1.2. Цели, задачи и функции малого и среднего бизнеса в мировой экономике.....	16
1.3. Теоретические подходы исследования малого и среднего бизнеса в странах ЕС.....	24
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА В ЕС.....	31
2.1. Динамика развития среднего и малого бизнеса в ЕС на примере Германии.....	31
2.2. Инновационный бизнес в ЕС.....	37
2.3. Роль малых и средних предприятий во внешней торговле ЕС.....	44
ГЛАВА 3. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЕС.....	49
3.1. Государственное регулирование малого и среднего бизнеса в странах ЕС.....	49
3.2. Проблемы развития среднего и малого бизнеса в ЕС.....	69
3.3. Пути решения проблем развития малого и среднего бизнеса в ЕС.....	74
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	77
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	79
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	85

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что обеспечение экономического роста Европейского союза и повышение благосостояния граждан в значительной степени определяется мерой взаимодействия государства и бизнеса, осуществляющего предпринимательскую деятельность. Сегодня в среде бизнеса и представителей власти, среди ученых и практиков признано необходимым государственное участие в регулирующих процессах экономики и взаимодействие бизнеса и власти. Требуют научного осмысления вопросы развития системы государственного регулирования и поддержки предпринимательства, создания благоприятного предпринимательского климата, частно-государственное партнёрство и другие вопросы. В первую очередь это касается механизма поддержки предпринимательства и осуществления инновационной деятельности.

Актуальность рассматриваемой проблемы послужила основанием для определения темы исследования: «Тенденции развития среднего и малого бизнеса в ЕС».

Цель исследования - определить современное состояние и проблемы развития малого и среднего предпринимательства на территории Европейского союза, рассмотреть направления, принципы и основные мероприятия системы поддержки предпринимательства.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть понятие малого и среднего предпринимательства в мировой экономике;
- определить цели, задачи и функции малого и среднего бизнеса в мировой экономике
- рассмотреть теоретические подходы исследования малого и среднего бизнеса в странах ЕС;

- изучить динамику развития среднего и малого бизнеса в ЕС на примере Германии;
- изучить развитие инновационного бизнеса в ЕС;
- определить роль малых и средних предприятий во внешней торговле ЕС;
- рассмотреть способы государственного регулирования малого и среднего бизнеса в странах ЕС;
- раскрыть проблемы развития среднего и малого бизнеса в ЕС
- определить пути решения проблем развития малого и среднего бизнеса в ЕС.

Объект исследования - рынок малого и среднего предпринимательства в ЕС.

Предмет исследования – тенденции развития малого и среднего предпринимательства в ЕС.

Теоретическая значимость исследования заключается в доведении ряда теоретических выводов и положений до конкретных предложений и рекомендаций, которые повышают степень результативности развития субъектов малого и среднего предпринимательства в ЕС.

При выполнении выпускной квалификационной работы были использованы такие методы исследования, как анализ, синтез, индукция, дедукция, сравнение, обобщение, методы экономического анализа.

Информационной базой к данной работе послужили труды отечественных и зарубежных авторов, таких как Александрин Е.Н., Бурцев Ю.А., Буров В.Ю., Ладыгин В.В., Миронова Т.А., Муслимова Г.Е. Наумова Т. и др. Кроме того в работе использованы статистические материалы Росстата и Евростата.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников, приложений.

Во введении обоснована актуальность темы, сформулированы его цель

и задачи, определены предмет и объект исследования.

В первой главе рассматриваются сущность предпринимательства, его виды и формы; роль малого и среднего предпринимательства в развитии экономики страны, определены основные теоретические подходы исследования малого и среднего бизнеса в странах ЕС.

Во второй главе раскрываются особенности развития малого и среднего предпринимательства в ЕС. Проведен анализ динамики среднего и малого бизнеса в ЕС на примере Германии.

В третьей главе выявлены проблемы малого и среднего предпринимательства в ЕС. Определены основные направления, принципы и мероприятия системы поддержки малого и среднего предпринимательства в ЕС.

В заключении сформулированы основные положения, выводы и результаты работы.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

## 1.1. Определение малого и среднего бизнеса в мировой экономике

Малые и средние предприятия — это не организационно-правовая форма, термин «малое» или «среднее» характеризует лишь размер предприятия, а критериями отнесения предприятия к малым или средним являются численность работающих и доля государственной, муниципальной собственности и собственности общественных объединений в уставном капитале этих предприятий. В ряде научных работ под малым бизнесом понимается деятельность, осуществляемая небольшой группой лиц, или предприятие, управляемое одним собственником<sup>1</sup>.

Вопросами понятия и развития малых и средних предприятий широко освещаются и исследуются в зарубежной научной литературе. Среди видных зарубежных экономистов, внесших в изучение этих вопросов определенный вклад, следует отметить работы следующих авторов: G. Bannock, P. Bums, J. Curran, S. Dewhurst, C. Gallaher, A. Hosking, C Levicki, J. Pichler, K. Schmidt, H. Stewart и др.

В России исследование проблемы малого и среднего предпринимательства является сравнительно новым научным направлением, но уже весьма важным предметом научного анализа. По указанной проблеме также подготовлен ряд фундаментальных исследований, докторских и кандидатских диссертаций, большое число статей в научной периодике. Значительный теоретический и практический интерес представляют труды А.О. Блинова, А.В. Бусыгина, Н.М. Клемана, М.Г. Лапуста, Ю.В. Лукьянова, А.М. Мейлакс, А.А. Мухиной.

---

<sup>1</sup> Медков А.Д. Малое и среднее предпринимательство – роль в экономике, тенденции совершенствования системы его поддержки// Управление экономическими системами. – 2013. - №3.

По данным Всемирного банка, общее число показателей, по которым предприятия относятся к субъектам малого предпринимательства (бизнеса), превышает 50. Однако наиболее часто применяемыми критериями являются те, что описаны ниже. Практически во всех странах определяющим критерием является численность работников за отчетный период. Например, в Германии, Бельгии, Великобритании, Нидерландах, Португалии используется в качестве критерия - показатель оборота компании, в Италии и Ирландии – величина недвижимости. Указанные различия являются следствием национальных особенностей, различий в уровне индустриализации, места и роли стран в международном разделении труда.

Впоследствии критерии отнесения предприятий к малому бизнесу неоднократно менялись в соответствии с принятием новых законов о малом предпринимательстве<sup>2</sup>.

Как правило, наиболее общими критериями, на основе которых предприятия относятся к малому бизнесу является:

- численность персонала;
- размер уставного капитала;
- величина активов;
- объем оборота (прибыли, дохода).

Так, Международная Организация Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), в которую входят экономически высокоразвитые страны, определяет предприятия с числом занятых до 19 чел. как «весьма малые», до 99 чел. как «малые», от 100 до 499 чел. как «средние» и свыше 500 чел. как крупные.

В странах Европейского Союза сегодня насчитывается более 16 млн. малых и средних предприятий, на которых занято около 100 млн. человек при общей совокупности занятости в 150 млн. Более 90%, т.е. около 15 млн. единиц из них относятся к так называемым «очень мелким предприятиям» с

---

<sup>2</sup> Наумова Т. Малый бизнес: мировая практика// Прямые инвестиции. – 2011.- №11. – с. 68-70.

числом занятых до 10 человек, а на оставшемся одном млн. предприятий количество работающих колеблется от 10 до 250 человек. «Очень мелкие предприятия» предоставляют треть всех рабочих мест в странах ЕС и обеспечивают четверть всего совокупного оборота, а вместе с мелкими и средними (до 250 работающих) – соответственно, две трети рабочих мест и 65% совокупного оборота. Более половины (55%) малых предприятий и 70% «очень мелких предприятий» заняты в торговле и услугах. Остальные – в большей степени в строительстве и в меньшей – в других отраслях промышленности<sup>3</sup>.

В Великобритании отнесение предприятий к субъектам малого предпринимательства основывается на данных оборота и численности занятых (различных по отраслям экономики). К мельчайшим относят фирмы с числом занятых от 1 до 25 чел., к мелким - от 25 до 99. При этом в обрабатывающей промышленности малыми считаются фирмы с занятостью ниже 200 человек, в то время как в торговле - это предприятие с годовым оборотом менее 400 тыс. фунтов стерлингов.

Во Франции малыми считаются предприятия, на которых численность занятых не превышает 500 чел. и годовой оборот до взимания налогов, оцененный на момент закрытия итогового баланса, ниже 20 млн. евро. В различных отраслях экономики размер фирмы оценивается по-разному. Если в сельском хозяйстве и пищевой промышленности фирмы с занятостью свыше 200 чел. считаются крупными, то в отрасли производства оборудования предел численности - 500 чел.

В Германии в соответствии с классификацией Федерального министерства хозяйства к малым относят фирмы с числом занятых до 49 человек и ежегодным оборотом менее 1 млн. евро.

В Соединенных Штатах Америки федеральным законом о малом предпринимательстве установлено, что малая фирма - это фирма, имеющая

---

<sup>3</sup> Хандруев А. Гордиев узел европейской экономики// Прямые инвестиции. – 2012. - №9. – с. 38-39.

одного или нескольких владельцев, с числом занятых не больше 500 чел., величиной активов не больше 5 млн. долл. и годовой прибылью не более 2 млн. долл. В зависимости от количества нанятых работников все предприятия в США делятся на:

- наименьшие - 1-24 занятых;
- малые - 25 - 99 занятых;
- промежуточные - 100 - 499 занятых;
- крупные - 500 - 999 занятых;
- крупнейшие - 1000 и более занятых.

В отечественной истории категория «малое предпринимательство» появилась в 1988 году. В этот период к числу малых относили государственные предприятия, на которых среднее число ежегодно занятых не превышало 100 человек. Принцип отнесения предприятий к малым по численности работников сохранился и в современном российском законодательстве.

В РФ такие изменения были в 1990 г., в 1991 г., в 1993 г., в 1995 г. Под субъектами малого бизнеса понимались коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого бизнеса, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает предельных уровней:

- в промышленности – 100 человек;
- в строительстве – 100 человек;
- на транспорте – 100 человек;
- в сельском хозяйстве – 60 человек;
- в научно технической сфере – 60 человек;
- в оптовой торговле – 50 человек;

- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек;

- в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек.

Долгое время в законодательстве Российской Федерации отсутствовало понятие предприятия среднего размера, что, по нашему мнению, затрудняло комплексное осуществление мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России и снижало их эффективность. В то же время изучение зарубежного опыта показывает, что категория бизнеса среднего размера вызывает споры и разногласия в мировой экономической науке до сих пор. В силу своего переходного, потенциально изменяющегося (в сторону увеличения или уменьшения размера бизнеса) положения, средние предприятия представляют большую сложность для научного анализа. Исходя из этого, должен рассматриваться лишь тот средний бизнес, который наиболее близок к малому с точки зрения размера и видов деятельности. Это позволяет исследовать средние предприятия в качестве объекта государственного регулирования и поддержки наравне с малыми формами хозяйствования.

В дальнейшем, при стабилизации экономики и оптимизации ее структуры, определение малого предпринимательства потребовало нормативно-правовой доработки. 24 июля 2007 года принят Федеральный закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ»<sup>4</sup>, согласно которому, к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие

---

<sup>4</sup> Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями). Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/12154854/#ixzz4bKb3FPC1>

предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее - индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

1) для юридических лиц - суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов;

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

а) от ста одного до двухсот пятидесяти человек включительно для средних предприятий;

б) до ста человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия - до пятнадцати человек;

3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

Следует отметить, что законодатель последовательно использует термин «малое предпринимательство», подчеркивая его особый статус в

системе государственного регулирования малого бизнеса и приоритетность развития именно этого сегмента малого бизнеса.

Из вышеизложенного очевидно, что количественные показатели удобны в качестве бюрократической процедуры, но они не позволяют ответить на главный вопрос: какие существенные черты дают возможность предприятиям добиться успеха? Или в чем секрет высокой эффективности малого бизнеса? Ответить на эти вопросы помогает изучение качественных характеристик малых предприятий, которые необходимо рассмотреть для понимания сути малого бизнеса.

Для выделения среднего бизнеса используются два подхода: количественный (строго формализованный) и качественный (построенный на неформализуемых, но значимых параметрах). В целях более строгого анализа мы, прежде всего, ориентируемся на количественные данные (приложения Б, В).

Количественные критерии используются для проведения статических замеров, разработки государственных программ поддержки малых и средних компаний, определения уровня налогообложения, проведения сравнительных исследований по отраслям.

В Германии качественными характеристиками малых форм хозяйственной деятельности признаются:

- сочетание функций собственника и управляющего в одном лице;
- семейное ведение бизнеса;
- персонифицированный характер отношений между хозяином и работником;
- правовая независимость (правом собственности обладает только один человек).

В Великобритании среди качественных характеристик комиссией Боултона выделяются три основных признака малого предприятия:

- небольшой рынок сбыта, не позволяющий фирме оказывать значительное влияние на цены и объемы реализуемого товара;
- правовая независимость - собственник сам контролирует свой бизнес, это условие позволяет исключить мелкие филиалы крупных фирм;
- персонифицированное управление<sup>5</sup>.

В исследованиях российских экономистов прослеживается наличие двух школ, по-своему трактующих экономический смысл малых производственных форм: «школы собственников» и «функционалистов». Функционалисты берут за основной критерий размеры предприятий, так как существуют предельные размеры производственных форм, при которых издержки растут быстрее, чем выгода. Эта школа выводит преимущества малых предприятий из их способности найти себе свою экономическую «нишу», не задействованную крупными корпорациями. Таким образом, можно сделать вывод о том, что малые формы хозяйствования это - не отживающие элементы доиндустриальных производственных структур, а необходимый и действенный элемент современной рыночной экономики.

Школа «функционалистов» определяет малые предприятия как технически и технологически передовое, специализированное, мобильное и экономически эффективное производство, имеющее относительно небольшую численность работающих. При этом в определении они подчеркивают, что малое предприятие - это небольшое производство.

В такой трактовке категории малого предприятия все же не хватает главного признака, который учитывает «школа собственников». Дело в том, что на современном этапе развития экономики многие мелкие фирмы по технической вооруженности, производительности часто не уступают крупным компаниям. В этом плане противопоставление мелкого и крупного производства теряет смысл. Что касается численности работающих, хотя его

---

<sup>5</sup> Медков А.Д. Малое и среднее предпринимательство – роль в экономике, тенденции совершенствования системы его поддержки// Управление экономическими системами. – 2013. - №3.

и используют для разграничения малого, среднего и крупного предприятия, тем не менее, это достаточно относительный признак.

Какой же главный критерий при определении малого предприятия выбирают «собственники»? Это тип собственности, который реализуется через рыночные отношения. Малые формы хозяйствования стремятся действовать независимо от государственного диктата и опеки, они призваны подрывать тенденции к централизации и концентрации производства.

Подведем некоторые итоги вышеизложенного и сформулируем ряд качественных критериев или устойчивых черт, которые определяют или ярко характеризуют малое предприятие. Эти критерии обусловлены характером производственного процесса, спецификой системы управления, состоянием финансов, кадрами, источниками финансирования и другими особенностями внешних воздействий:

1. Производственный процесс на малом предприятии отличается узкой специализацией (выпуск определенных видов товаров или услуг), ограниченностью масштабов применяемых средств производства и технологических процессов, а также упрощенностью системы сбыта.

2. Малое предприятие имеет свои особенности в системе управления. Это объясняется тем, что сам владелец собственности непосредственно руководит предприятием. Предприниматель кровно заинтересован в процветании своего дела, тем более он рискует своей собственностью, поэтому он непосредственно включен практически во все функциональные области. Последним указанным фактом объясняется компактность управленческой команды, многофункциональность менеджеров, отсутствие громоздких управленческих структур, неформальный характер планирования и контроля, а также быстрота принятия решений.

3. Отношения между работниками малого предприятия носят чаще всего неформальный характер, что благотворно сказывается на психологическом климате в коллективе. Небольшие масштабы производства позволяют малому

предприятию оставаться гибким, быстро реагировать на спрос, изменения вкусов потребителей и быть восприимчивым к нововведениям.

4. Небольшой размер используемых финансовых ресурсов определяет низкую капитализацию (расширение основного капитала), но высокую оборачиваемость капитала. Нельзя проигнорировать и такой аспект, как влияние семейных и родственных связей на хозяйственную деятельность. Это связано с тем, что часто на предприятии работают члены семьи.

5. Локальность ресурсных и сбытовых рынков способствует формированию неформальных взаимоотношений с узким кругом поставщиков и потребителей. Ограниченность источников финансирования и постоянная нехватка капиталов приводит к значительной зависимости малого предприятия от системы поддержки малого предпринимательства, а в системе кооперационных связей с крупными предприятиями ставит их в подчиненное положение.

6. Сверхчувствительность к колебаниям экономической конъюнктуры, политической обстановки и изменениям законодательства, что делает малые предприятия уязвимыми и неустойчивыми в рыночных условиях.

7. Если «гиганты» черпают необходимые ресурсы главным образом через фондовые биржи, то малые предприятия полагаются на сравнительно небольшие кредиты банков, собственные средства и «неформальный» рынок капиталов (деньги друзей, родственников и т.д.).

Исходя из вышеперечисленных признаков, можно сформулировать следующее определение субъекта малого предпринимательства – предприятие или индивидуальный предприниматель с небольшим количеством работников и объемами производства, значительной частью рискованной (производственной, торговой, научной и т.п.) деятельности, собственник которого несет полную ответственность за результаты хозяйствования, самостоятельно принимает управленческие решения с целью присвоения прибыли.

Термины «среднее предпринимательство» и «среднее предприятие» часто встречаются в экономической литературе, выступлениях представителей всех политических партий, в публикациях СМИ.

Средние компании рассматриваются в качестве генераторов инновационных решений, которые могут быть отработаны на небольшом по масштабам производстве, после чего будут востребованы крупными корпорациями. Подчеркивается ключевая роль среднего и малого бизнеса в решении комплекса социальных проблем, в том числе борьбе с бедностью.

В заключении следует отметить, что рассмотренные нами подходы к классификации МСП не позволяют трансформировать отнесение МСП к той или иной категории в инструментарий, позволяющий активизировать деловую активность и рост МСП. Основные используемые критерии – численность персонала и объем выручки (активов) не дают нам представления о сфере деятельности предприятия, возможности конкурировать с другими предприятиями и перспективах его роста и повышения деловой активности. Кроме того, эти критерии не дают возможность выработать подходы для маркетингового влияния на деловую активность. Тем более затруднительно использовать данные подходы для выработки маркетинговых стратегий и инструментария.

## **1.2. Цели, задачи и функции малого и среднего бизнеса в мировой экономике**

Социальная роль. Социальная значимость малого бизнеса определяется массовостью группы мелких собственников - владельцев малых предприятий и их наемных работников, общая численность которых является одной из наиболее существенных качественных характеристик любой страны с развитой рыночной экономикой. Именно эта группа деятельного населения

обслуживает основную массу потребителей, производя комплекс продуктов и услуг в соответствии с быстро изменяющимися требованиями рынка.

Развитие малого предпринимательства способствует постепенному созданию широкого слоя мелких собственников (среднего класса), самостоятельно обеспечивающих собственное благосостояние и достойный уровень жизни, являющихся основой социально-экономических реформ, гарантом политической стабильности и демократического развития общества<sup>6</sup>.

Также следует отметить, что занятие малым бизнесом выступает не только источником средств к существованию, но и способом раскрытия внутреннего потенциала личности. Объективно неизбежная реструктуризация экономики вынуждает все большее число граждан заняться самостоятельной предпринимательской деятельностью.

Сектор малого предпринимательства способен создавать новые рабочие места, а следовательно, может обеспечить снижение уровня безработицы и социальной напряженности в стране. Массовое развитие малых предприятий способствует изменению общественной психологии и жизненных ориентиров основной массы населения, является единственной альтернативой социальному иждивенчеству.

Политическая роль. Политическое влияние малого бизнеса в различных странах достаточно велико, поскольку эта социальная группа давно стала основой сформировавшегося среднего класса, наиболее представительного по своей численности и являющегося выразителем политических предпочтений значительной части населения. В условиях устойчивого социально-экономического и политического развития общества мелкие предприниматели отличаются наибольшей приверженностью принципам демократии, политической стабильности и экономической свободы. Слой мелких

---

<sup>6</sup> Бурцев Ю.А. Стратегические вопросы повышения эффективности современного предпринимательства // Вестник Военного университета. 2011. 1. С. 15-16.

собственников проявляет наибольшую активность и даже агрессивность при возникновении угрозы в отношении собственности, так как, в отличие от крупных и средних собственников, для владельцев малых предприятий их собственность зачастую служит единственным средством к существованию и важнейшим способом самовыражения. Средний класс либо сам формирует свои политические движения, либо становится объектом борьбы различных политических сил за голоса избирателей.

Данный фактор определяет неразрывность связи малого предпринимательства с интересами местных и региональных сообществ, что обуславливает его зависимость от национальной основы и составляет питательную среду для его патриотических настроений<sup>7</sup>.

Как свидетельствует исторический опыт России и ряда других стран, патриотические настроения в среде мелких собственников в условиях экономического спада и политической нестабильности могут принимать крайние формы и подталкивать их к поддержке наиболее экстремистских политических сил.

С экономической стороны роль и значение малого бизнеса можно определить при помощи следующих показателей: доли валового внутреннего продукта (ВВП), создаваемого в малом бизнесе; доли национального дохода, создаваемого в малом бизнесе; доли мелких предприятий в общем количестве коммерческих предприятий; доли трудоспособного населения, занятого в малом бизнесе; доли малого бизнеса в экспорте продукции; доли налогов, поступающих от малого бизнеса, в их общей величине; доли основного капитала, функционирующего в малом бизнесе; доли отдельных видов продукции или услуг, производимых малым бизнесом, в общем их объеме и др.

---

<sup>7</sup> Финк Т. А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития // Молодой ученый. — 2012. — №4. — С. 177-181.

С увеличением значений данных показателей, естественно, возрастает роль малого бизнеса в экономике страны. Например, в США на малые фирмы приходится 54 % всех занятых, 45 % всех активов, 35 % чистого дохода; в странах ЕС на малых предприятиях трудится свыше 70 % работающего населения; в Японии на хозяйственные единицы с числом занятых до 300 чел. (это 99,5 % всех предприятий) приходится 78 % занятых, 51,8 % продаж, 56,6 % условно чистой продукции в обрабатывающих отраслях промышленности. Доля малых предприятий в ВВП США составляет 52 %, в странах ЕС - 67 %, Японии - 55 %<sup>8</sup>. Необходимо отметить, что в бывшем СССР не уделялось должного внимания развитию малого бизнеса, а приоритет отдавался крупным и средним предприятиям, что привело в конечном итоге к монополизации промышленного производства. С переходом на рыночные отношения это стало существенным тормозом для развития национальной экономики.

В России развитие малого бизнеса имеет большое народнохозяйственное значение в силу следующих обстоятельств: мелкий бизнес позволяет заполнить все наши рынки и наиболее полно удовлетворять потребности населения в потребительских товарах и услугах; для создания малых фирм не требуются крупные инвестиции и длительный срок их сооружения; развитие малого бизнеса - это одно из действенных направлений антимонопольной политики и обеспечения конкурентной среды; мелкие предприятия проще в управлении, им не нужно создавать сложные управленческие структуры; мелкие фирмы могут быстрее и дешевле перевооружиться, внедрять и апробировать новую технологию, проводить частичную или полную автоматизацию производства, достигать оптимального сочетания автоматизированного и ручного труда; развитие мелкого бизнеса позволяет в значительной степени решить или смягчить проблему безработицы; с развитием мелкого бизнеса появляется средний класс и класс мелких собственников, заинтересованный в стабилизации экономики и

---

<sup>8</sup> Значения и задачи малого бизнеса. Электронный источник: <http://www.smartfinances.ru/sfans-492-2.html>

наведении элементарного порядка в стране; малый бизнес отличается от среднего и крупного бизнеса, прежде всего, гибкостью и восприимчивостью к конъюнктуре рынка, быстрее реагирует на спрос потребителей; в современных условиях РФ, когда процесс становления малого бизнеса в нашей стране находится на начальном этапе, его дальнейшее развитие в количественном и качественном плане является важнейшим фактором поступательного подъема национальной экономики. Социальная значимость малого бизнеса имеет разноплановый характер<sup>9</sup>. В результате развития малого бизнеса она проявляется по следующим направлениям: в снижении уровня безработицы; в более полном удовлетворении потребностей граждан в продукции и услугах; в улучшении качества обслуживания; в более высокой удовлетворенности людей, особенно неквалифицированной рабочей силы, своим трудом, рассматривающих свою работу прежде всего как средство самовыражения; в формировании среднего класса в обществе как основы для развития экономики и повышения жизненного уровня граждан; в формировании многочисленного класса мелких собственников, которые в наибольшей степени заинтересованы в обеспечении порядка и стабильности в стране; в снижении забастовок и социальной напряженности в обществе.

Существенная роль малого предпринимательства в экономической жизни стран с рыночной системой хозяйствования определяется тем, что в этом секторе экономики действует подавляющее большинство предприятий, сосредоточена большая часть экономически активного населения и производится примерно половина валового внутреннего продукта.

Сектор малого бизнеса наиболее динамично осваивает новые виды продукции и экономические ниши, развивается в отраслях, непривлекательных для крупного бизнеса, и т.п. Важнейшими особенностями малых предприятий являются способность к ускоренному освоению

---

<sup>9</sup> Финк Т. А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития // Молодой ученый. — 2012. — №4. — С. 177-181.

инвестиций и высокая оборачиваемость оборотных средств. Еще одна характерная черта этого сектора - активная инновационная деятельность, способствующая ускоренному развитию различных отраслей хозяйства во всех секторах экономики.

Присущие малому предпринимательству гибкость и высокая приспособляемость к изменчивости рыночной конъюнктуры способствуют стабилизации макроэкономических процессов в стране. Однако этому сектору присущи относительно низкая доходность, высокая интенсивность труда, сложности с внедрением новых технологий, ограниченность собственных ресурсов и повышенный риск в острой конкурентной борьбе<sup>10</sup>.

Таким образом, основными формами и методами управления развитием малых предприятий в странах с развитой рыночной экономикой, которые могут быть адаптированы к российским условиям, являются: на общенациональном уровне: стимулирование развития технопарковых структур как своеобразных “инкубаторов” малого бизнеса; поддержка государством создания объединений малых и средних предприятий, позволяющих эффективно влиять на развитие их деятельности; финансирование и кредитование на национальном уровне программ общенациональной значимости через специализированные банки и кассы; предоставление малым предприятиям ссуд с льготной ставкой в 5-6 %; установление правительством грантов на отдельные виды деятельности малых предприятий; налоговые и законодательные льготы; помощь депрессивным регионам в развитии малого и среднего бизнеса; гарантирование правительством ссуд малому бизнесу на капитальное строительство, покупку оборудования или модернизацию производств; на региональном и местном уровнях: создание корпораций развития малого бизнеса; предоставление кредитов и займов; размещение государственных закупок; создание

---

<sup>10</sup> Фомина Н.Е., Терентьев А.В. Инновационно- инвестиционный цикл промышленности // Вестник экономики и права. 2012. 3. С. 148-153.

организаций экономического развития местных сообществ; участие органов власти в создании заемных фондов развития малого предпринимательства; оказание помощи малым и средним предприятиям, перемещаемым на периферию; создание региональных агентств развития малого бизнеса; создание сети сервисных центров для малых предприятий; субсидии региональных органов власти на инвестиции; создание сети венчурных предприятий; создание местных сообществ малого и среднего предпринимательства<sup>11</sup>.

Предпринимательство в масштабе малого предприятия обладает рядом качественных особенностей:

В первую очередь стоит отметить единство права собственности и непосредственного управления предприятием.

Вторая характеристика – так называемая обзримость предприятия: ограниченность его масштабов вызывает особый, личностный характер отношений между предпринимателем и работником, что позволяет добиваться действительной мотивации работы персонала и более высокой степени его удовлетворенности трудом.

Третья – относительно небольшие рынки ресурсов и сбыта, не позволяющие фирме оказывать сколько-нибудь серьезное влияние на цены и общий отраслевой объем реализации товара.

Четвертая – персонифицированный характер отношений между предпринимателем и клиентами, поскольку, малое предприятие рассчитано на обслуживание сравнительно узкого круга потребителей.

Пятая – ключевая роль руководителя в жизни предприятия: он полностью ответственен за результаты хозяйствования не только из-за имущественного рынка, но и вследствие своей непосредственной включенности в производственный процесс.

---

<sup>11</sup> Наумова Т. Малый бизнес: мировая практика// Прямые инвестиции. – 2011.- №11. – с. 68-70.

Шестая специфическая черта – семейное ведение дела: оно наследуется родственниками хозяина, чем диктуется прямая вовлеченность последних во всю деятельность предприятия.

Основные функции малого бизнеса можно разделить на экономические и социальные (см. рисунок 1.2.1).

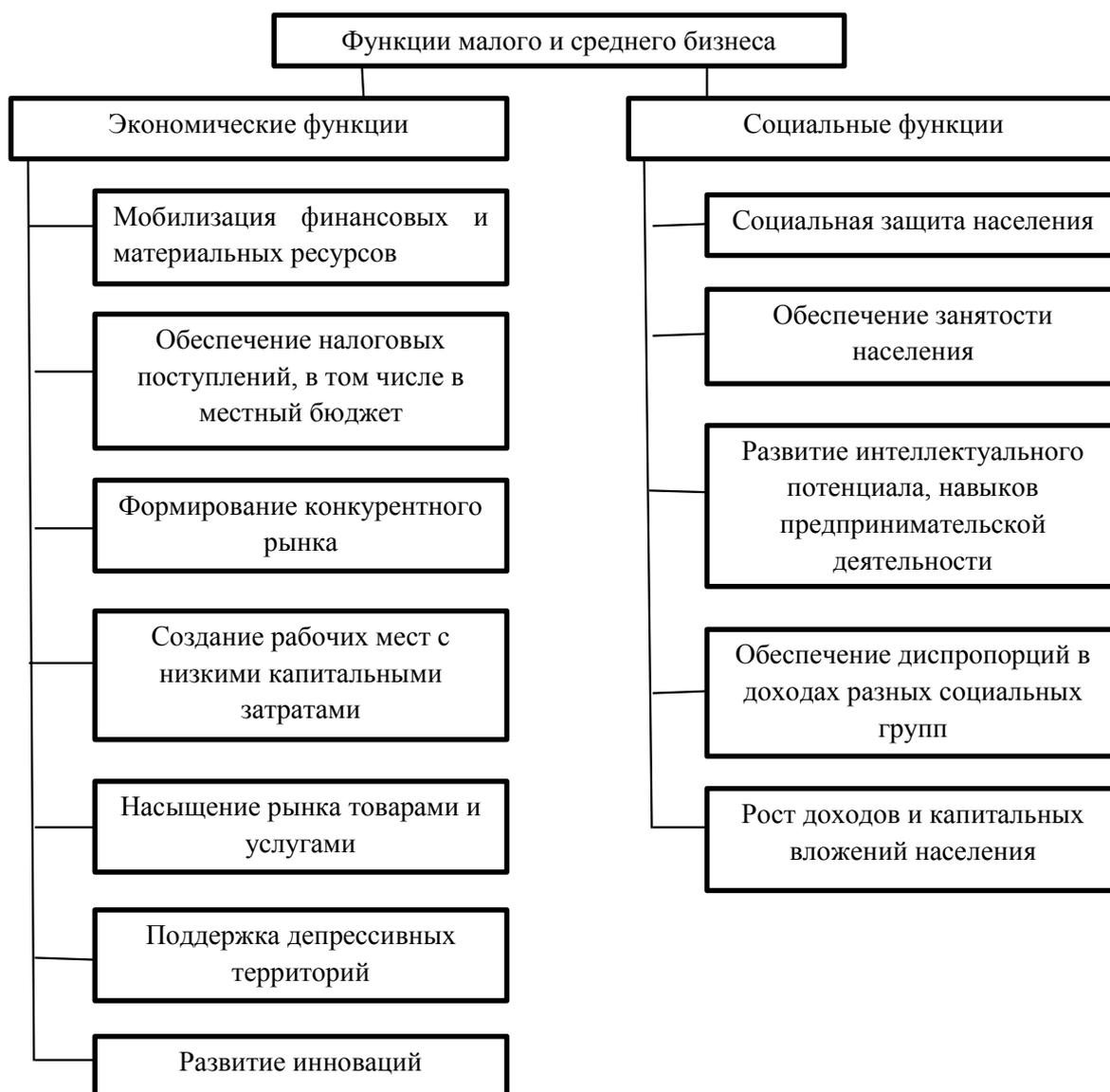


Рисунок 1.2.1. Функции малого и среднего бизнеса

Источник: Усалов Д.В. Перспективы развития и функции малого бизнеса в Республике Татарстан. Эконом.теория №12(109), 2013г.

Успешное развитие современных предпринимательских структур позволит получить не только прямой экономический эффект в показателях роста ВВП, доходов населения и доходов государственного бюджета, но и значительный социальный эффект в виде стимулирования занятости, развития рыночной среды и освоения новых рынков, что также должно позволить снизить социальную напряженность<sup>12</sup>. Однако достижение положительных эффектов возможно лишь в случае успешной интеграции малого бизнеса в рыночное пространство путем развития и укрепления взаимоотношений с ключевыми субъектами рынка. Этого требуют также усиливающиеся процессы глобализации мировой экономики и обострение конкуренции на всех рынках<sup>13</sup>.

### **1.3. Теоретические подходы исследования малого и среднего бизнеса в странах ЕС**

Теория «экономических механизмов» Лео Гурвица, Роджера Майерсона, Эрика Маскина подтверждает правильность вектора создания единого информационного пространства всего бизнеса Евросоюза для достижения оптимального результата.

Теория подразумевает ответ на вопрос: как должно быть выстроено информационное поле плановой экономики, чтобы потоки информации, служащие основой её функционирования, приносили рациональную пользу всем игрокам экономического рынка? Для единого внутреннего рынка Европейского Союза, с точки зрения авторов, теория экономических механизмов применима в рамках европейского экономического пространства.

---

<sup>12</sup> Усалов Д.В. Перспективы развития и функции малого бизнеса в Республике Татарстан. Эконом.теория №12(109), 2013г.

<sup>13</sup> Бурцев Ю.А. Стратегические вопросы повышения эффективности современного предпринимательства // Вестник Военного университета. 2013. 1. С. 15-16.

В качестве примера можно привести Enterprise Europe Network. EEN предлагает информацию и специализированные услуги для бизнеса, внося ощутимый вклад в развитие предпринимательства и рост бизнеса в Европе. Данная сеть является самой обширной в Европе сразу по нескольким ключевым показателям: географический охват и спектр предлагаемых услуг. Это позволяет создать универсальный консалтинговый сервис, обладающий всей информацией, которая может быть полезной для европейского бизнеса. Он основан на концепции, близкой к принципу: «нет неправильных дверей». Иными словами, компании могут связаться с любым партнером по сети, который зачастую является самым близким, и затем в индивидуальном порядке перенаправляется в соответствующую службу.

В то время как сеть в основном ориентирована на малые и средние предприятия, крупные компании также могут получить помощь.

Enterprise Europe Network, включает следующий перечень услуг:

- облегчение доступа к финансированию, предоставляя бизнесу информацию об имеющихся возможностях и предоставление информации о политике, программах и законодательстве ЕС, которые имеют отношение к деятельности конкретного предприятия;
- урегулирование проблем, связанных со стандартами Сообщества и прав интеллектуальной собственности и помощь предприятиям в поиске и налаживании взаимоотношений с коммерческими партнерами;
- поощрение бизнеса в развитии инновационных отраслей. Содействие в участии в научно-исследовательских программах и завязывания технологического партнерства;
- обмен передовым опытом и посещение предприятий для оценки их потребностей.

Также существуют и иные ресурсы, которые способствуют развитию местного предпринимательства, но по своей масштабности они заметно

уступают Enterprise Europe Network. Среди прочих стоит упомянуть: «Your Europe – Business», «European small business portal», «ОРЕТ» и т.д. Рассматривая экономику Европейского союза в аспектах, затрагиваемых теорией экономических механизмов, в ней мы должны выделить следующие элементы: один центр, на котором лежит функция принятия решений о производстве и потреблении. При этом он лишён информации о ключевых аспектах, таких как производственные ресурсы и индивидуальные потребности. А второй обычный субъект, который обладает информацией об индивидуальных потребностях и производственных процессах. При этом их взаимодействие построено на последовательном обмене информации. Обычный субъект передаёт информацию о ресурсах, центр производит вычисления оптимального производства. И передаёт информацию в формате приказов обратно каждому субъекту, сообщая, как и что производить. При этом центр полностью лишён контроля, так как дополнительная проверка требует дополнительных ресурсов, которыми центр не обладает. По этой же причине центр лишён возможности производить контроль за текущим выполнением приказов. Эта ситуация позволяет простому субъекту манипулировать информацией, предоставляя недостоверные данные о производственных ресурсах в тех случаях, если приказ центра, при искажённых вводных, покажется им более предпочтительным. Либо и вовсе не соблюдать приказ, получая при этом большую выгоду.

Однако заикливание взаимодействия простых субъектов между собой, на локальных и региональных уровнях, должно исключить данную манипуляцию.

Для микроэкономики европейского сообщества, и для МСБ в частности, имеет особое значение теорема эквивалентности: любые два механизма с равновесиями с одинаковыми функциями распределения, в которых игроки одного конкретного типа (например, игроки с нулевой оценкой) получают одинаковую полезность, дают продавцу одинаковый ожидаемый доход. Её

основной составляющей является создание условий совместимости стимулов. Это можно легко проецировать на разработку схем оптимального налогообложения, определение оптимальных контрактов. Эта теория позволяет достигать равновесия в конкретных ситуациях.

Результаты Майерсона применимы к бизнес-пространству Европейского Союза. Они находят своё отражение в решении программ приватизации. Массовая приватизация должна способствовать децентрализации использования производственных активов. Ведь, находясь под управлением единого центра, они не могли рационально использоваться. Выйдя из под центрального управления, они могут быть использованы наиболее эффективно в частном порядке. Опираясь на теорему Коуза, можно заключить, что не имеет значения, каким образом будет произведено распределение приватизации, рынок сам произведёт эффективное распределение активов. Потому что эффективное распределение может быть достигнуто при отсутствии издержек переговоров, при открытом рынке и обозначенных правах на собственность.

Теорему Коуза стоит дополнить гипотезой о полноте информации. Необходимо, чтобы все субъекты, участвующие в действии обладали точной оценкой ценности активов и получаемых результатах при любом из возможных распределений. Если же информация неполна, то другой фундаментальный результат Майерсона, полученный в соавторстве с Марком Саттертуэй, показывает, что эффективного распределения в общем случае достичь невозможно.

Даже теоретически не существует механизма, который мог бы во всех случаях обеспечить переход актива от неэффективного собственника к эффективному без вливания денег со стороны! Исходя из этих данных, напрашивается следующий вывод: равномерное и полноценное распределение всей информации между игроками играет ключевую роль в эффективном распределении ресурсов и достижении оптимального результата. Отсутствие

полноты информации или её неверная интерпретация хотя бы одним из игроков сводит к нулю все попытки эффективного распределения ресурсов.

Enterprise Europe Network направлено как раз таки на снабжение максимального количества игроков экономики всей доступной информацией. Данное уравнивание МСП и крупных игроков экономического пространства всего европейского пространства исходными данными должно стимулировать оптимальное и поступательное развитие экономики.

Анализируя МСБ, нельзя не упомянуть, что теория экономических механизмов выросла из «прикладного» раздела экономической науки, занимающегося изучением устройства и функционирования плановых экономик. По ходу своего развития теория механизмов дала и прямые практические приложения – от многомиллионных аукционов на радиоспектр до схем эффективного распределения донорских органов. Сейчас на ней базируется вся современная микроэкономика – невозможно представить себе содержательный курс этого предмета, который не использовал бы соображений совместимости равновесного поведения экономических субъектов со стимулами.

Понятие «европейское экономическое пространство» было актуализировано в ходе подготовки Соглашения между ЕС и ЕАСТ в мае 1992 г. о создании Европейского экономического пространства (ЕЭП). Отношения между двумя интеграционными группами стран Западной Европы к этому времени уже регулировались Соглашением о зоне свободной торговли по промышленным товарам, вступившим в действие в 1977 г. (ЗСТ ЕЭС — ЕАСТ, 1977).

С точки зрения системы источников права Европейского Союза, Соглашение о Европейском экономическом пространстве относится к категории соглашений об ассоциации Сообществ с третьими странами и другими международными организациями. Создание Европейского экономического пространства является средством достижения

продолжительности и равномерной поддержки торговых и экономических отношений между сторонами Соглашения при равных условиях конкуренции, согласно параграфу 1 ст. 2. Договор о Европейском экономическом пространстве предусматривает:

- свободное движение товаров, услуг, капиталов и людей;
- сотрудничество в областях науки, образования, экологической и социальной политики;
- создание правовой системы, реализующей общие правила и нормы.

Соглашение определяет основные принципы функционирования Европейского экономического пространства и закладывает основные правила для реализации свободы передвижения товаров, облегчения торговли путем укрепления таможенного сотрудничества, отдельно рассматривая положения о сельскохозяйственной и рыболовной политике, а также торговле углем и изделиями из стали. В Соглашении о Европейском экономическом пространстве рассматриваются подробно также вопросы реализации других экономических свобод – свободы передвижения работников, лиц свободных профессий и права на учреждение, свободы предоставления услуг и движения капиталов.

Договор дополняют соглашения между государствами ЕС и ЕАСТ об импорте некоторых сельскохозяйственных продуктов и двустороннее соглашение между ЕС, Норвегией и Исландией о свободной торговле рыбой.

Следует подчеркнуть, что Европейское экономическое пространство не является таможенным союзом. Входящие в него государства в рамках структур ЕС и ЕАСТ не имеют ни единой торговой политики, ни общих таможенных тарифов по отношению к третьим странам.

Львиная доля товарооборота ЕАСТ приходится на таможенный союз Швейцария–Лихтенштейн. Это касается и товарооборота с ЕС – крупнейшим внешнеторговым партнером ЕАСТ в мире, на долю которого приходится почти  $\frac{3}{4}$  от общего уровня внерегиональной торговли ЕАСТ. Основные

партнеры ЕАСТ в ЕС – это Германия, Великобритания, Франция. Дальнейшее углубление связей между ЕС и ЕАСТ происходит не только в сфере торговли, но также и в области транспорта, иностранного туризма, охраны окружающей среды и др. В 1972 г. каждое государство, входящее в ЕАСТ, подписало соглашение с ЕС, по которому обеими группировками были постепенно снижены и затем полностью отменены таможенные пошлины и нетарифные ограничения во взаимной торговле промышленными товарами.

Беспошлинная торговля между странами, входящими в эти блоки, базируется на системе сложных правил, разработанных в зависимости от страны происхождения товара. Расширение ЕС не мешает продолжению сложившихся экономических отношений.

Данная глава выпускной квалификационной работы была посвящена раскрытию вопроса теоретических аспектов малого и среднего предпринимательства в мировой экономике. Рассмотренные нами подходы к классификации МСП используют основные критерии – численность персонала и объем выручки, но как было сказано ранее, они не дают нам представления о сфере деятельности предприятия, возможности конкурировать с другими предприятиями и перспективах его роста и повышения деловой активности. В области определения роли МСБ в экономике Европейского Союза, можно сказать, что он является основой роста, его ведущей силой. Кроме этого, малый и средний бизнес является рыночным субъектом, который обладает большим запасом гибкости, может подстраиваться под влияние экономических условий, а так же имеет высокую маневренность в плане реализации инновационных проектов.

## ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА В ЕС

### 2.1. Динамика развития среднего и малого бизнеса в ЕС на примере Германии

Организации микро-, малого и среднего бизнеса в национальной экономике и статистике Германии определяются в соответствии с требованиями и критериями, установленными ЕС-Рекомендация 2003/361/ЕС<sup>14</sup> на основании двух основных критериев – численности занятых и объеме выручки от продаж.

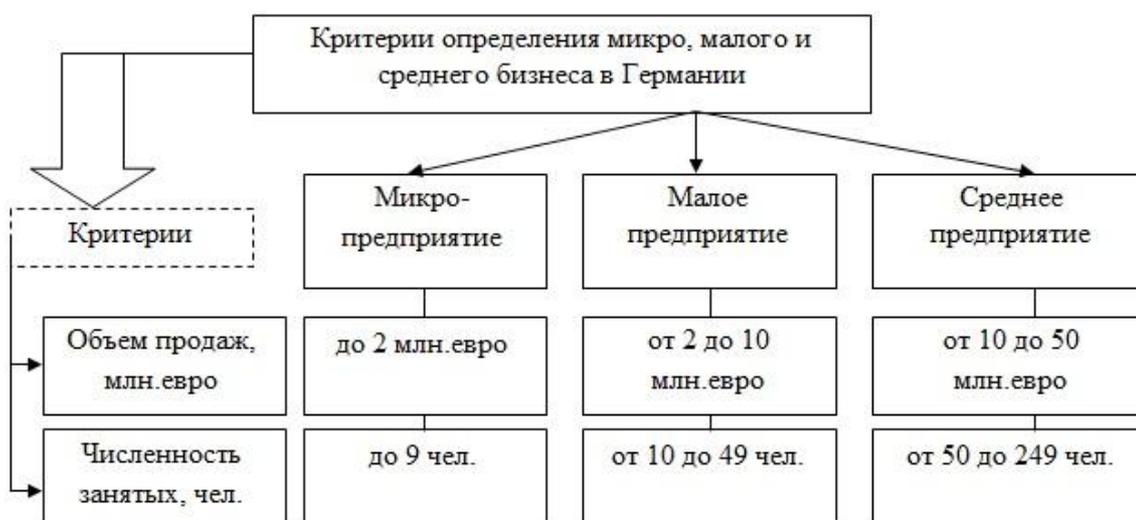


Рис. 2.2.1. – Законодательные критерии отнесения организации к субъектам микро-, малого и среднего предпринимательства в Германии

Источник: Соломохин И.И. Роль инструментов торговой политики в продвижении интересов малого и среднего бизнеса в Германии, 2013.

<sup>14</sup>Официальный сайт: <https://www.destatis.de> Раздел: Малые и средние предприятия (МСП). Электронный источник:

<https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/UnternehmenHandwerk/KleineMittlereUnternehmenMittelstand/KMUBegriffserlaeuterung.html> (Дата обращения: 17.05.2017)

Кроме того, существуют критерии, сформулированные в 2002 г. Институтом исследований малого и среднего бизнеса (Бонн). В частности, к данному сектору относятся компании с числом занятых менее 500 чел. и годовым оборотом менее 50 млн. евро, включая малые компании (число занятых - менее 10 чел., годовой оборот - менее 1 млн. евро) и средние компании (число занятых - от 10 до 499 чел., годовой оборот - от 1 до 50 млн. евро). Крупными по определению данного Института являются компании с числом занятых от 500 чел. и годовым оборотом от 50 млн. евро.

Необходимо отметить также, что в п. (2) ст. 4 Приложения к Рекомендации Европейской комиссии 2003/361/EG, на основании которой в Германии действуют критерии отнесения компаний к малому/среднему бизнесу, установлено следующее требование к периоду, после истечения которого, компания утрачивает или приобретает статус субъекта малого/среднего бизнеса: «Если компания констатирует, что на день составления финансовой отчетности она превысила установленные в ст. 2 Приложения к Рекомендации пороговые значения числа занятых или активов в годовом исчислении или не достигла указанных пороговых значений, такая компания соответственно утрачивает/приобретает статус средней/малой/микро-компания лишь после того, как пороговые значения превышаются/не достигаются в течение двух лет, следующих один за другим»<sup>15</sup>.

Таким образом, в Германии двухлетнее ограничение действует как требование к присвоению или снятию статуса субъекта малого/среднего бизнеса, а не к текущему обладанию этим статусом. На компании малого и среднего бизнеса в соответствии с критериями Института исследований малого и среднего бизнеса приходится (данные за 2014 г., табл.2.1.1)<sup>16</sup>:

---

<sup>15</sup> Рекомендации Европейской комиссии 2003/361/EG

<sup>16</sup> Издательство Компании Инвестиции, Развитие, Компании. Исследование форм поддержки малого и среднего бизнеса в РФ и Томской области. 2014г.

Таблица 2.1.1

## Доли МСП по отдельным характеристикам в 2014 году

Величина	Компания	Занятые лица	Оборот	Валовые инвестиции в основной капитал	Валовая добавленная стоимость по факторной стоимости
	%				
Общий экономический разделы					
Малые и средние предприятия (МСП) в общей сложности	99,3	60,9	32,7	43,9	47,4
Микропредприятия	82,2	19,5	6,7	13,2	12,2
Малые предприятия	14,5	22,4	11,3	14,1	16,9
Средние предприятия	2,7	19,0	14,6	16,6	18,3
Корпоративный бизнес	0,7	39,1	67,3	56,1	52,6

Источник: Издательство компании Инвестиции, Развитие, Компании.

Исследование форм поддержки малого и среднего бизнес. 2014г.

На основании данных таблицы 2.1.1 можно сделать вывод, что в экономике Германии основную роль играют предприятия, микро-, малого и среднего бизнеса (99,3%), на крупный корпоративный бизнес приходится 0,7% всех немецких компаний.

В то же время, на корпоративный бизнес приходится 67,3% оборота, а на предприятия МСБ – 32,7%.

Валовые инвестиции в основной капитал корпоративного бизнеса составляют 56,1%, а в предприятия МСБ – 43,9%. Если рассматривать показатель валовой добавленной стоимости по факторной стоимости, то на предприятиях корпоративного бизнеса она составляет 52,6%, на предприятиях МСБ – 47,4%.

Более детальное распределение МСП в Германии по отраслям на 2014г. По отраслям представлено в таблице 2.1.2 (см. приложение 1). Для наглядности таблицы 2.1.2, сформируем основные показатели в диаграмму:

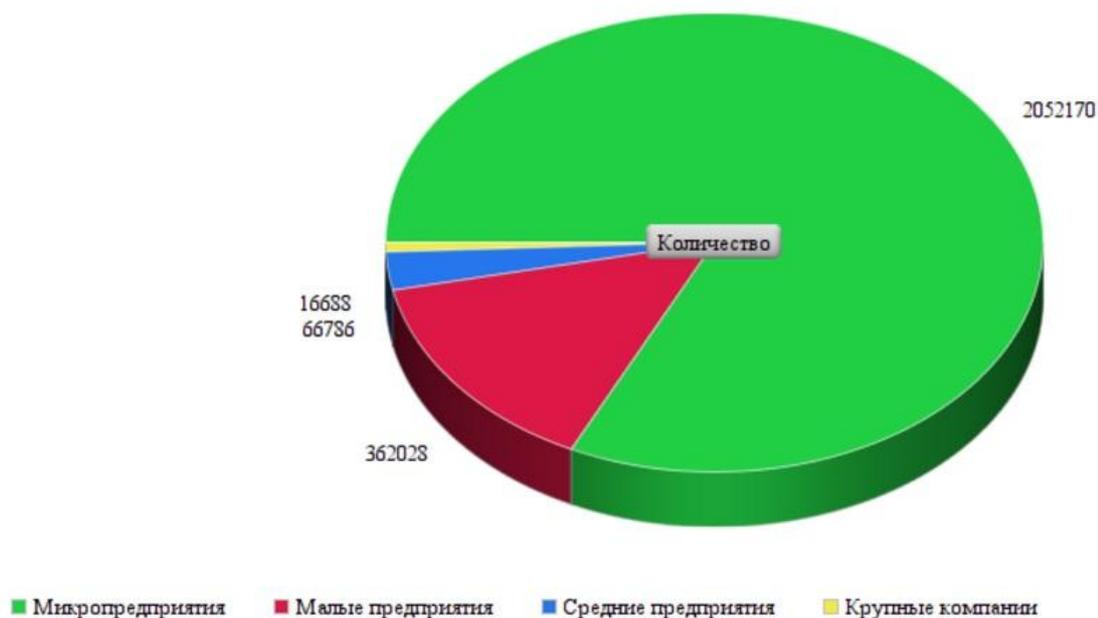


Рис. 2.1.2. Количество МСП в Германии на 2014г.

Источник: Иваненко Л.В., Солодова Е.П. Государственная поддержка субъектов малого предпринимательства. Опыт России и Германии // Вестник Самарского государственного университета. Серия «Экономика и управление». 2015. № 9/1 (131). С. 36–43

Как видно из рис.2.1.2 большую часть на предпринимательском рынке Германии занимают микропредприятия, количество сотрудников которых достигает не более 9 человек, а доход не более 2 млн.евро в год, и составляет 2 052 170 предприятий.

Далее по количеству идут малые предприятия и составляют 362 028 предприятий, средний бизнес – 66 786 предприятий, крупный бизнес – 16 683 предприятия.



Рис.2.1.3. Общее количество предприятий по секторам деятельности на 2014г.

Источник: Иваненко Л.В., Солодова Е.П. Государственная поддержка субъектов малого предпринимательства. Опыт России и Германии // Вестник Самарского государственного университета. Серия «Экономика и управление». 2015. № 9/1 (131). С. 36–43

На основе анализа рис.2.1.3 можно сделать вывод, что большая часть МСП на 2014г. сосредоточена в следующих секторах экономики:

- торговля, техническое обслуживание и ремонт автомобилей.
- фриланс и услуги;
- строительство.



Рис.2.1.4. Разделение предприятий по результатам доходов, 2014г.

Источник: Иваненко Л.В., Солодова Е.П. Государственная поддержка субъектов малого предпринимательства. Опыт России и Германии // Вестник Самарского государственного университета. Серия «Экономика и управление». 2015. № 9/1 (131). С. 36–43

Несмотря на наименьшее количество среди МСП предприятия крупного бизнеса приносят наибольший доход, что составляет 4 028 726 млн.евро в 2014г.

Немецкая торговля товарами с зарубежными странами характеризуется прежде всего крупными компаниями: В 2013 году 81% от объема импорта немецкого и 83% объема экспорта приходится на такие компании. Микро, малые и средние предприятия (МСП) с другой стороны, играют только второстепенную роль: Все группы МСП совместно записанные в 2014 году принесли только 20% импорта и 17% экспорта.

Средние компании осуществили в импорте, так и в экспорте 12% торговли. На втором месте появились небольшие компании, которые были ответственны за 6% импорта и 4% экспорта. Доля малых предприятий в немецкой внешней торговле была крайне низкой, это импорт на 2%, а экспорт только 1%.

В контексте малых и средних предприятий Германии неоднократно говорилось о важной роли МСП в области занятости. Информация по данному вопросу не исходит от одного исследования, в нее были объединены данные в рамках экономического сквозного анализа. Этот анализ основан на данных из нескольких структурных статистических данных, охватывающих бизнес - сектор обрабатывающей промышленности, в сфере энергетики и водоснабжения, торговли и гостиниц и ресторанов, а также части других отраслей сферы услуг, что составляет около 80% всех предприятий.

## **2.2. Инновационный бизнес в ЕС**

В последнее время заметно активизировалась поддержка инновационной деятельности со стороны ЕС, европейских национальных правительств и бизнеса. Причина - существенное обострение международной конкурентной борьбы среди стран экономического авангарда за выход в первых рядах на очередную восходящую волну длинного экономического цикла, формирующей, теперь уже инновационный, технико-экономический уклад. В Европе в полной мере осознают, что запаздывание грозит отставанием в инновационном обновлении экономики со всеми вытекающими из этого серьёзными негативными последствиями для социально-экономического развития, включая невозможность преодолеть текущий структурный кризис. Это особенно актуально для Западной Европы с учётом её значительного отставания от мировых лидеров по важнейшим показателям инновационного развития.

Реализация конкретных мер в рамках первых версий Лиссабонской стратегии, принесла, бесспорно, позитивные результаты. Однако, несмотря на сравнительно успешное инновационное развитие стран Евросоюза в последние годы в целом, при рассмотрении его статистики и динамики на базе комплекса применяемых в ЕС общепринятых показателей обращает на себя внимание и наличие серьёзных негативных тенденций, см. диаграмму 2.2.1.

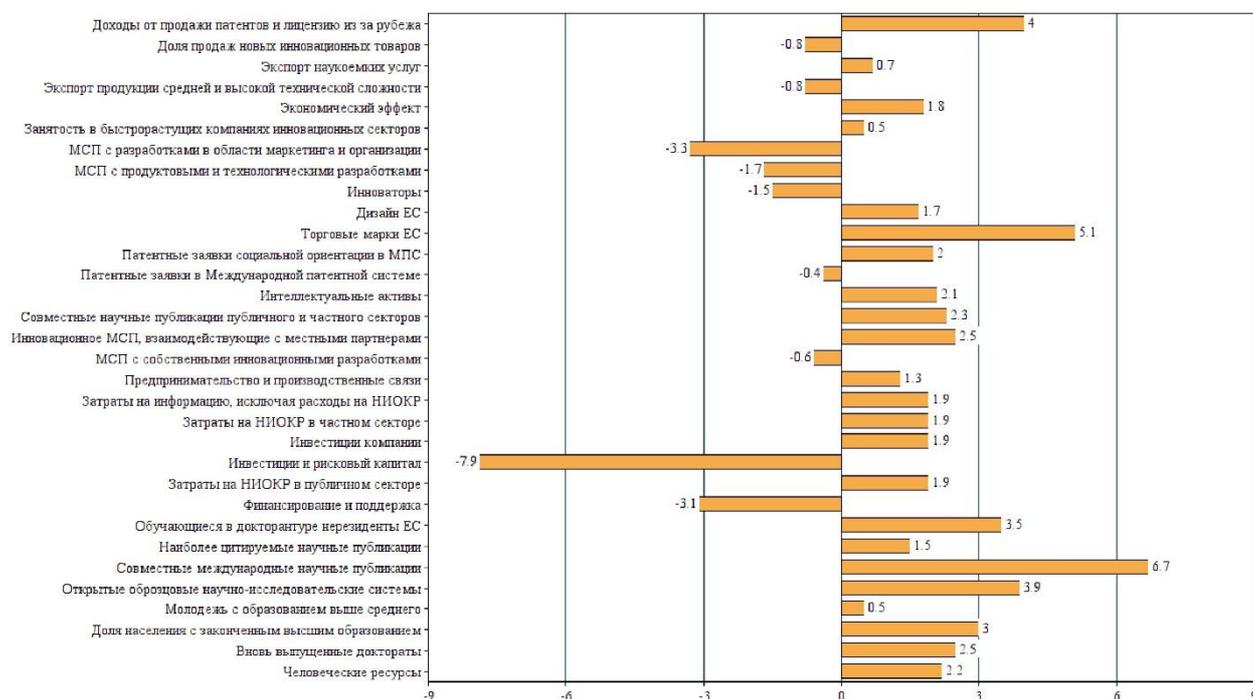


Диаграмма 2.2.1. Среднегодовые темпы прироста показателей инновационного развития Евросоюза за 2007-2014 гг.

Источник: Innovation Union Scoreboard 2015. European Commission, 2015. Р. 29.

При суммарном среднегодовом приросте значений основных показателей инновационного развития в 1% заметны существенные различия в динамике и направленности изменений значений отдельных из них. В последние годы Евросоюзу удалось добиться заметных успехов в формировании открытых образцовых научно-исследовательских систем

(темпы прироста 3,9%), которые поддерживал ещё более высокий рост международных совместных публикаций (6,7%). Это во многом свидетельствует о нарастании взаимодействия европейских национальных инновационных систем как между собой, так и в глобальном масштабе. Сравнительно успешным можно считать развитие человеческих ресурсов (2,2%) и интеллектуальных активов (2,1%). Существенным оказался прирост выпуска докторантов (2,6%) и населения с законченным высшим образованием (3,6%). Нарращивание интеллектуальных активов происходило в значительной мере за счёт увеличения количества разработанных торговых марок (5,1%), в то время как прирост международных патентных заявок оставался стабильным.

Меньшее, но всё же превышающее средние значения темпов прироста инновационной активности, показало относительное увеличение инвестиций корпоративного сектора (1,9%) и экономического эффекта от производственной деятельности (1,8%). Последний, полагаем, сохранил положительную динамику только благодаря чрезвычайно высоким темпам прироста доходов от продажи за границу европейских патентов и лицензий (9,8%). В тоже время экспорт продукции средней и высокой степени обработки, а также изменение доли инновационных продуктов в общих продажах показали негативную динамику.

Весьма скромно развивалось предпринимательство и налаживались производственные связи (1,3%), преимущественно за счёт активизации сотрудничества мелких и средних новаторских компаний с третьими партнёрами (2,5%), а также совместных научных публикаций организаций государственного и частного секторов (2,3%). Однако количество мелких и средних предприятий, самостоятельно занимающихся новаторскими разработками в рассматриваемый период, сокращалось (-0,8%).

Устойчиво негативная тенденция проявилась в области финансовой поддержки. Снижение её среднегодовых темпов превысило 3% (-3,1%).

Особенно сильным оказалось снижение объёмов рискованного финансирования, (на 7,9% в год), что явно свидетельствовало о серьёзных проблемах формирования в Европе новаторских компаний. Рост инвестиций в государственный сектор (1,9%) не смог переломить эту тенденцию. Неслучайно заметно сократилось новаторское малое и среднее предпринимательства в сфере маркетинга и управления (-3,3%), а также производство продуктовых и технологических новаций (-1,5%).

Следует особенно отметить, что приведённые выше данные за 2007-2014 гг. показывают ухудшение динамики большинства рассмотренных показателей по сравнению с аналогичными значениями за период 2006-2013 гг.<sup>17</sup> Это, прежде всего, относится к динамике финансовой поддержки (-3,1% против -0,5%), в том числе рискованных инвестиций (-7,9 против -2,8%), развития новаторского мелкого и среднего предпринимательства (-0,8% против -0,1%). Такие данные, безусловно, можно расценивать как результат негативных последствий развивающегося в Европе структурного кризиса и недостаточно полного и эффективного использования в Евросоюзе ресурсов инновационного развития.

Данная тенденция негативно сказалась на показателях инновационного развития Евросоюза в сравнении с основными мировыми конкурентами. Для целей такого сравнения в ЕС применяют оценки на базе Шкалы инноваций Евросоюза<sup>18</sup>. Использование этого инструмента, разработанного для мониторинга инновационной политики стран Евросоюза, Еврокомиссия успешно распространяет в последние годы для целей соответствующих сравнительных исследований со своими основными и потенциальными странами-конкурентами. Полученные на его основе данные представляются более содержательными по сравнению, к примеру, с известными оценками инновационных систем, выполненных в рамках соответствующих проектов ОЭСР.

---

<sup>17</sup>

См.: Innovation Union Scoreboard 2014. European Commission, 2014. P. 25

<sup>18</sup>

См.: Innovation Union Scoreboard 2014. European Commission, 2014. P. 77-94.

На диаграммах 2.2.2 и 2.2.3 представлены данные, характеризующие развитие инновационной системы Евросоюза и стран-конкурентов по агрегированным параметрам затраты-выпуск в статике (innovation performance - индекс инновационного развития) и динамике (innovation growth rates - индекс прироста инновационного развития).

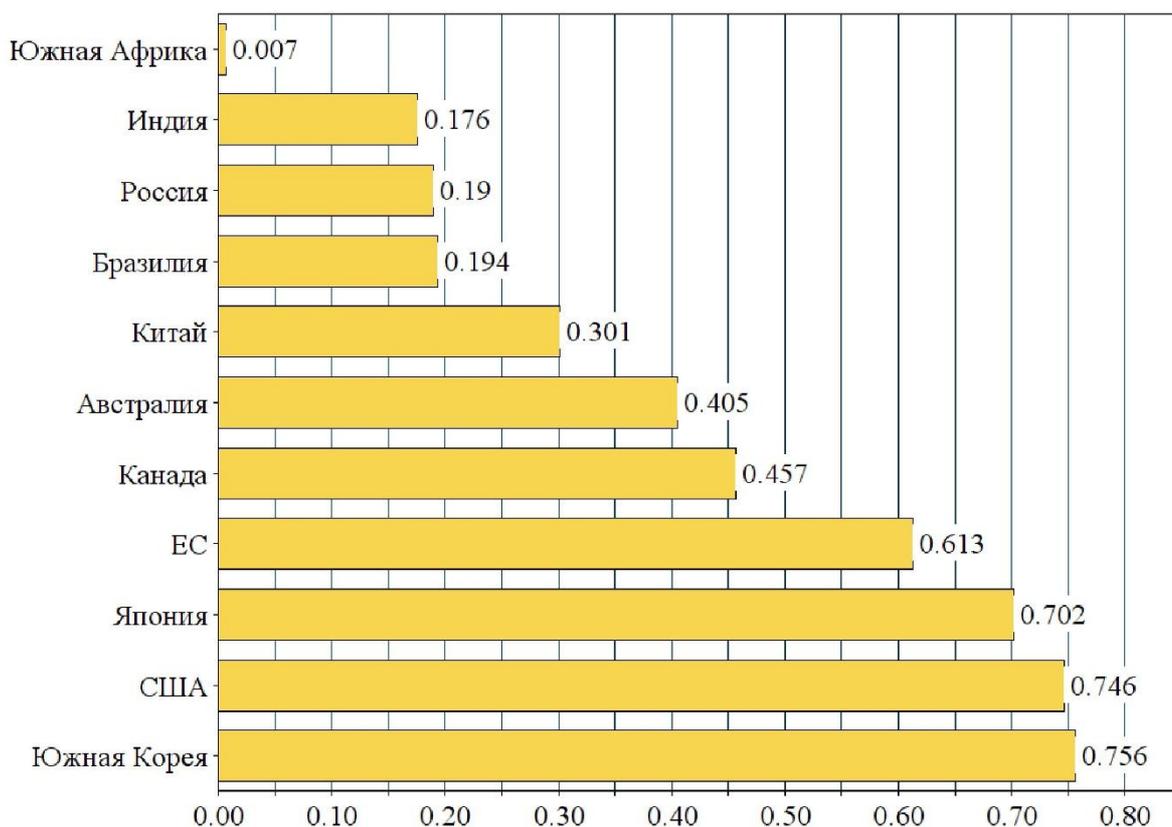


Диаграмма 2.2.2. Индекс инновационного развития (рассчитано преимущественно по последним данным за 2012-2013 гг.)<sup>7</sup>

Источник: Innovation Union Scoreboard 2015. European Comission, 2015. P. 32.

Как видно из диаграммы 2.2.2, Южная Корея, США, Япония и страны Евросоюза в целом - безусловные лидеры по суммарному индексу развития своей инновационной системы. ЕС, замыкая четвёрку лидеров, заметно опережает по этому показателю следующие за ним страны, особенно, Россию, Индию и Южную Африку. Причём Южная Корея продолжает опережать

Евросоюз, показывая двукратное опережение в темпах инновационного развития. Тенденцию к значимому опережению европейского инновационного развития показывает и Китай, требуя к себе пристального внимания как к серьёзному конкуренту в ближайшей перспективе.

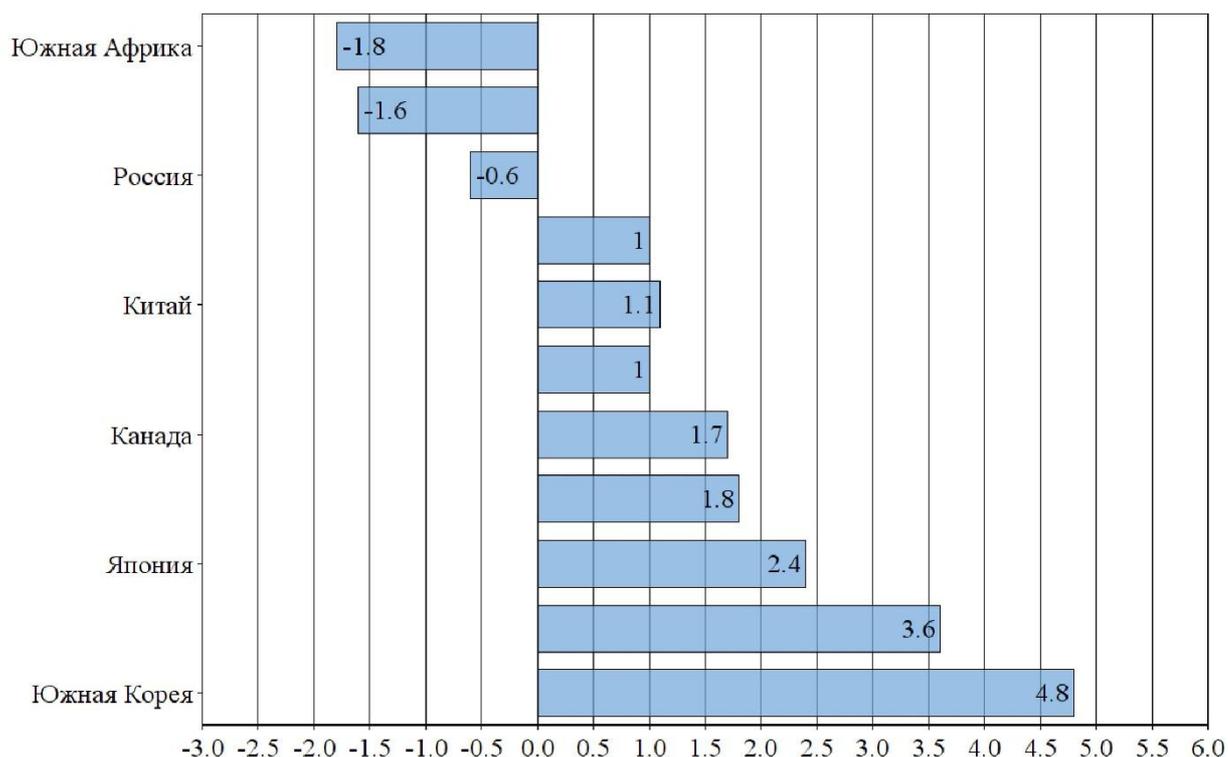


Диаграмма 2.2.3 Прирост индекса инновационного развития (рассчитано преимущественно по последним данным за 2006-2013 гг)

Источник: Innovation Union Scoreboard 2015. European Emission, 2015. P. 32.

Россия в разы отстаёт от стран экономического авангарда по суммарному индексу инновационного развития, лишь незначительно опережая Индию и Южную Африку. Китай и Бразилия, всё ещё существенно отставая от лидеров, ненамного, но опережают Россию. Однако даже эти весьма скромные «достижения» в развитии отечественной инновационной системы могут быть в ближайшие годы утрачены в результате явной негативной его динамики. Из диаграммы 3 также следует, что тройка лидеров по

скорости инновационных перемен - это Южная Корея, Китай и Евросоюз, а Россия и Южная Африка - единственные из всех рассматриваемых стран, теряют свои сравнительные инновационные позиции. По данным Еврокомиссии, сегодня практически по всем показателям инновационного развития Россия сильно отстаёт от ЕС. Исключение составляет выпуск специалистов с высшим образованием. Однако принимая во внимание катастрофическое падение его качества за годы продолжающейся безответственной перестройки отечественной высшей школы, можно считать это «достижение» весьма спорным. Наиболее сильно мы отстаём от ЕС по количеству наиболее цитируемых научных публикаций, зарегистрированных международных патентов, по размерам доходов, получаемых от продажи патентов и лицензий за рубеж, а также по объёмам экспорта продукции средней и высокой технической сложности.

Очевидно, что негативная динамика может ещё более усилиться в ближайшие годы в ходе дальнейшего развития структурного экономического кризиса, а также в результате негативных для РФ последствий весьма вероятного существенного усиления военно-политического и экономического противостояния России с Западом.

В этой связи изучение современного опыта строительства Инновационного союза - ключевого направления инновационной стратегии «Европа 2020» - представляется весьма актуальным и важным как в концептуальном, так в практическом плане, особенно с точки зрения задач инновационного преобразования отечественной экономики на ближайшую и долгосрочную перспективу.

Насколько всесторонним и серьёзным может быть такое строительство свидетельствуют результаты исследований формирования Инновационного союза ЕС, опубликованные в ряде последних авторитетных публикаций Еврокомиссии, рассмотрение которых стало предметом настоящей работы.

Данные о реализации этого ключевого направления инновационной

политики ЕС с 2010 г. - момента запуска проекта в рамках стратегической программы «Европа 2020» - свидетельствуют о заметном совершенствовании его составляющих, которые относят к наиболее важным в европейском инновационном строительстве:

- существенно укрепляется научная база и снижается фрагментарность инновационной сферы;
- совершенствуются инфраструктура коммерциализации результатов научных исследований, её организационные формы и механизмы;
- развиваются процессы социального и территориального сплочения;
- укрепляется европейское инновационное партнёрство с целью обеспечить инновационные прорывы;
- усиливается международное сотрудничество в инновационной сфере, как в рамках Евросоюза, так и с третьими странами;
- модернизируется система мониторинга инновационных преобразований.

### **2.3. Роль малых и средних предприятий во внешней торговле ЕС**

Для рассмотрения роли МСП во внешней торговле ЕС определим ее реальные масштабы.

Основные показатели МСП в экономике ЕС:

- по состоянию на начало 2015 года в 28 странах ЕС было зарегистрировано более 21,6 млн МСП, на которых было занято 89,6 млн человек. Совокупная валовая добавленная стоимость МСП в Европе - 3,9 трлн евро.
- МСП в Европе обеспечивают рабочими местами около 67% занятого населения и производят 58% валовой добавленной стоимости.

- в 2014-2015 гг. наблюдается увеличение темпов прироста числа МСП, а в 2015 году предприятия также демонстрируют положительный прирост валовой добавленной стоимости.

- за последние 5 лет МСП было обеспечено 85% вновь созданных рабочих мест в ЕС.

- 52% европейских МСП осуществляли международную бизнес - активность в 2014 году.

- в 2014 году 33% европейских МСП осуществляли экспорт продукции и услуг в другие страны. Наибольшую долю в экспорте МСП занимают технологии и оборудование, а также продукция промышленного производства.

- 39% МСП в ЕС импортировали продукцию/услуги из других стран. Наибольшую долю в импорте МСП также занимают технологии, оборудование и продукция промышленного производства.

- малый и средний бизнес в Европе отличается способностью быстро адаптироваться к внешним изменениям и служит источником инновационного роста для экономики.

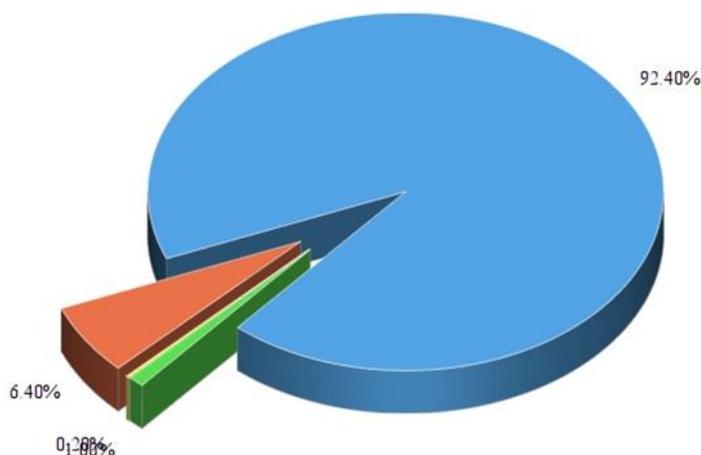
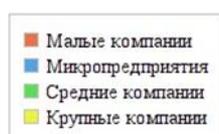


Диаграмма 2.3.1. Общее число МСП в странах ЕС (%)

Источник: Анализ АО «МСП банка». Декабрь 2015г.



Диаграмма 2.3.2. Соотношение добавленной стоимости и количества МСП ЕС.

Источник: Анализ АО «МСП банка». Декабрь 2015г.

За последние несколько лет число МСП почти не изменилось, а добавленная стоимость росла умеренными темпами.

Экспортно-импортная активность МСБ в ЕС:

- за последние три года 33% малых и средних предприятий в ЕС экспортировали свою продукцию и услуги за рубеж. 30% от общего числа МСП осуществляли экспорт в другие страны Союза и 20% - за его пределы.

- США являются наиболее значимым (помимо других стран ЕС) внешним рынком для европейских МСП.

- МСП, осуществляющие экспортную деятельность, демонстрируют более высокие показатели по обороту.

- наиболее востребован сегмент B2B.

- наиболее быстрорастущий сегмент экспорта - Ecommerce.

- приоритетное направление инвестиций для экспортирующих МСП - инновации.

- наибольшую экспортную активность демонстрируют средние европейские компании.

- за указанный период 39% малых и средних предприятий в ЕС импортировали продукцию/услуги из других стран. 36% от общего числа МСП импортировали из других стран Союза и 19% - из стран, не являющихся членами ЕС.

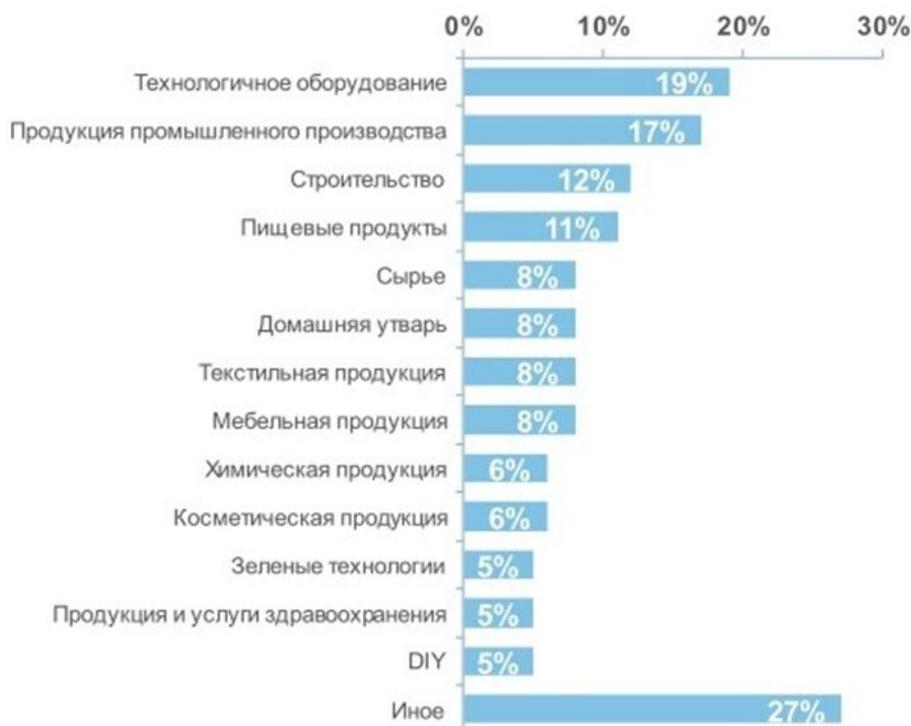


Диаграмма 2.2.3. Структура экспорта (доля компании МСП в %).

Источник: Анализ АО «МСП банка». Декабрь 2015г.

При ведении внешнеэкономической деятельности для МСП важен вопрос финансирования.

За период с октября 2014 по март 2015 наблюдалось увеличение спроса на заемное финансирование со стороны МСП в большинстве стран ЕС, за исключением Германии, Австрии и Нидерландов, где спрос, напротив, снизился. МСП отмечают повышение доступности внешних источников финансирования на фоне улучшения макроэкономических условий в большинстве стран ЕС. В 2015 году Банки Еврозоны предлагают более

привлекательные условия по новым кредитам для МСП, снижая размер процентной ставки по кредитам и увеличивая размер выдаваемых займов/кредитных линий. Вместе с тем наблюдается ужесточение требований к обеспечению и увеличение комиссий за обслуживание кредита.

Гарантии по кредитам МСП и прямое кредитование предприятий - меры государственной поддержки, реализуемые в большинстве стран Европы, Америки и Азии. При этом, гарантии по кредитам МСП являются наиболее приоритетным и распространенным видом финансовой поддержки.

Данная глава была посвящена анализу тенденций развития среднего и малого бизнеса в странах Европейского Союза. Динамика развития среднего и малого бизнеса была рассмотрена на примере Германии. На основе проведенного исследования, можно сделать общий вывод, что большую часть на предпринимательском рынке Германии занимают микропредприятия, далее идут малые предприятия, средний бизнес, крупный бизнес. Немецкая торговля товарами с зарубежными странами характеризуется прежде всего крупными компаниями.

Несмотря на сравнительно успешное инновационное развитие стран Евросоюза в последние годы в целом, при рассмотрении его статистики и динамики на базе комплекса применяемых в ЕС общепринятых показателей обращает на себя внимание и наличие серьёзных негативных тенденций, которые более подробно были рассмотрены в пункте 2.2.

Результаты проведенного анализа в пункте 2.3 позволяют нам сделать вывод, что МСБ занимает важную роль в экономической деятельности ЕС.

## **ГЛАВА 3. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЕС**

### **3.1. Государственное регулирование малого и среднего бизнеса в странах ЕС**

Масштабы, формы и механизмы государственного регулирования экономики в значительной степени определяются национальными особенностями, традициями, уровнем экономического развития страны, местом её в мировой системе и многими другими факторами. Россия только овладевает новыми отношениями. Тем не менее, зарубежный опыт часто переносится без поправки на «молодость» российских рыночных институтов, без учета местного менталитета, истории, культуры. Однако знание зарубежного опыта необходимо, чтобы не повторять ошибки, использовать наработанный веками опыт, ускорить процесс цивилизованных рыночных преобразований.

Многолетний опыт развития МСП в европейских странах, показал, что данный субъект экономических отношений играет огромную роль в экономике страны, которая заключается в стимулировании конкуренции, что побуждает крупные компании внедрять новые технологии и улучшать эффективность производства, следовательно, эффективность всей экономики европейского союза (ЕС) напрямую зависит от успешной деятельности МСБ. Поэтому, главная цель осуществляемой в рамках Евросоюза политики поддержки МСП заключается в установлении баланса интересов государства и бизнеса, обеспечении оптимальных условий для предпринимательской деятельности, а также увеличении конкурентоспособности субъектов МСБ.

Уникальная система регулирования и поддержки МСБ в Европе начала складываться в 70-х годах прошлого века и продолжает складываться до сих пор путем внедрения различных программ и создания фондов поддержки МСБ.

На сегодняшний день основными направлениями политики ЕС в отношении развития МСП являются<sup>19</sup>:

- финансовая поддержка МСП;
- упрощение нормативной базы, административных процедур в области поддержки МСБ;
- участие ассоциаций, представляющих интересы МСП, в принятии решений в рамках деятельности ЕС; содействие МСП в сфере исследований, инноваций и подготовки кадров;
- устранение нарушений в функционировании «единого рынка» и конкуренции на нем, снижающих эффективность деятельности МСП;
- повышение конкурентоспособности МСП, в том числе, в целях их выхода на внешние рынки;
- культивирование среди населения ЕС духа предпринимательства и поддержка различных форм сотрудничества между МСП.

В ЕС сложилась достаточно отлаженная инфраструктура поддержки МСП, так, например, все страны-члены ЕС имеют хорошо развитую сеть как государственных, так и частных организаций по регулированию развития и поддержке МСП. При этом политика по развитию МСБ в каждой стране ЕС разрабатывается министерствами экономики, промышленности и торговли, причем другие правительственные органы, например, министерство занятости, также участвуют в поддержке МСП, оказывая помощь данному слою предприятий в вопросах занятости, обучения, международной торговли, развития и т.д. Государственные учреждения, в частности торгово-промышленные палаты, занимаются обучением и повышением квалификации, технологическим консультированием кадров, задействованных на МСП, стимулированием международной торговли и сотрудничества, выдачей сертификатов качества, предоставлением деловой информации

---

<sup>19</sup> Финк Т. А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития // Молодой ученый. — 2012. — №4. — С. 177-181.

представителям МСП. Частные финансовые учреждения, а именно коммерческие банки, венчурные компании предоставляют кредитную поддержку МСП, а частные исследовательские и консалтинговые структуры консультируют по различным вопросам менеджмента, маркетинга, развития и внедрения информационных технологий и т.п.

В последние несколько лет в Европе широкое распространение получили интерактивные инструменты поддержки МСП, такие как информационные порталы, вебинары, видеоконференции и т.п. В качестве примера выступает Континентальная сеть в поддержку малого и среднего бизнеса (European Enterprise Network) – портал с бесплатными информационными ресурсами по поддержке МСП, который объединил в себе более 600 агентств и организаций, выполняющих роль посредника между МСП и Евросоюзом. Любой представитель МСП может относительно быстро и просто узнать обо всех возможностях развития компании, новых методах и технологиях, повышении квалификации сотрудников, оценить рискованность работы в другой стране ЕС и, главное, получить прямые контакты и всю необходимую информацию о конкретном Европейском фонде, который может софинансировать проект развития данного предприятия.

Все вышеизложенное позволяет нам сделать вывод, что основные цели регулирования и поддержки МСБ в Европе состоят в укреплении единого внутреннего рынка ЕС, устранении административных барьеров для ведения МСБ, унификация законодательной базы, а также усиление взаимодействия стран ЕС для более глубокого экономического сотрудничества с другими странами.

В области регулирования предпринимательской деятельности, по нашему мнению, можно выделить несколько ключевых тенденций.

Первая - это снижение административного воздействия на бизнес, предоставление ему большей свободы. В то же время государственная политика направлена на максимальную поддержку наиболее приоритетных

секторов экономики. Социальная составляющая постоянно находится в числе её приоритетов.

Во Франции на национальном уровне под контролем премьер-министра действует Комиссия по выработке проектов законов, упрощающих регистрацию и создание малых и средних предприятий (МСП).

В Германии государство может вмешиваться в экономический процесс, если частный сектор не в состоянии в должной мере приспособиться к существующим или изменившимся условиям деятельности и общественным требованиям (например, в области охраны окружающей среды) или устранить недостатки экономического развития. Важное значение при этом имеет принцип соответствия государственного вмешательства правилам рыночной экономики, смысл которого в обеспечении справедливых условий и высокого уровня конкуренции. Усилия направлены на создание и сохранение как можно большего числа производительных, динамично развивающихся малых и средних предприятий. Антимонопольное законодательство препятствует отдельным субъектам доминировать на рынке. Здесь приоритет отдается самостоятельности предприятий, а не государственной поддержке. В интересах экономики в целом государство не вправе сдерживать в среднесрочной и долгосрочной перспективе естественные изменения рыночных условий.

Важнейшие регулирующие функции немецкого государства связаны с обеспечением правового и экономического порядка в стране. Они предусматривают основополагающие права на свободу предпринимательской деятельности, например, право заключать договоры, вступать в объединения, создавать филиалы и отделения, выбирать профессию и место работы, самостоятельно устанавливать цены на выпускаемую продукцию. Это касается и частной собственности, распоряжения ею, прежде всего средствами производства (земельными участками, зданиями, машинами и другими

основными фондами). Законодательно закреплены принципы самостоятельного предпринимательства.

Второе направление государственного регулирования предпринимательской деятельности – его разнообразная поддержка.

Налоговая политика как инструмент поощрения инновационной деятельности в приоритетных отраслях широко используется во Франции, Великобритании и Германии. Финансовая помощь, обычно мелким и средним фирмам, оказывается в форме субсидий, гарантированных займов и дотаций.

Опыт Франции интересен ещё и стимулированием перемещения предприятий на периферию, в слабо развитые регионы. В этом случае малые и средние предприятия получают целевые кредиты на капиталовложения, структурную перестройку производства.

Говоря о государственной поддержке предпринимательства за рубежом, обычно акцент делается на малом и среднем предпринимательстве. На самом деле помощь зависит не от размеров предприятия, а от его роли в экономике страны.

Во Франции и Германии государственное регулирование стало одним из средств структурных реформ, поддержания уровня производственного накопления, развития предпринимательства и предотвращения падения рентабельности предприятий в условиях затяжной депрессии.

Во многих странах функционируют объединения малого и среднего бизнеса, выполняющие, своего рода, роль посредника во взаимоотношениях предпринимателей и власти, берущие на себя некоторые регулирующие функции. При этом эффективное саморегулирование предполагает наличие кодекса поведения, механизмов его защиты, эффективной системы разрешения споров. Основным мотивом создания схем саморегулирования является получение дополнительной прибыли участниками таких схем (за счет конкурентных преимуществ, преодоления «провалов» рынка и т.п.). В то же время растет количество схем саморегулирования, введенных в ответ на

угрозу государственного вмешательства. Достоверность намерений государства вмешаться в случае неадекватного функционирования рынка и неспособности бизнеса самостоятельно решить проблему создала мощный стимул к развитию саморегулирования.

Одной из целей Европейского союза (далее — ЕС) является построение общего внутреннего рынка. Создание общего рынка предполагает свободное перемещение людей, товаров, капиталов и услуг. В целях достижения этого ЕС должна гарантировать свободу конкуренции и пресекать недобросовестные действия предприятий, ее ограничивающих. Данные положения учредительных договоров ЕС предопределили особое отношение к праву конкуренции, ставшему одной из самых динамично развивающихся отраслей права Европейского союза. Особое отношение к антимонопольному праву подчеркивает тот факт, что исключительной компетенцией в сфере установления правил конкуренции обладает Европейский союз. Впервые положения о конкуренции на региональном уровне в Европе были отражены в Договоре об учреждении Европейского объединения угля и стали (далее — ЕОУС), подписанного в 1951 году. Ст. 65 Договора об учреждении ЕОУС были запрещены картели, а ст. 66 включала в себя положения о концентрации (или слиянии), а также о злоупотреблении компанией доминирующим положением.

В дальнейшем положения о конкуренции вошли и в Договор, учреждающий Европейское сообщество (далее — Римский договор). Глава о правилах конкуренции включила в себя правила, относящиеся к предприятиям (ст. 85 и 86), государственным предприятиям (ст. 90), а также положения, касающиеся осуществления государственной помощи (ст. 92). Государства-члены не смогли прийти к консенсусу по вопросу включения в учредительные

договоры норм о слиянии, и в результате они так и не были включены в Римский договор<sup>20</sup>.

Среди источников конкурентного права ЕС начального периода становления, относящихся ко вторичным юридическим актам (регламенты, директивы, решения), прежде всего необходимо выделить Регламент 17/62, установивший процедуру применения ст. 85 и ст. 86 Римского договора. В частности, Регламент 17/62 определил полномочия Европейской Комиссии (далее — Комиссия) при расследовании и рассмотрении дел о нарушении конкурентного законодательства; порядок уведомления предприятиями Комиссии о новых и действующих на момент принятия данного Регламента соглашениях, решениях и практике их применения; порядок взаимодействия между Комиссией и национальными компетентными органами; размер штрафных санкций, применяемых к предприятиям в случае выявления нарушений положений о конкуренции.

Как отмечалось выше, в Римский договор не были включены нормы, регулирующие процесс слияния. Комиссия стала предпринимать попытки включить процесс слияния в сферу применения одной из существующих статей — 81-й либо 82-й. Однако данная практика не привела к желаемому результату, так как условия данных статей не учитывают специфику процедуры слияния и регулируют несколько иные отношения. Отмечается, что применение Судом ЕС ст. 86 в деле *Continental Can*<sup>21</sup> явилось косвенным подтверждением того, что «положения данной статьи могут распространяться и на слияния»<sup>22</sup>. Данный пробел был восполнен лишь в 1989 году путем принятия специального Регламента 4064/89. Спустя 15 лет Регламент 4064/89 был заменен Регламентом 139/2004<sup>23</sup>.

---

<sup>20</sup> Papadopoulos A. S. *The International Dimension of EU Competition Law and Policy*. — Cambridge University Press, 2010.

<sup>21</sup> Case 6-72 *Europemballage Corporation and Continental Can Company Inc. v Commission of the European Communities* [1973].

<sup>22</sup> Энтин Л.М. *Европейское право. Право Европейского союза и правовое обеспечение защиты прав человека: учебник*. — М., 2007.

<sup>23</sup> Council Regulation (EC) № 139/2004 of 20 January 2004 on the control of concentrations between undertakings (the EC Merger Regulation), [2004] O.J.L 24, 29.01.2004. P. 1—22.

Рост рынка ЕС на рубеже XX и XXI веков привел к тому, что Комиссия оказалась не в состоянии справиться с повысившейся нагрузкой: стала очевидной необходимость в реформировании норм конкуренции. К изменениям подталкивало и грядущее расширение Европейского союза: до 25 государств — членов ЕС в 2004 году и до 27 в 2007 году. Эти тенденции привели к тому, что ЕС был принят Регламент 1/2003, получивший также название «Постановление о модернизации».

Регламент 1/2003 включает в себя положения о полномочиях Комиссии, национальных антимонопольных органов и национальных судов государств — членов Европейского союза. Комиссия может проводить расследования как в конкретном секторе экономики, так и в различных секторах — при рассмотрении определенных типов соглашений. Комиссия имеет полномочия осуществлять любые проверки, проводимые в рамках данных расследований. По запросу Комиссии предприятия и объединения предприятий обязаны предоставлять всю необходимую информацию. В ходе проводимого расследования Комиссия может опрашивать как физических лиц, так и представителей юридического лица. В проверке предприятий и объединений предприятий от лица Комиссии участвуют должностные лица и другие сопровождающие лица, имеющие право доступа к любым помещениям, земельным участкам и транспортным средствам; имеющие право изучать и другие документы, связанные с осуществлением предпринимательской деятельности, независимо от носителя информации; производить необходимые копии или выписки из документов; опечатывать любые помещения, книги и записи на время проведения проверки; опрашивать любых представителей или сотрудников предприятия в рамках вопросов, относящихся к предмету проверки. Особенно стоит отметить, что, в случае если существуют обоснованные подозрения в том, что документы, относящиеся к предмету проверки, находятся в других помещениях, земельных участках и транспортных средствах, в том числе директоров,

менеджеров и сотрудников предприятий, инспекция может проводиться в таких помещениях, земельных участках и транспортных средствах. В данном случае необходимо специальное разрешение национального суда.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что Комиссия обладает обширными полномочиями, достаточными для осуществления детального расследования возможных нарушений в области права конкуренции, а антимонопольные органы государств — членов Европейского союза при необходимости исполняют роль агентов Комиссии.

В Регламенте 1/2003 также отражены изменения в судебной сфере регулирования конкуренции. Основным новшеством стало наделение национальных судов правом самостоятельно применять ст. 101 и 102 Договора о функционировании Европейского союза (далее — ДФЕС). Детально регламентируются отношения между судебными органами государств — членов ЕС и Комиссией. Так, национальные суды получили возможность запрашивать у Комиссии имеющуюся информацию, а также мнение Комиссии по вопросам применения правил о конкуренции ЕС. Обязанностью государств — членов ЕС является направление Комиссии копии любого письменного решения национального суда, принятого в соответствии со ст. 101 и 102 ДФЕС. Антимонопольные органы государств — членов ЕС также могут принимать участие в работе своих национальных судов посредством представления в суд письменных или устных замечаний по вопросам применения данных статей. Национальные суды не могут принимать решения, противоречащие решениям Комиссии.

Помимо судебной сферы, существенные изменения произошли и в административном сотрудничестве. Так, одним из важнейших нововведений в регулировании конкуренции в ЕС стало создание Европейской конкурентной сети (англ. European Competition Network — ECN, далее — ЕКС). ЕКС является, скорее, не органом, а форумом, состоящим из представителей 27 антимонопольных органов государств — членов Европейского союза. ЕКС не

обладает какими-либо новыми, по сравнению с Комиссией, полномочиями, а является лишь механизмом для оптимального распределения дел и устанавливает правила обмена информацией как между антимонопольными органами государств-членов и Комиссией, так и между собой. ЕКС состоит из 16 подгрупп, курирующих конкретные сферы экономики: банковское дело, ценные бумаги, энергетику, страхование, пищевую промышленность, фармацевтику, профессиональные услуги, здравоохранение, окружающую среду, транспортные средства, телекоммуникации, средства массовой информации, информационные технологии и коммуникации, злоупотребление доминирующим положением и железные дороги<sup>24</sup>. Комиссия и антимонопольные органы государств — членов ЕС сотрудничают друг с другом через ЕКС путем информирования друг друга в случае необходимости помощи в проведении исследований и расследований, обмена доказательствами и другими необходимыми документами, а также обсуждения различных вопросов, представляющих общий интерес.

Необходимо отметить, что ЕКС была создана в целях эффективного и единообразного применения ст. 101 и 102 ДФЕС (ранее ст. 81 и 82 Римского договора).

Внедрение данной сети Европейским союзом было признано в целом успешным.

В настоящее время можно выделить четыре направления антимонопольной политики в Европейском союзе:

- запрет соглашений, ограничивающих конкуренцию (ст. 101 ДФЕС);
- запрет злоупотребления доминирующим положением (ст. 102 ДФЕС);
- контроль над оказываемой государственной помощью (ст. 107 ДФЕС);

---

<sup>24</sup> European Competition Network. URL: [http://ec.europa.eu/competition/ecn/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/competition/ecn/index_en.html)

— контроль над слияниями (Регламент 139/2004).

Ст. 101 ДФЕС запрещает любые соглашения между предприятиями, любые решения объединений предприятий и любые согласованные действия, которые могли бы воздействовать на торговые отношения между государствами — членами Европейского союза и которые имеют целью или результатом создание препятствий для конкуренции в рамках общего внутреннего рынка ЕС, а также ее ограничение или искажение. При этом под запрет попадают соглашения:

а) фиксирующие прямо или косвенно цены купли-продажи или другие условия торговли;

б) ограничивающие или контролирующие производства, рынки сбыта, техническое развитие или инвестиции;

в) разделяющие рынки или источники снабжения;

г) применяющие к торговым партнерам неравные условия в равноценных сделках, ставя их тем самым в невыгодные конкурентные условия;

д) обязывающие партнеров брать на себя дополнительные обязательства, не связанные по характеру или в силу торговых обычаев с предметом таких договоров.

Рассматривая подробнее данные положения, важно дать определения таких правовых категорий, как предприятие и соглашение. Данные понятия не были отражены ни в учредительных документах, ни в регламентах, но они были определены судебной практикой. «Суд Европейских сообществ рассматривает понятие предприятия как экономическую общность, состоящую из совокупности человеческих, материальных и нематериальных ресурсов, способную нарушить законодательство о конкуренции ЕС. При этом важнейшим для Суда является не юридический (правоспособность), а экономический критерий: способность участвовать в экономической

деятельности»<sup>25</sup>. Так, в качестве предприятия рассматриваются физические лица, товарищества, товарищества с ограниченной ответственностью, корпорации, тресты и др.

В разное время субъектами данной статьи признавались благотворительная организация<sup>26</sup>, оперные певцы<sup>27</sup> и спортивная организация<sup>28</sup>. Субъектом также может быть признан государственный орган. В деле *Klaus Hofner and Fritz Elser v Macrotron GmbH*<sup>29</sup> Суд в отношении государственного органа занятости определил, что понятие предприятия охватывает все лица, осуществляющие хозяйственную деятельность, независимо от правового статуса субъекта и того, каким образом он финансируется.

Дочернее предприятие может быть признано самостоятельным субъектом в случае, если оно имеет возможность, независимо от головной организации, определять собственные цены и маркетинговую политику.

Наличие соглашения является обязательным условием для применения ст. 101 ДФЕС. Понятие «соглашения» в данном контексте имеет довольно широкое толкование: допускаются как письменные, так и устные соглашения. Также «часто встречаются различные формы неформальных соглашений. Это может быть, например, обмен электронными письмами или другая форма, которая позволяет предприятиям определить условия соглашения и взаимное согласие»<sup>30</sup>.

Положения ст. 101 ДФЕС затрагивают такие соглашения, которые могли бы воздействовать на торговые отношения между государствами — членами Европейского союза. В данном случае подразумевается разделение компетенции между Комиссией, если соглашение распространяется на

---

<sup>25</sup> Право Европейского Союза: учеб. пособие / отв. ред. С.Ю. Кашкин, А.О. Четвериков, П.А. Ка-линиченко. — М., 2011.

<sup>26</sup> Case C-475/99 *Ambulanz Glockner v Landkreis Sudwestpfalz* [2001] ECR I-8089

<sup>27</sup> Case IV/29.559 - RAI / UNITEL [1978].

<sup>28</sup> Case IV/33.384 and IV/33.378 *Distribution of Package Tours During The 1990 World Cup* [1992].

<sup>29</sup> Case C-41/90 *Klaus Hofner and Fritz Elser v Macrotron GmbH* [1991] ECR I-1979.

<sup>30</sup> Энтин Л.М. Европейское право. Право Европейского союза и правовое обеспечение защиты прав человека: учебник. — М., 2007.

территорию более одного государства ЕС, и национальными антимонопольными органами, если действие такого соглашения не выходит за рамки одного государства. Стоит отметить, что под юрисдикцию ЕС подпадают также предприятия, расположенные в государствах, не входящих в ЕС, но оказывающих влияние на торговлю между государствами — членами Европейского союза.

Положения ч. 1 ст. 101 ДФЕС не применимы к любым соглашениям или категориям соглашений, принятым предприятиями, решениям или категориям решений, принятым объединениями предприятий, а также к любой согласованной практике или категории такой практики, которые способствуют улучшению производства или распределению товаров или содействуют техническому или экономическому прогрессу и не налагают на предприятия каких-либо ограничений, которые не являются необходимыми для достижения этих целей, а также не предоставляют этим предприятиям возможность ограждать от конкуренции в отношении существенной части продукции.

Ст. 102 ДФЕС запрещает злоупотребления доминирующим положением со стороны предприятия или нескольких предприятий.

В соответствии с положениями антимонопольного права Европейского союза доминирующее положение предприятия само по себе не является нарушением. В процессе осуществления своей деятельности предприятия могут занимать доминирующее положение на рынке, не нарушая при этом законодательство ЕС. Избрав успешную бизнес-стратегию, в условиях даже самой жесткой конкуренции предприятие может с течением времени увеличивать свою долю на рынке и, в конце концов, занять доминирующее положение на нем. Запрещается лишь злоупотребление таковым положением.

Рассматривая ст. 102 ДФЕС, необходимо установить, что считается доминирующим положением, так как учредительные договоры Европейского союза не содержат определения этого понятия. Как и понятия «предприятие»

и «соглашение», понятие «доминирующее положение» раскрывает судебная практика: в деле *United Brands*<sup>31</sup> Суд ЕС определил, что под доминирующим положением понимается положение, при котором предприятие осуществляет свою деятельность в заметной степени независимо от конкурентов, клиентов и, в конечном счете, от потребителей. Также стоит отметить, что, несмотря на то что само доминирующее положение не запрещено, предприятие несет особую ответственность и не должно допускать ослабления конкуренции на данном рынке<sup>32</sup>.

В процессе расследования возможных злоупотреблений необходимо определить, занимает ли вообще предприятие доминирующее положение, процесс определения которого состоит из двух этапов: на первом изучается и определяется конкретный рынок, на втором устанавливается, занимает ли фирма доминирующее положение на данном рынке<sup>33</sup>. Крайне важным является определение самого рынка, так как в случае, если границы рынка будут установлены некорректно, это может привести к неверному результату на втором этапе. Существуют определенные компоненты, по которым определяется рынок разных типов: товарный, географический и временной.

При определении товарного рынка необходимо определить сам товар, а также так называемые товары-заменители или взаимозаменяемые товары.

Стоит отметить, что цена также является одним из критериев взаимозаменяемости товаров. Так, например, автомобили эконом- и бизнес-класса не могут считаться взаимозаменяемыми по отношению друг к другу.

Вторым этапом установления того факта, занимает ли предприятие доминирующее положение, является определение географического рынка. В данном случае основным критерием является транспортировка товаров, так как в случае доставки товаров на значительные расстояния такие действия

---

<sup>31</sup> Case 27/76 *United Brands Company and United Brands Continentaal BV v Commission of the European Communities* [1976].

<sup>32</sup> Case 322-81 *NV Nederlandsche Banden Industrie Michelin* [1983].

<sup>33</sup> Case T-61/99 *Adriatica di Navigazione SpA v Commission* [2003].

могут являться экономически нецелесообразными. Географический рынок может быть определен в силу особенностей некоторых товаров и услуг. Примером может служить сфера предоставления телекоммуникационных услуг, чаще всего распространяющаяся на территорию одного государства<sup>34</sup>.

Наряду с товарным и географическим рынками выделяют также временной рынок. В данном случае в расчет берутся «сезонные колебания», то есть возможные изменения условий конкуренции вследствие, например, изменения погодных условий.

Определение товарного, географического и временного рынка является предварительным этапом при установлении доминирующего положения предприятия. Далее необходимо установить, занимает ли предприятие доминирующее положение на конкретном, определенном ранее рынке. Данная процедура состоит из двух этапов. В первую очередь выявляется доля на рынке, которая принадлежит предприятию. Данная величина показывает, имеет ли предприятие возможность свободно устанавливать цены без риска значительного уменьшения покупателей, при этом, в зависимости от рынка, эта доля в процентном выражении может иметь различные значения. На втором этапе определяется наличие барьеров для входа на рынок других производителей.

По итогам проведенного анализа рынка и признания предприятия доминирующим на данном рынке начинается рассмотрение вопроса о допусках предприятием злоупотреблениях своим доминирующим положением, предусмотренных ст. 102 ДФЕС. Данные злоупотребления могут, в частности, выражаться:

- а) в навязывании прямым или косвенным образом цен покупки или продажи, а также других несправедливых условий торговли;
- б) в ограничении производства, сбыта или технического развития в ущерб потребителям;

---

<sup>34</sup> Commission Decision № 82/861/EEC, O.J. L 360/36 (1982), [1983] 1. C.M.L.R. 457.

в) в применении к торговым партнерам неравных условий в отношении равноценных сделок, что ставит их в невыгодное конкурентное положение;

г) в заключении договоров с принятием партнерами дополнительных обязательств, не связанных по характеру или в силу торговых обычаев с предметом таких договоров.

Ст. 23-24 Регламента 1/2003 устанавливают два вида санкций: за нарушения ст. 101 и 102 ДФЕС, а также в качестве меры принуждения. Это штрафы и периодические штрафные платежи. Если в первом случае штраф до 10% от общего оборота может быть наложен за нарушение ст. 101 и 102 ДФЕС, то во втором случае, в целях принуждения компаний предоставить полную и точную информацию, а также предоставить доступ в свои помещения, может быть наложен длящийся штраф до 5% от среднедневного оборота компании.

В условиях построения общего рынка Европейского союза оказание государством — членом ЕС помощи какому-либо предприятию несовместимо с принципом свободной конкуренции, так как предприятия из разных государств оказываются в неравном положении. Учредительные договоры ЕС содержат правила, относящиеся к оказанию государственной помощи, регулирование которой является одной из особенностей права конкуренции в ЕС. Так, в соответствии со ст. 107 ДФЕС является несовместимой с внутренним рынком любая помощь, оказываемая государством — членом ЕС, или за счет государственных ресурсов в любой форме, путем поддержки отдельных предприятий или производства определенных товаров, если она нарушает или угрожает исказить конкуренцию. Таким образом, можно выделить четыре условия, при которых такая помощь является запрещенной<sup>35</sup>. Во-первых, если данная помощь оказана государством — членом ЕС или посредством государственных ресурсов<sup>36</sup>. Стоит отметить, что данное положение охватывает не только непосредственно государственную помощь,

---

<sup>35</sup> Lenaerts R, Nuffel P. Van. European Union Law. — Sweet & Maxwell, 2011.

<sup>36</sup> Case C-345-02 1. Pearle B.V., 2. Hans Prijs Opti-ek Franchise B.V., 3. Rinck Options B.V. and Hoofdbedrijfschap Ambachten [2002].

но также и помощь, оказываемую через государственные или частные организации, назначаемые государством<sup>37</sup>. Во-вторых, если оказываемая помощь дает преимущество получателю, то есть предприятию. Данное положение должно трактоваться в широком смысле. Так, государственная помощь может выражаться не только в субсидиях или займах, но и в смягчении различного рода издержек предприятия, например в частичном или полном освобождении от налогообложения<sup>38</sup>. В-третьих, если такая помощь непосредственно угрожает конкуренции, уменьшая затраты одного предприятия и тем самым ставя его в более выгодное положение по сравнению с другими. В-четвертых, если государственная помощь влияет на внутренний рынок Европейского союза, который считается затронутым, если данная помощь укрепляет позиции предприятия по сравнению с другими конкурирующими предприятиями, действующими на рынке ЕС<sup>39</sup>.

Стоит отметить, что помощь, оказываемая государством в размере 200 000 евро за период в три года, не рассматривается антимонопольными органами Союза в качестве государственной помощи, предусмотренной ст. 107 ДФЕС<sup>40</sup>.

Положение о государственной помощи содержит ряд исключений. Так, разрешена помощь социального характера, оказываемая при условии, что она предоставляется без дискриминации, связанной с происхождением соответствующих продуктов, а также помощь, предназначенная для устранения ущерба, причиненного в результате стихийных бедствий или чрезвычайных происшествий. Стоит отметить исключение, сделанное в отношении помощи, выделяемой хозяйству некоторых земель ФРГ, затронутых в результате разделения Германии. Данная помощь призвана

---

<sup>37</sup> Case C-379/98 PreussenElektra AG v Schleswag AG [2001].

<sup>38</sup> Case C-387/92 Banco de Credito Industrial SA, now Banco Exterior de Espana SA v Ayuntamiento de Valencia [1992].

<sup>39</sup> Case 730/79 Philip Morris v Commission [1980] ECR 2671.

<sup>40</sup> Commission Regulation (EC) № 1998/2006 of 15 December 2006 on the application of Articles 87 and 88 of the Treaty to de minimis aid [2006] O.J.L 379.

компенсировать неблагоприятные экономические последствия, обусловленные разделением государства. Решение об отмене данного пункта может быть принято через пять лет после вступления в силу Лиссабонского договора, то есть в 2014 году. Данные исключения имеют безусловный характер, в то время как условно разрешенной является помощь, направленная на развитие культуры; на содействие осуществлению проекта, имеющего общеевропейское значение; на экономическое развитие регионов с низким уровнем жизни и высоким уровнем безработицы, а также на экономическое развитие некоторых видов экономической деятельности или регионов, если такая помощь не оказывает негативного влияния на торговлю и конкуренцию в Европейском союзе.

Главной особенностью контроля над слияниями в Европейском союзе является то, что учредительные договоры ЕС не содержали и не содержат положений о данном направлении права конкуренции. В настоящее время основным документом, регулирующим процесс слияния, является Регламент 139/2004.

Выделяют три вида сделок по слиянию: горизонтальные, вертикальные и сделки, влекущие за собой образование конгломерата. Субъектами горизонтального слияния являются предприятия, производящие схожую продукцию и осуществляющие деятельность на одном и том же уровне рынка. При вертикальном слиянии субъектами данной сделки являются компании, находящиеся на разном распределительном уровне одного рынка (поглощение). Наконец, в случае если в сделке по слиянию участвуют компании, не имеющие связи друг с другом на товарном рынке, то такие сделки влекут за собой создание конгломерата. Сделки, имеющие горизонтальный характер слияния, потенциально являются наиболее опасными для конкуренции<sup>41</sup>.

---

<sup>41</sup> Craig P., de Burca G. EU Law. Text, Cases, and Materials. — Oxford University Press, 2008.

Стоит отметить, что не совсем точным будет называть данное направление конкурентной политики Европейского союза регулированием сделок по слиянию, так как, строго говоря, при вертикальном характере данной сделки она является скорее поглощением, чем слиянием. Данная формулировка (Регламент о слиянии) принята лишь как сокращение полного названия, в котором говорится о контроле над концентрацией предприятий. В соответствии с положениями Регламента 139/2004, концентрацией предприятий является переход контроля над предприятием в результате слияния двух и более ранее независимых предприятий, а также частей предприятий или установление прямого или косвенного контроля над всем(и) предприятием(-ями) или частями одного или нескольких предприятий путем приобретения одним или несколькими лицами ценных бумаг или активов, при том что данными лицами уже контролируется хотя бы одно из участвующих предприятий. Также является слиянием создание совместного предприятия, которое в долгосрочной перспективе выполняет функции самостоятельного субъекта. Регламентом 139/2004 закреплены три возможных случая, когда концентрация не должна считаться возникшей. Во-первых, это деятельность кредитных организаций или других финансовых учреждений, а также страховых компаний по операциям с ценными бумагами, целью которых является перепродажа данных активов, при условии что данные организации не обладают правом голоса в отношении ценных бумаг предприятия при определении его конкурентного поведения. Во-вторых, не является концентрацией контроль, устанавливаемый должностным лицом в соответствии с законодательством государства — члена ЕС о ликвидации, банкротстве, а также в схожих случаях. В-третьих, это деятельность финансовых холдингов при осуществляемой ими деятельности, аналогичной операциям с ценными бумагами, проводимым кредитными организациями или другими финансовыми учреждениями.

Положения Регламента 139/2004 распространяются на все сделки по слиянию, проводимые в Европейском союзе, если совокупный мировой оборот предприятий в год превышает 5 млрд евро, а оборот по крайней мере одного из предприятий, участвующих в сделке, превышает 250 млн евро. В том случае, если более 2/3 этого оборота приходится на одно государство — члена ЕС, такая сделка не подпадает под действие данного Регламента. Также существуют дополнительные условия, при которых слияние подпадает под действие Регламента 139/2004: совокупный мировой оборот предприятий в год превышает 2,5 млрд евро, а оборот как минимум в каждом из трех государств — членов ЕС превышает 100 млн евро. При этом в каждом из данных государств общий оборот минимум двух предприятий превышает 25 млн евро на каждое предприятие, а совокупный оборот двух любых предприятий, осуществляющих деятельность на территории Европейского союза, превышает 100 млн евро. Стоит отметить, что Регламентом 139/2004 в ст. 5 детально определен порядок расчета совокупного оборота компаний.

Процедура расследования проходит в несколько этапов. На первом этапе участвующие в слиянии компании обязаны уведомить Комиссию либо о заключении договора, либо о желании заключить такое соглашение. В зависимости от того, имеет ли слияние компаний общеевропейское значение, дело либо остается на рассмотрении в Комиссии, либо направляется в национальные антимонопольные органы и в таком случае будет рассматриваться согласно нормам данных государств. На втором этапе начинается проверка, по итогам которой Комиссия либо принимает решение об отсутствии возражений и признает слияние совместимым с принципами общего рынка, либо открывает производство по делу. При этом слияние не должно быть осуществлено ни до подачи уведомления, ни после, пока оно не будет признано совместимым с принципами общего рынка. На следующем этапе Комиссия должна принять решение в отношении рассматриваемого дела. Аналогично Регламенту 1/2003, действующему в отношении ст. 101 и ст.

102 ДФЕС, Комиссия обладает обширными полномочиями по расследованию дел о слияниях. Должностные лица Комиссии в случае обоснованной необходимости вправе посещать любые помещения, земельные участки и осматривать любые транспортные средства компаний; проверять бухгалтерские книги и иные коммерческие документы, а также делать копии и выписки; опечатывать помещения, бухгалтерские книги и документы на период проведения проверки; опрашивать любых представителей или сотрудников компаний (ст. 13 Регламента 139/2004).

Основной санкцией, применяемой в соответствии с Регламентом 139/2004, является денежный штраф. В случае если компании не уведомили Комиссию или вопреки ее решению осуществили слияние, на участвующие компании может быть наложен штраф в размере до 10% совокупного оборота. Также в качестве денежного взыскания, накладываемого в целях принуждения компаний предоставить необходимую информацию или принять проверку, может быть назначен длящийся штраф до ежедневной суммы 5% от среднего дневного оборота компании (ст. 14—15 указанного Регламента). Таким образом, можно сделать вывод о том, что принятие Регламента 1/2003 и Регламента 139/2004, значительно расширивших, по сравнению с предыдущими регламентами, полномочия Комиссии и национальных компетентных органов при расследовании нарушений норм права конкуренции, стало своевременным ответом на вхождение в состав Европейского союза новых государств.

### **3.2. Проблемы развития среднего и малого бизнеса в ЕС**

Европейский Союз является одной из крупнейших экономических организаций в мировой экономике. Его мощь основана на динамичном, конкурентном, инновационном бизнесе, развитой современной инфраструктуре, эффективной правовой системе защиты прав собственности

и разрешения споров, открытой конкуренции и человеческом капитале. Германия, Франция, Великобритания, Ирландия или Финляндия являются родиной транснациональных корпораций, которые представляют элиту мирового бизнеса. Традиции частной экономики, прав собственности, открытой конкуренции и торговли – это активная среда, которая стимулирует предпринимательство, блокирует инвестиции в плохие и поддерживает прибыльные проекты.

Привлекательность ЕС основана, в первую очередь, на его экономической мощи и потенциале развития. Отметим, что говорить о ЕС, как об одной экономической единице не совсем корректно. Это не США, Япония или Китай. В рамках ЕС есть очень много существенных отличий в основных параметрах делового климата. Тем не менее, Лиссабонская стратегия писалась для всех вне зависимости от качества бизнес климата, величины налоговой нагрузки, уровня безработицы или инфляции. В 2006 году Европейская комиссия и Евростат опубликовали книгу «European business Facts and figures. Data 1994 – 2005», которая описывает состояние ключевых секторов европейской экономики (энергетика, продовольствие, текстильная промышленность, деревообработка, химическая промышленность, металлургия, машины и оборудование, электрооборудование и оптическое оборудование), средства транспорта, мебель, водоснабжение, строительство и недвижимость, торговля, транспорт, туризм, телекоммуникация).

В данном и целом ряде других изданий эксперты ЕС анализируют состояние европейского бизнеса, проблемы его развития в контексте выполнения Лиссабонской стратегии. Этот документ был принят с целью превращения ЕС «в самую динамичную и конкурентную экономику знаний в мире к 2010 году». В то же время большого прогресса в выполнении основных положений Лиссабонской стратегии нет. Еврокомиссия считает необходимым стимулировать занятость, улучшить адаптивность рабочей силы к

современным требованиям рынка труда, увеличивать инвестиции в человеческий капитал и провести реформу системы социального обеспечения.

Для содействия выполнению целей Лиссабонской стратегии Еврокомиссия поддержала проекты по развитию человеческого капитала, профессионально обучения, интеграции молодежи в общество, а также программы занятости людей пожилого возраста. Комиссия предложила также пан-европейскую систему признания дипломов и сертификатов о полученных знаниях и квалификациях, чтобы облегчить миграцию рабочих внутри стран ЕС.

Социальная политика – это один из аспектов Лиссабонской стратегии. Еврокомиссия считает, что существенные реформы необходимо осуществить для улучшения инвестиционного климата ЕС, для развития инноваций и экономики знаний. По улучшению делового климата звучат самые разные предложения: гармонизация налоговой системы, в первую очередь, налога на прибыль (corporate income tax), создание единого рынка услуг, развитие так называемых услуг, представляющий общий экономический интерес (services of general economic interest (SGEI), реализация торговых соглашений из г. Доха.

Знания рассматриваются, как ключевой элемент сохранения и развития ЕС своих конкурентных преимуществ. Для достижения данной цели были приняты Седьмая рамочная программа поддержки исследований, технологического развития и демонстрации (Seventh Framework Programme for Research, Technological development and Demonstration (RTD)), а также рамочная программа конкурентоспособности и инноваций (Competitiveness and Innovation framework Programme (CIP)).

Первая программа направлена на фрагментацию и координацию научных исследований стран ЕС, на создание условий для свободного перемещения знаний и исследователей, а также на использование результатов исследования региональных научных кластеров.

Вторая программа – (СІР) направлена на облегчение доступа бизнесу к финансированию инновационной деятельности МСБ на фазе начала и развития бизнеса. Ее задача заключается также в том, чтобы упростить регуляторную среду и снизить административные издержки работы на рынке. Данная программа также «нацелена на стимулирование конвергенции сетевых услуг, медийного содержания и новых электронных устройств для усиления европейской культурной и лингвистической идентичности, а также для стимулирования развития европейского информационного общества, которое поддерживает интеграцию всех в общество (inclusion), качество жизни и общественные услуги. Наконец, СІР делает акцент на энергии, особенно на понимании и диверсификации возобновляемой энергии и увеличении энергетической эффективности».

Как мы видим, в программах указано много красивых и благородных целей. Эксперты ЕС понимают, что без дебюрократизации экономики, создания реального единого рынка во всех секторах, без либерализации внешней торговли ЕС еще больше отстанет от США. Задача реформирования делового климата и сокращения размера welfare state становится настоящим вызовом в контексте стремительно развития Китая, Индии, Бразилии, а также целого ряда африканских государств. Увеличивает конкурентное давление на ЕС и Россию, которая, в основном, за счет энергоресурсов, быстро накапливает капитал и преодолевает этап бедности и экономической разрухи.

Приняв Лиссабонскую стратегию, ни Брюссель, ни основные страны ЕС не предприняли адекватных мер для ее реализации. Поэтому похвастаться тем, что ЕС находится на нужной траектории движения для того, чтобы догнать и обогнать США, полисимейкеры страна ЕС и Брюсселя не могут.

Проблемы стран ЕС усугубляются тем, что европейские страны заметно отстают от США по уровню развития технологий. Почасовая производительность труда в ЕС в 1999 г. составляла 92,1% от уровня американской, в 2014 г. она опустилась до 87,5%. Судя по прогнозам

экспертов ЕС, в долгосрочной перспективе (до 2040 – 50гг) ситуация в ЕС может еще больше усугубиться, если не будут проведены кардинальные реформы в социальной сфере, не произойдет трансформация жесткой интервенционистской модели.

После пяти лет выполнения Лиссабонской стратегии стало очевидно, что по основным параметрам ЕС-25 заметно отстает от графика выполнения показателей. В первые пять лет было создано более 6,5 млн. рабочих мест. Тем не менее, целевой показатель Лиссабонской стратегии (ЛС) – занятость 70% до 2010 года не был выполнен. Занятость увеличилась с 61.9% в 1999 до 63.3% в 2010. Производительность труда в ЕС остается значительно ниже американской, поэтому, несмотря на большое количество созданных рабочих мест, ВВП на душу населения в ЕС-25 не приблизился к уровню США.

Рассмотрим комплекс «подводных камней» современной Европы:

1) Первая проблема ЕС заключается в «механическом» объединении стран. Причиной «механизации» стало поспешное расширение Евросоюза: 2004 год – 15 стран, 2007 год – 27 государств, в 2013 году – 28 государств, вступление Хорватии). Столь быстрое увеличение количества участников ЕС нарушило изначальную стабильность архитектуры стран так называемой «старой Европы», которые сумели к тому времени наладить тесные экономические и политические взаимоотношения.

2) Следующий проблемный фактор состоит в молодости и незавершенности проекта. Многие фундаментальные направления не были изначально обговорены, документально закреплены и опробованы. В связи с этим нормативная база ЕС требует большой доработки и оптимизации, исходя из существующих реалий.

3) Кризисные явления в экономике выступают третьим негативным фактором, который нарушает модель стабильного функционирования Европейского Союза. Кризис выступил причиной поднятия градуса противоречий среди участников Евросоюза. Участники ЕС так и не

выработали конкретную стратегическую модель действий, которая бы позволяла поддерживать друг друга в период кризиса. Иными словами, в ЕС был дан сигнал, что «спасение утопающих – дело рук самих утопающих».

4) Внешнеполитические противоречия между членами Европейского Союза. Несмотря на искусственное единство, внутри ЕС зачастую возникают острые конфликты, сторонами которых выступают «Старая Европа», стремящаяся создать новый международный центр власти, и «Новая Европа», занимающая порой проамериканскую, антироссийскую позицию. К «Новой Европе» зачастую примыкает Великобритания.

5) Пятая группа проблем Европейского Союза связана с историческими, культурно-ментальными расхождениями между участниками ЕС. ЕС находится на начальной стадии (стадии зарождения) создания модели общеевропейской идентичности. Поскольку в ЕС многие государства за весь период истории неоднократно противостояли друг другу в различных войнах, была принята негласная договоренность – исключить исторические обиды. Однако в последнее время эта договоренность зачастую игнорируется.

### **3.3. Пути решения проблем развития малого и среднего бизнеса в ЕС**

Рассмотренные выше и известные другие меры, призванные упрочить программы поддержки МСБ в Европе и повысить её консолидацию, по моему мнению их можно дополнительно подкрепить следующим комплексом конкретных мероприятий. Наиболее значимыми могут считаться следующие:

1. Реализация стратегий, направленных на подготовку в достаточных объёмах квалифицированных кадров, необходимых для достижения национальных целей в области развития малого и среднего бизнеса, и на формирование для них привлекательных условий занятости.

В последние годы в странах Евросоюза стали проводить целый ряд

мероприятий, программ, стратегий и законодательных актов, чтобы устранить препятствия к формированию открытого и привлекательного для исследователей рынка труда. Эти меры в большинстве стран ориентированы на достижение следующих целей:

- формирование привлекательного образа предпринимательской деятельности;
- повышение эффективности и качества подготовки специалистов в соответствии с национальными приоритетами и потребностями торговли;
- развитие постуниверситетского образования в кооперации с торговлей.

2. Разработка независимой мультиразмерной системы ранжирования университетов. В отличие от подобных приёмов международного ранжирования, система ориентирована на учёт более широкого круга факторов, существенных при сравнительном анализе, и на потребности работодателей. Она основана на обобщённом подходе, учитывающем пять параметров: преподавание и обучение; научные исследования; передача знаний; международная ориентация; вовлечённость в региональную деятельность. В результате применения такой новой методики подсчёта удастся более адекватно оценивать деятельность университетов, выявляя наиболее передовые из них во всех сферах востребованных компетенций. К тому же, работодатели при таком подходе к ранжированию могут разрабатывать собственные рейтинги по выбранным индикаторам в соответствии со своими предпочтениями, получая как общие оценки самих институтов, так и представление об их конкурентных позициях по тем или иным дисциплинам<sup>42</sup>.

Мультиранжирование университетов оказывается весьма полезным инструментом для всех заинтересованных сторон - как для политиков, так и для студентов и самих учреждений высшей школы. Политикам оно

---

<sup>42</sup> Электронный ресурс См.: [http://ec.europa.eu/euraxess/pdf/research\\_policies/Report\\_of\\_Mapping\\_Exercise\\_on\\_Doctoral\\_Training\\_FINAL.pdf](http://ec.europa.eu/euraxess/pdf/research_policies/Report_of_Mapping_Exercise_on_Doctoral_Training_FINAL.pdf). (Дата обращения: 17.05.2017)

предоставляет возможность учитывать в ходе реформирования высшего образования присущие конкретным институтам сильные стороны и на основе этого формировать диверсификацию и специализацию в европейском высшем образовании. Студенты улучшают свою информированность, повышая обоснованность выбора места обучения. Для институтов высшего образования облегчается поиск партнёров и оценка собственных позиций в сравнении с конкурентами. Для бизнеса упрощается поиск подходящих партнёров для сотрудничества.

3. Формирование альянсов знаний между академической средой и бизнесом рассматривают в качестве важного шага на пути сокращения инновационного отставания Евросоюза в ряде областей от основных конкурентов.

Главная цель формирования альянсов знаний - стимулировать инновации в вузах и превратить сотрудничество в этой области между высшей школой и бизнесом в присущую системе высшего образования характеристику.

4. Переход на инновационные принципы постобразовательной подготовки специалистов. Эти принципы включают научные исследования, направленные на достижение мирового уровня, формирование для них привлекательного институционального окружения, открытость торговли и связанных с ней секторов в части найма специалистов.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предпринимательство - это экономическая деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от производства или продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг посредством использования имущества, нематериальных активов, рабочей силы.

В работе нами были рассмотрены основные виды предпринимательской деятельности в Европейского союза:

- производственное предпринимательство;
- коммерческо-торговое предпринимательство;
- финансово-кредитное предпринимательство;
- консультативное предпринимательство;
- страховое предпринимательство;
- посредническое предпринимательство.

Для Европейского союза, прошедшего значительные этапы развития рыночных отношений, и глядя на современные темпы экономического развития необходимо наращивать экономическую мощь. Важным инструментом в достижении данной цели является предпринимательство, предприниматели готовы вносить инновации в бизнес, что также будет решать не только экономические, но и социальные задачи.

Анализ выполненный в главе 2 показал, что малое и среднее предпринимательство выполняет важные функции социально экономической системы Европейского союза, обеспечивает стабильные рыночные отношения, в этой системе участвует большое количество граждан, открывших собственный бизнес вследствие чего: на рынке развивается конкуренция; происходит более активное насыщение рынка товарами и услугами; создаются новые рабочие места; предлагаются условия, в которых количество заработанных денег напрямую зависит от результатов труда, что способствует заинтересованной работе всего коллектива, все это обеспечивает

большую эффективность производства. Все эти факты оказывают положительное влияние на росте национальной экономики.

Основные цели регулирования и поддержки МСБ в Европе состоят в укреплении единого внутреннего рынка ЕС, устранении административных барьеров для ведения МСБ, унификация законодательной базы, а также усиление взаимодействия стран ЕС для более глубокого экономического сотрудничества с другими странами.

Во Франции на национальном уровне под контролем премьер-министра действует Комиссия по выработке проектов законов, упрощающих регистрацию и создание малых и средних предприятий (МСП).

В Германии государство может вмешиваться в экономический процесс, если частный сектор не в состоянии в должной мере приспособиться к существующим или изменившимся условиям деятельности и общественным требованиям (например, в области охраны окружающей среды) или устранить недостатки экономического развития.

Одним из направлений государственного регулирования предпринимательской деятельности является его разнообразная поддержка.

Налоговая политика как инструмент поощрения инновационной деятельности в приоритетных отраслях широко используется во Франции, Великобритании и Германии. Финансовая помощь, обычно мелким и средним фирмам, оказывается в форме субсидий, гарантированных займов и дотаций.

Говоря о государственной поддержке предпринимательства за рубежом, обычно акцент делается на малом и среднем предпринимательстве. На самом деле помощь зависит не от размеров предприятия, а от его роли в экономике страны.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

### Нормативно-правовые акты

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями). Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/12154854/#ixzz4bKb3FPCI> (Дата обращения: 17.05.2017)

### Статьи в периодических изданиях

2. Александрин Е.Н. Зарубежный опыт развития индустрии венчурного финансирования// Общество: политика, экономика и право. - 2012.- №2.-с.88-95

3. Бурцев Ю.А. Стратегические вопросы повышения эффективности современного предпринимательства // Вестник Военного университета. 2011. 1. С. 15-16.

4. Иваненко Л.В., Солодова Е.П. Государственная поддержка субъектов малого предпринимательства. Опыт России и Германии // Вестник Самарского государственного университета. Серия «Экономика и управление». 2015. № 9/1 (131). С. 36–43

5. Ладыгин В.В. Поддержка малого бизнеса на муниципальном уровне в России: основные этапы и тенденции// Вопросы государственного и муниципального управления. – 2012. - № 4. – с. 32-50.

6. Медков А.Д. Малое и среднее предпринимательство – роль в экономике, тенденции совершенствования системы его поддержки// Управление экономическими системами. – 2013. - №3.

7. Миронова Т.А. Законодательное регулирование сферы экономики в условиях кризиса в развитых странах// Аналитический вестник Совета Федерации. – 2012 - №28. – С. 11-22.

8. Муслимова Г.Е. Мировые тенденции венчурного финансирования нанотехнологий: российские реалии, зарубежный опыт и возможность его адаптации// Управление экономическими системами. – 2012. - №3.

9. Наумова Т. Малый бизнес: мировая практика// Прямые инвестиции. – 2011.- №11. – с. 68-70.
10. Усалов Д.В. Перспективы развития и функции малого бизнеса в Республике Татарстан. Эконом.теория №12(109), 2013г.
11. Хандруев А. Гордиев узел европейской экономики// Прямые инвестиции. – 2012. - №9. – с. 38-39.
12. Финк Т. А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития // Молодой ученый. — 2012. — №4. — С. 177-181.
13. Фомина Н.Е., Терентьев А.В. Инновационно- инвестиционный цикл промышленности // Вестник экономики и права. 2012. 3. С. 148-153.

#### **Учебники и учебные пособия**

14. Буров В.Ю., Мага А.А., Флешлер А.А. Проблемы кредитования субъектов малого предпринимательства, осуществляющих инновационную деятельность. – Чита, 2012. – 199 с.
15. Издательство компании Инвестиции, Развитие, Компании. Исследование форм поддержки малого и среднего бизнеса в РФ и Томской области. 2014г.
16. Рекомендации Европейской комиссии 2003/361/EG
17. Социально-ориентированная модель развития: опыт Германии и Беларуси: материалы междунар. науч.-практ. конф. – Минск: ИП Логвинов, 2011. – 108 с.
18. Право Европейского Союза: учеб. пособие / отв. ред. С.Ю. Кашкин, А.О. Четвериков, П.А. Калиниченко. — М., 2011.
19. Case 27/76 United Brands Company and United Brands Continentaal BV v Commission of the Europe—an Communities [1976].
20. Case 22/78 Hugin Kassaregister AB, Stockholm and 2, Hugin Cash Registers Ltd v Commission of the European Communities [1978].
21. Case 322-81 NV Nederlandsche Banden Industrie Michelin [1983].

22. Case 6-72 Europemballage Corporation and Continental Can Company Inc. v Commission of the European Communities [1973].
23. Case 730/79 Philip Morris v Commission [1980] ECR 2671.
24. Case C-345-02 1. Pearle B.V., 2. Hans Prijs Optiek Franchise B.V., 3. Rinck Options B.V. and Hoofdbedrijfschap Ambachten [2002].
25. Case C-379/98 PreussenElektra AG v Schleswag AG [2001].
26. Case C-387/92 Banco de Credito Industrial SA, now Banco Exterior de Espana SA v Ayuntamiento de Valencia [1992].
27. Case C-41/90 Klaus Hofner and Fritz Elser v Macrotron GmbH [1991] ECR I-1979.
28. Case C-475/99 Ambulanz Glockner v Landkreis Sudwestpfalz [2001] ECR I-8089.
29. Case IV/29.559 - RAI / UNITEL [1978].
30. Case IV/33.384 and IV/33.378 Distribution of Package Tours During The 1990 World Cup [1992].
31. Case T 201/04 R Microsoft v Commission [2004] ECR II 4463.
32. Case T-286/09 Intel v Commission [2009].
33. Case T-61/99 Adriatica di Navigazione SpA v Commission [2003].
34. Commission Decision № 82/861/EEC, O.J. L 360/36 (1982), [1983] 1. C.M.L.R. 457.
35. Commission Regulation (EC) № 1998/2006 of 15 December 2006 on the application of Articles 87 and 88 of the Treaty to de minimis aid [2006] O.J.L 379.
36. Council Regulation (EC) № 139/2004 of 20 January 2004 on the control of concentrations between undertakings (the EC Merger Regulation), [2004] O.J.L 24, 29.01.2004. P. 1—22.
37. Craig P., de Burca G. EU Law. Text, Cases, and Materials. — Oxford University Press, 2008.

38. European Competition Network. URL: [http://ec.europa.eu/competition/ecn/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/competition/ecn/index_en.html)

39. Lenaerts R, Nuffel P. Van. European Union Law. — Sweet & Maxwell, 2011.

40. Papadopoulos A. S. The International Dimension of EU Competition Law and Policy. — Cambridge University Press, 2010.

#### **Электронные ресурсы:**

41. Значения и задачи малого бизнеса. Электронный источник: <http://www.smartfinances.ru/sfans-492-2.html> (Дата обращения: 17.05.2017)

42. Официальный сайт: <https://www.destatis.de> Раздел: Малые и средние предприятия (МСП). Электронный источник: <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/UnternehmenHandwerk/KleineMittlereUnternehmenMittelstand/KMUBegriffserlaeuterung> (Дата обращения: 17.05.2017)

43. Официальный сайт Евростат: <http://ec.europa.eu/eurostat/> (Дата обращения: 17.05.2017)

44. Официальный сайт Росстат: <http://www.gks.ru/> (Дата обращения: 17.05.2017)

ПРИЛОЖЕНИЕ 1  
Таблица 2.1.2

Распределение МСП в Германии в 2014 году по отраслям

Размер компании Сферы экономики WZ2008		Компания	Занятые лица	Продаж	Доход на лицо	Валовые инвестиции в материальные активы	Компания с инвестициями	Валовой добавленной стоимости к стоимости факторов производства	Валовой добавляющие ценность. к фактору затрат
		Кол-во	Кол-во	Млн. в евро	EUR	Млн. в евро	Количество	Млн. в евро	EUR
2014									
Микропред- приятия	Добыче и производству нерудных	912	3302	412	124720	27	470	215	65143
	В производственном секторе	136837	499509	35978	72027	1166	71925	16069	32169
	Энергоснабжение	389	588	338	574006	148	248	121	206585

	Водоснабжение	1530	5132	1444	281373	379	1342	725	141245
	Строительство	280781	873239	63681	72926	1770	143973	25639	29361
	Торговля, техническое обслуживание и ремонт автомобилей	473773	1340396	130312	97219	2240	141319	33311	24852
	Транспорт	63926	190225	12905	67841	1307	25559	7063	37129
	Гостиничный сервис	169576	606232	19466	32110	782	78871	8495	14012
	Информации и коммуникации	99695	203325	16235	79846	445	42637	10096	49657
	ЖКХ	247069	398588	38883	97552	13390	53518	28834	72339
	Фриланс, услуги	417832	900981	60893	67585	2621	166437	42861	47572
	Другие хозяйственные услуги	148340	373688	21076	56401	1823	64417	12997	34780
	Ремонт от DV-устройств и потребительских товаров	11509	24012	1268	52793	36	3986	657	27359
	Всего	2052170	5419218	402890	74345	26133	794703	187083	34522
Малый бизнес	Добыче и производству нерудных	833	14001	2547	181881	302	704	1034	73853
	В производственном секторе	53459	1043951	111875	107165	3446	42053	46101	44161
	Энергоснабжение	515	4572	2603	569306	359	436	740	161749
	Водоснабжение	2575	44433	9584	215697	1878	2209	4664	104967
	Строительство	53442	881081	91282	103602	2363	40209	36957	41945
	Торговля, техническое обслуживание и ремонт автомобилей	96437	1485734	255933	172260	3422	59191	52718	35483
	Транспорт	21638	417900	35751	85548	2508	16152	17252	41282

	Гостиничный сервис	51785	911042	30162	33107	1161	40096	14545	15966
	Информации и коммуникации	11510	222123	25764	115990	611	9000	13942	62766
	ЖКХ	9182	85497	26534	310351	8004	5312	17660	206554
	Фриланс, услуги	36881	634014	59043	93125	2043	29235	37512	59166
	Другие хозяйственные услуги	23327	464052	27307	58845	1948	16510	15955	34382
	Ремонт от DV-устройств и потребительских товаров	443	7762	643	82877	15	315	305	39331
	Всего	362028	6216163	679026	109236	28059	261420	259385	41728
Средние предприятия	Добыче и производству нерудных	141	11317	2546	224988	169	122	839	74180
	В производственном секторе	16758	1613276	259237	160690	8371	15269	88142	54636
	Энергоснабжение	613	24984	14895	596182	1158	543	3811	152545
	Водоснабжение	1067	79062	18093	228851	2079	992	7446	94185
	Строительство	3982	297684	50107	168323	1247	3613	17478	58715
	Торговля, техническое обслуживание и ремонт автомобилей	18515	1022636	312593	305674	4668	13914	51366	50229
	Транспорт	4747	419554	49221	117318	2480	3886	18938	45139
	Гостиничный сервис	4514	363847	15923	43762	1060	3830	7558	20772
	Информации и коммуникации	2956	266860	38510	144309	925	2600	19400	72698
	ЖКХ	1468	54520	25341	464809	7352	1150	15869	291072
	Фриланс, услуги	4469	368515	49907	135428	1709	3787	26741	72565
	Другие хозяйственные услуги	7494	750723	35809	47699	1779	5420	22246	29632

	Ремонт от DV-устройств и потребительских товаров	60	4818	578	119934	7	48	243	50397
	Всего	66786	5277795	872762	165365	33005	55176	280079	53067
Крупные компании	Добыче и производству нерудных	30	32221	7502	232822	990	30	3151	97810
	В производственном секторе	5547	4112399	1614474	392587	46390	5307	369480	89845
	Энергоснабжение	541	198035	542647	2740155	10537	473	35796	180754
	Водоснабжение	224	98769	27226	275657	2512	211	10126	102527
	Строительство	331	150146	36131	240638	890	317	10415	69365
	Торговля, техническое обслуживание и ремонт автомобилей	4762	2290847	1210369	528350	10301	3977	131753	57513
	Транспорт	1085	1076307	180172	167399	15755	893	55377	51451
	Гостиничный сервис	320	203926	11857	58144	572	302	5468	26814
	Информации и коммуникации	697	487940	158361	324550	8394	632	69565	142569
	ЖКХ	266	76313	34507	452170	5393	235	18535	242883
	Фриланс, услуги	823	548698	108816	198316	3282	720	41330	75324
	Другие хозяйственные услуги	2048	1587200	95864	60398	6510	1673	53945	33988
	Ремонт от DV-устройств и потребительских товаров	14	5118	800	156284	7	12	204	39924
	Всего	16688	10867921	4028726	370699	111532	14783	805147	74085

В целом	Добыче и производству нерудных	1916	60841	13006	213774	1488	1328	5240	86128
	В производственном секторе	212602	7269135	2021564	278102	59372	134553	519793	71507
	Энергоснабжение	2058	228179	560482	2456326	12202	1700	40468	177351
	Водоснабжение	5396	227396	56348	247796	6847	4754	22962	100977
	Строительство	338536	2202150	241201	109530	6270	188112	90489	41091
	Торговля, техническое обслуживание и ремонт автомобилей	593487	6139614	1909207	310965	20630	218400	269149	43838
	Транспорт	91397	2103986	278050	132154	22050	46490	98630	46878
	Гостиничный сервис	226196	2085047	77408	37125	3575	123099	36066	17297
	Информации и коммуникации	114859	1180249	238870	202389	10376	54870	113004	95746
	ЖКХ	257986	614919	125265	203710	34138	60216	80898	131559
	Фриланс, услуги	460004	2452208	278658	113636	9656	200178	148445	60535
	Другие хозяйственные услуги	181209	3175663	180057	56699	12060	88020	105143	33109
	Ремонт от DV-устройств и потребительских товаров	12026	41710	3289	78846	66	4361	1409	33790
	Всего	2497671	27781097	5983404	215377	198730	1126081	1531695	55134