

Д. Саннерис, Н.В. Кваша, А.В. Козлов

**ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ И ФАКТОРЫ ОГРАНИЧЕНИЯ РОСТА
МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ**

G. Sanneris, N.V. Kvasha, A.V. Kozlov

**THE DEVELOPMENT OF SMALL INDUSTRIAL ENTERPRISES
IN RUSSIA: SPECIFICS AND PROBLEMS OF GROWTH**

Представлен анализ специфических особенностей развития малого и среднего предпринимательства в России. Показаны роль малого предпринимательства в развитых странах и опыт по поддержке малого бизнеса в Европейском союзе. Анализ различных подходов к определению понятия «малый бизнес» показал, что в различных странах используются близкие по составу критерии отнесения предприятий к данной группе. Выявлено, что отраслевая структура малого бизнеса в России отличается от европейской за счет доминирования предприятий розничной и оптовой торговли. Представлены результаты исследования по выявлению причин, препятствующих развитию промышленного малого бизнеса: в их числе нестабильное финансово-хозяйственное состояние малых промышленных предприятий, обуславливающее финансовую неустойчивость и низкую платежеспособность. Решением проблемы преодоления внутренних факторов, ограничивающих развитие малого бизнеса в России, может стать формирование систем эффективного управления на малых предприятиях. Понятие «эффективность» тесно связано с достижением практических результатов и их оценкой, т. е. эффективность служит целевым ориентиром для управления, распределения, координации и мотивации ресурсов. Стремление увеличить эффективность способствует процессу развития и отсечению действий, которые приводят к регрессу. Добавление в модель управления в качестве целевой функции критерия эффективности позволяет выявить оптимальную с точки зрения максимума экономической эффективности траекторию развития малого предприятия. В настоящее время наиболее предпочтительным критерием эффективности деятельности является показатель «стоимость предприятия». При этом для увязки в единую модель необходимо четко установить принципиальный характер взаимосвязи стоимости и темпов развития малых предприятий.

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС; ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ; БАРЬЕРЫ НА ПУТИ РАЗВИТИЯ; РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ; МИРОВОЙ ОПЫТ.

The article presents an analysis of the specifics of small and medium-sized business development in Russian Federation. The importance and role of small and medium-sized businesses in the European countries is described. The authors analyze the tools for small and medium-sized business support and the criteria for small enterprise identification used by the developed countries. A specific feature of Russian small and medium-sized businesses is an industrial structure dominated by commercial and trade companies. The investigation carried out by the authors allowed to identify the main barriers for developing small industrial enterprises and to formulate the recommendations for small industrial business development. The barriers define unstable financial results and ratios of small industrial enterprises, their low payment ability. The main tool to improve the situation is to establish the criteria for small enterprise performance. The most reasonable criterion for performance evaluation is the economic efficiency. This criterion allows to create a transparent trajectory for the growth and stable development of small businesses. According to modern approaches, the indicator reflecting the economic efficiency criterion is the value of a business or a company. The company value depends on the quality of management at the first rate. To formulate an optimal model of small enterprise development, it is necessary to identify the correlation between the company value and the business growth.

SMALL AND MEDIUM SIZED BUSINESS; INDUSTRIAL ENTERPRISES; BARRIERS FOR DEVELOPMENT; SMALL AND MEDIUM SIZED BUSINESS DEVELOPMENT; INTERNATIONAL EXPERIENCE.

Введение. Опыт экономического развития разных стран мира доказывает, что малый бизнес положительно влияет на рост и качество экономики страны. Благодаря функционированию малых и средних предприятий (small and medium-sized enterprises, SMEs) развивается конкурентная среда, создаются дополнительные рабочие места, активнее идет структурная перестройка, расширяется потребительский сектор. Развитие малого предпринимательства способствует возрождению народных ремесел, отсеиванию нерентабельных предприятий, рациональному использованию местных источников сырья, в том числе вторичного сырья крупных производств, формированию конкурентной среды на рынках факторов производств. Иными словами, малый бизнес представляет собой средний класс – основу стабильного экономического развития. Даже бывшие развивающиеся страны (страны Юго-Восточной Азии, например) именно с развитием SME-предпринимательства совершили мощный экономический скачок [14, 16]. Таким образом, анализ факторов ограничения роста малых промышленных предприятий и исследование особенностей развития данного сектора экономики в России, безусловно, являются актуальными задачами на текущем этапе развития российской экономики.

Состояние вопроса. В существующей экономической литературе вопросы, связанные с разработкой проблем эффективного развития предприятий, представлены довольно подробно в трудах как российских, так и зарубежных исследователей [2, 3, 6]. Вопросы формирования систем управления развитием промышленных предприятий изложены в [5, 16, 11]. Результаты исследования круга проблем, касающихся особенностей деятельности предприятий в зависимости от размера и, в частности, управления малыми предприятиями, изложены в [4, 8, 9].

Исследователи, изучающие проблемы данной категории предприятий, выделяют сектор малых и средних предприятий, в рамках которого и выполняется анализ. При этом понятия «малый сектор», «малый бизнес» и «малые и средние предприятия» обычно употребляются в зарубежной литературе как синонимы, если речь не идет о проблемах, относящихся только к малым предприятиям [9].

При рассмотрении особенностей предприятий малого сектора, определяющих специфику применяемых систем управления, могут быть выделены как положительные аспекты, благодаря которым малое предпринимательство играет важную роль в экономике большинства стран, так и отрицательные, определяющие трудности практики функционирования малых предприятий (см. табл. 1).

Само понятие «размер предприятия» относится к категории относительно давно принятых к использованию в экономической науке. Имеются количественные (финансовые и нефинансовые) и качественные оценки показателей, определяющие принадлежность предприятия к группе того или иного размера. В основе критериев дифференциации предприятий могут лежать следующие показатели:

- организационно-правовая форма;
- численность работающих;
- величина годового оборота;
- объем произведенной продукции или оказанных услуг;
- валюта баланса.

В то же время следует отметить, что результаты процедур по оценке размеров предприятий различаются в зависимости от целей использования (бухгалтерских, фискальных, целей экономического управления, административно-управленческих и т. д.), а сама величина данных оценок сильно варьируется. Таким образом, значения размера предприятия, полученные на основе разных показателей и критериев, могут достаточно сильно различаться. Например, по величине годового объема продаж предприятие может быть отнесено к числу средних предприятий, а по численности занятых работников – к числу малых или, наоборот, крупных предприятий. Подобное несоответствие может свидетельствовать об опережающем росте производительности труда работников данного предприятием по отношению к выпуску продукции или наоборот [1].

Однако в действительности размер предприятия характеризуется не одним показателем, а некоторым их набором, и в этом случае мы имеем дело с векторной оценкой. Но тогда возникают трудности, определяемые необходимостью агрегирования оценок, нормирования значений показателей, определения удельных весов, поскольку показатели чаще всего имеют различную значимость и приоритетность.

Таблица 1

Характерные особенности предприятий малого сектора экономики [7]

Положительные аспекты	Отрицательные аспекты
Быстрая адаптация к изменяющимся условиям хозяйствования, способность, благодаря плоской структуре управления, оперативно реагировать, изменяя маркетинговую политику ассортимент продукции, технологии производства и пр. в соответствии с новыми требованиями рынка.	Повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования и зависимость от внешних условий, особенно в части уровня внешнего спроса на продукцию предприятия, который, в свою очередь, находится в большой зависимости от заказов крупных предприятий
Хорошая информированность о состоянии локальной рыночной среды – уровне спроса, наличии конкурентов и т. п.	Слабая профессиональная и управленческая компетентность собственников и руководителей предприятия, приводящая к ошибкам как в операционно-производственной, так и в управленческой деятельности
Высокий уровень самостоятельности принятия решений и выбора действий и, как следствие, гибкость и оперативность в принятии и выполнении принимаемых управленческих решений	Ресурсные ограничения (трудности в заимствовании дополнительных ресурсов и получении финансовых средств, кредитов), сильно сужающие производственные возможности, возможности конкуренции, выхода на новые (в том числе зарубежные) рынки
Относительно невысокие операционные расходы и затраты на управление, что способствует снижению уровня операционных рисков. Исходя из неоклассического постулата об убывающей результативности производственных затрат, у предприятий малого сектора имеются преимущества вследствие практического отсутствия обратного «эффекта от масштаба»	
Более низкая капиталоемкость и относительно более высокая оборачиваемость собственного капитала	
Высокий уровень личной мотивации собственников в обеспечении эффективности деятельности, что благоприятствует максимизации стоимости предприятия. Согласно концепции собственности собственник предприятия является претендентом на остаточный доход, т. е. лицом, имеющим право на получение любого чистого дохода от деятельности предприятия [11]	

Таким образом, можно констатировать, что к настоящему времени не существует общепринятого подхода к определению критериев отнесения бизнеса к категории малого предпринимательства. Разные страны используют разные подходы, т. е. применяют как весь комплекс критериев в целом, так и отдельные его составляющие, поскольку каждый подход, равно как и критерии, имеет свои достоинства и недостатки [1].

Очень часто высказывается критика по отношению к наиболее распространенному в мировой практике количественному финансовому критерию, такому как годовой объем продаж фирмы. Введение этого показателя в законодательство приводит к дискриминации малого бизнеса в высокодоходных отраслях и, следова-

тельно, мотивации к уходу малых форм предпринимательства из перспективных видов деятельности. Потенциальной угрозой применения такого критерия в качестве ключевого является искусственное дробление предприятий [1].

В международной статистике основным критерием, определяющим размер предприятия, выступает численность работающих (иногда в сочетании с величиной годового объема продаж или балансовой стоимостью активов) [1], что, на наш взгляд, является небезосновательным, так как данный критерий обладает рядом следующих несомненных преимуществ, это:

— доступность — исходные данные для расчетов нетрудно получить из документов обязательной и открытой отчетности;

- прозрачность – критерий понятен, логически объясним и понимаем;
- сопоставимость – в рамках одной и той же отрасли обеспечивается достоверная сопоставимость по данному критерию;
- инфляционная устойчивость – поскольку данный критерий не является денежным, то на него не оказывает влияние динамика и курса и покупательной способности национальной валюты.

В то же время чрезвычайно широким является разброс мнений относительно количественных параметров вышеуказанных критериев. По нашему мнению, весьма обоснован подход США, где существует «Акт о малом бизнесе», официальный документ, в котором установлены количественные показатели отнесения бизнеса к категории малого в зависимости от отрасли. Этот количественный критерий принято называть «стандартом размера» (Size Standard). Администрация по делам малого бизнеса (The U.S. Small Business Administration, SBA) проявляет гибкость в подходах к установлению признаков классификации малого бизнеса. SBA использует два основных показателя – максимальный годовой доход и максимальное число работающих. При этом в расчете к большей части отраслей обрабатывающей и горнодобывающей американской промышленности применяется показатель «занятость» (500–1000 чел. в зависимости от отрасли) [18], а применительно к большей части отраслей сферы услуг – показатель «среднегодовой доход», причем SBA периодически пересматривает размер максимального среднего годового дохода малых фирм с учетом инфляции [19].

В соответствии с рекомендациями Еврокомиссии, действующими с 1 января 2005 г. в странах членах ЕС при отнесении предпри-

ятий к сфере малого бизнеса рассматриваются три следующих критерия [7, 12]: численность персонала, годовой оборот (выручка от реализации), размер активов (валюта баланса).

В соответствии с законодательством ЕС к средним, малым и микропредприятиям относятся компании, удовлетворяющие параметрам, представленным в табл. 2.

Данная дифференциация предприятий с целью отнесения их к малому бизнесу действует в ЕС с 2005 г. (критерии, действующие до 2005 г., представлены в табл. 1). В соответствии с действующим в ЕС законодательством для отнесения организации к субъектам малого предпринимательства она должна удовлетворять в обязательном порядке первому критерию и любому из двух других критериев. Данный выбор предоставляется для того, чтобы иметь возможность более справедливой дифференциации предприятий различных отраслей экономики, так как, например, предприятия торговли и распределительного сектора по своей природе имеют более высокие обороты, чем показатели выручки в производстве.

Похожая система критериев отнесения предприятий к сфере малого предпринимательства закреплена в Федеральном законе РФ № 209-ФЗ от 24.07.2007 г. – «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [12]. Однако предельные значения критериальных показателей (особенно финансовых) довольно сильно отличаются от европейских. При этом предельные значения размера активов для предприятий малого бизнеса в России на текущий момент так и не установлены, поэтому на практике для определения статуса предприятия используют только показатель выручки от реализации товаров (работ, услуг) (табл. 3).

Таблица 2

Критерии отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу в ЕС [7, 12]

Категория предприятия	Число занятых, чел.	Годовой оборот, млн €	или	Размер активов, млн €
Среднее	≤ 250	≤ 50 (стандарт 1996 г. ≤ 40)	↔	≤ 43 (стандарт 1996 г. ≤ 27)
Малое	≤ 50	≤ 10 (стандарт 1996 г. ≤ 7)		≤ 10 (стандарт 1996 г. ≤ 5)
Микро	≤ 10	≤ 2 (ранее не выделялось)		≤ 2 (ранее не выделялось)

Таблица 3

Категории субъектов малого и среднего предпринимательства в России [12]

Категория предприятия	Число занятых, чел.	Годовой оборот, млн Р	или	Размер активов, млн Р
Среднее	≤ 250	≤ 1000	← или →	Предельное значение не установлено
Малое	≤ 100	≤ 400		
Микро	≤ 15	≤ 60		

Методика исследования. В качестве методологической базы данного исследования применялись как количественные, так и качественные методы. К первым относятся методы сбора и сравнительного анализа законодательных, нормативных документов, отчетных и статистических данных, характеризующих экономические показатели предприятий. К качественным методам исследования следует отнести метод аналогий, использованный при обосновании применения тех или иных показателей оценки размера предприятий, а также методы анализа и синтеза, в частности контентный анализ, экспертный анализ. Методы синтеза использованы, в первую очередь, при обобщении результатов контентного анализа.

Результаты исследования. Анализ официальной статистики показал, что отраслевая структура малого бизнеса в России довольно существенно отличается от европейской. Подавляющая доля малых предприятий – это предприятия розничной и оптовой торговли (см. рисунок). Результаты анализа развития малого бизнеса в регионах России подтверждают эту статистику.

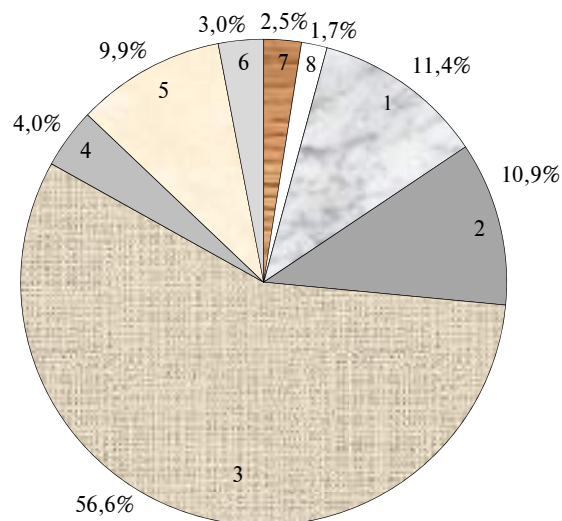
Для реализации потенциала экономического роста, заложенного в малом секторе экономики, необходимы качественные изменения его отраслевой структуры – опережающий рост малых предприятий обрабатывающей промышленности, что в современных макроэкономических условиях представляется достаточно трудно решаемой задачей.

На основе анализа данных официальной статистики России выявлены ключевые факторы ограничения роста малых промышленных предприятий в сравнении с крупными формами.

Субъективные оценки причин, ограничивающих развитие малых предприятий в промышленности, получены на основе анализа результатов опросов руководителей малых промышленных предприятий, проводимых Росста-

том [13]. В табл. 4 приведены основные факторы, стабильно в последние годы ограничивающие экономический рост малых предприятий обрабатывающей промышленности.

Следует отметить, что сходный набор негативных факторов действует и на малых предприятиях других секторов промышленности, за тем исключением, что для предприятий сферы производства и распределения электроэнергии, газа и воды фактор внутреннего спроса играет гораздо менее существенную роль (что вполне понятно). Для данного сектора ключевым негативным фактором является изношенность и отсутствие оборудования. На деятельность малых предприятий добывающей промышленности он также оказывает весьма заметное негативное влияние, хотя и не такое существенное.



Структура предприятий малого бизнеса по видам экономической деятельности (по обороту предприятий) [9]

- 1 – обрабатывающие производства; 2 – строительство;
- 3 – оптовая и розничная торговля, ремонт;
- 4 – транспорт и связь; 5 – операции с недвижимым имуществом;
- 6 – другие виды деятельности;
- 7 – сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство, рыболовство;
- 8 – добыча полезных ископаемых, производство и распределение электроэнергии, газа и воды

Таблица 4

**Основные факторы, ограничивающие рост малых предприятий обрабатывающей промышленности [13],
% от числа опрошенных**

Фактор	2010				2011				2012				2013			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Недостаточный спрос на продукцию предприятия на внутреннем рынке	60	56	51	52	54	50	48	51	51	47	44	46	47	50	51	53
Недостаточный спрос на продукцию предприятия на внешнем рынке.	12	12	11	11	11	11	10	11	12	11	10	11	11	15	15	16
Конкурирующий импорт	17	19	17	18	18	19	18	20	19	21	22	22	21	21	21	21
Высокий уровень налогообложения	44	45	45	49	57	64	62	63	62	57	55	55	54	52	53	54
Изношенность и отсутствие оборудования	19	19	19	20	20	20	20	21	21	20	21	20	22	19	19	20
Неопределенность экономической ситуации	62	51	49	50	48	44	43	44	45	42	43	41	34	34	36	39
Высокий процент коммерческого кредита	29	27	28	27	28	24	25	25	26	24	25	26	29	26	27	29
Недостаток финансовых средств	47	42	42	42	42	41	39	38	39	37	35	36	32	35	35	37
Недостаток квалифицированных рабочих	19	23	25	26	25	25	27	27	26	28	29	29	22	27	29	29
Отсутствие или несовершенство нормативно-правовой базы	7	8	7	10	9	9	9	9	9	8	8	9	8	8	7	8
Нет ограничений	2	4	5	4	4	4	4	4	4	6	6	5	6	7	7	6

В силу ряда макроэкономических и геополитических причин деловой климат для малых промышленных предприятий России формировался на фоне бурных экономических и политических событий, оказавших на рассматриваемый сектор экономики весьма дестабилизирующее воздействие. Индекс предпринимательской уверенности на малых промышленных предприятиях во втором полугодии 2014 г. составил -9% , что в два с лишним раза ниже, чем у крупных и средних компаний (-4%).

Наибольшее негативное влияние на значение индекса оказал его основной компонент – внутренний спрос на выпускаемую продукцию: 42% руководителей, участвующих в опросе, оценили уровень спроса ниже нормального уровня, а более 70% посчитали лимитирующим фактор «недостаточный спрос на продукцию» одним из самых существенных ограничений экономической деятельности своего предприятия. Полученные данные, по оценке ученых ВШЭ, демонстрируют стагнационный сценарий развития отрасли, что подтверждает крайне низкое обеспечение заказами малых промышленных предприятий.

Выделенные факторы, ограничивающие развитие малых промышленных предприятий, могут быть разделены на внутреннюю и внешнюю категории. При этом вся совокупность внутренних и внешних факторов стратегического положения согласно современным подходам в стратегическом управлении дифференцируется на группы регулируемых и нерегулируемых (с точки зрения предприятия) факторов. Кроме того, внешние факторы не отождествляются с категорией нерегулируемых.

Однако не все группы внешних факторов могут быть подвластны влиянию предприятия, и не каждое предприятие способно оказать воздействие на внешнюю среду. Чем больше размер предприятия, тем, как правило, больше внешних факторов оно может контролировать и наоборот. Таким образом, для малых форм бизнеса большинство внешних факторов стратегического положения относится к нерегулируемой категории, следовательно, уровень неопределенности, присущий стратегическим управленческим решениям, у малых предприятий значительно выше.

Иными словами, неустойчивость малых предприятий определяется, в том числе, объективными причинами, в результате действия которых эффективное стратегическое управление, особенно в условиях нестабильной экономической ситуации, весьма затруднено. Таким образом, малые предприятия в значительно большей степени, чем крупный бизнес, нуждаются в государственной и инфраструктурной поддержке.

В то же время меньшая устойчивость и конкурентоспособность малых предприятий, в сравнении с крупными формами, объясняется не только внешними, но и внутренними причинами. Реализуемые на отечественных малых предприятиях промышленности системы управления либо слабо эффективны, либо отсутствуют вообще. Результатом данного положения вещей является нестабильное финансово-хозяйственное состояние малых промышленных предприятий, обуславливающее финансовую неустойчивость и низкую платежеспособность.

Решением проблемы преодоления внутренних факторов, ограничивающих развитие малого бизнеса в России, может стать формирование систем эффективного управления на малых предприятиях. Понятие «эффективность» тесно связано с достижением практических результатов и их оценкой, т. е. эффективность служит целевым ориентиром для управления, распределения, координации и мотивации ресурсов. Стремление увеличить эффективность способствует процессу развития и отсечению действий, которые приводят к регрессу. Добавление в модели управления в качестве целевой функции критерия «эффективность» позволяет выявить оптимальную (с точки зрения максимума экономической эффективности) траекторию развития малого предприятия. В настоящее время наиболее предпочтительным критерием экономической эффективности деятельности является показатель стоимости предприятия. При этом для увязки в единую модель необходимо четко установить принципиальный характер взаимосвязи стоимости и темпов развития малых предприятий.

На основе оценок причин, ограничивающих развитие малых предприятий в промышленности, полученных по результатам анализа статистических данных основных экономиче-

ских и финансовых показателей их деятельности [10], можно заключить, что развитие подходов и моделей эффективного управления на малых промышленных предприятиях целесообразно по направлениям повышения рентабельности продаж, а также обеспечения эффективности управления активами. При этом для малых предприятий в большей степени актуальна разработка моделей эффективного управления оборотными активами.

Выводы. Подводя итоги, перечислим основные особенности развития и факторы ограничения роста малых предприятий в России.

Одной из ключевых особенностей российского малого сектора является его отраслевая структура: 50–60 % оборота занимают малые предприятия розничной и оптовой торговли, тогда как у промышленных предприятий нет и 14 %. При этом в большинстве стран ЕС в малом секторе преобладают именно промышленные предприятия.

По субъективным оценкам руководителей малых предприятий основными факторами, стабильно в последние годы ограничивающими экономический рост малых предприятий отечественной промышленности, являются:

- недостаточный спрос на продукцию предприятия на внутреннем рынке;
- высокий уровень налогообложения;
- неопределенность экономической ситуации;
- недостаток финансовых средств.

Для малых форм бизнеса большинство внешних факторов экономического развития относится к нерегулируемой категории, следовательно, уровень неопределенности, присутствующий управленческим решениям, у малых предприятий значительно выше, что объясняет трудности в их реализации в условиях нестабильной внешней среды и, тем самым, необходимость государственной и инфраструктурной поддержки.

Эндогенными причинами низкой устойчивости и конкурентоспособности малых промышленных предприятий является неэффективность (или даже полное отсутствие) реализуемых систем управления.

Таким образом, система эффективного управления малыми предприятиями должна учитывать всю совокупность особенностей малых форм как в области методов управления



(например, тенденция к применению прямых методов ввиду относительно непродолжительного горизонта планирования), так и в области процесса управления (например, упор на оперативное управление, отсутствие некоторых уровней стратегического управления и т. д.).

Дальнейшие исследования могут идти в направлении разработки модели управления экономически эффективным развитием ма-

лых промышленных предприятий, т. е. процесса обеспечения целевых темпов развития, в наибольшей степени обеспечивающих прирост стоимости капитала.

Статья подготовлена на основе научных исследований, выполненных при финансовой поддержке Российского научного фонда (Проект №14-38-00009. Программно-целевое управление комплексным развитием Арктической зоны РФ).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балакирева Т.В. Дискуссионные вопросы определения субъектов малого бизнеса // Горный информационно-аналитический бюллетень. 2008. № 1. С. 100–106.
2. Беккер Г. Экономический взгляд на жизнь // Вестник Санкт-Петербургского университета. 1993. Вып. 3.
3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2010.
4. Гражданкина Е.В. Экономика малого предприятия. М.: ГроссМедиа, 2009. (Серия «Малый бизнес»).
5. Грейсон Д.К., О'Делл К. Теория экономического развития: системно-синергетический подход Менеджмент в предпринимательстве: учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2003. (Серия «Высшее образование»).
6. Демиденко Д.С., Козловская Э.А., Кваша Н.В. Современные подходы и методы эффективного управления предприятием: моногр. СПб.: Изд. СПбГПУ, 2008. 156 с.
7. Козлов А.В., Саннерис Д. Поддержка внешнеэкономической деятельности малых и средних предприятий: итальянский опыт // Россия в глобальном мире. 2013. № 3(26). С. 46–54.
8. Колесникова Л.А. Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием. М., 2009. 342 с.
9. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: учебник. М.: Инфра-М, 2011. 685 с. ISBN 978-5-1600-3352-5. (Высшее образование).
10. Малое и среднее предпринимательство в России. 2014: стат.сб. / Росстат. М., 2014. 86 с. ISBN 978-5-89476-391-0.
11. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. В 2-х т. СПб.: Экон. шк., 2004.
12. Официальный сайт Европейской комиссии. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_en.pdf
13. Промышленность России – 2014 г. / Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_48/Main.htm
14. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации (С изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014 г.): Федер. закон № 209-ФЗ от 24.07.2007 г. (ред. от 28.12.2013 г.).
15. Финк Т.А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития // Молодой ученый. 2012. № 4. С. 177–181.
16. Хэй Д. и Моррис Д. Теория организации промышленности: пер. с англ. В 2 т. СПб.: Экон. шк., 1999.
17. Экономика в Сингапуре: значение и роль малого предпринимательства. URL: <http://www.kreditbusiness.ru/foreignbusiness/72-jekonomika-v-singapore-znachenie-i-rol-malogo.html>
18. Small Business Size Standards; Adoption of 2012 North American Industry Classification System for Size Standards // Federal Register, 2012, vol. 77, no. 161.
19. Small Business Size Standards: Inflation Adjustment to Monetary Based Size Standards // Federal Register, 2014, vol. 79, no. 113.

REFERENCES

1. Balakireva T.V. Diskussionnye voprosy opredeleniia sub"ektov malogo biznesa. *Gornyi informatsionno-analiticheskii biulleten'*. 2008. № 1. S. 100–106. (rus)
2. Bekker G. Ekonomicheskii vzgliad na zhizn'. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta*. 1993. Vyp. 3. (rus)
3. Breili R., Maiers S. Printsipy korporativnykh finansov: per. s angl. M.: Olimp-Biznes, 2010. (rus)
4. Grazhdankina E.V. Ekonomika malogo predpriiatiia. M.: GrossMedia, 2009. (Seriiia «Malyi biznes»). (rus)
5. Greison D.K., O'Dell K. Teoriia ekonomicheskogo razvitiia: sistemno-sinergeticheskii podkhod Menedzhment v predprinimatel'stve: ucheb. posobie. M.: Infra-M, 2003. (Seriiia «Vysshee obrazovanie»). (rus)
6. Demidenko D.S., Kozlovskaiia E.A., Kvasha N.V. Sovremennye podkhody i metody effektivnogo upravleniia predpriatiem: monogr. SPb.: Izd. SPbGPU, 2008.

156 с. (rus)

7. **Kozlov A.V., Sanneris D.** Podderzhka vneshneekonomicheskoi deiatel'nosti malykh i srednikh predpriatii: ital'ianskii opyt. *Rossii v global'nom mire*. 2013. № 3(26). S. 46–54. (rus)

8. **Kolesnikova L.A.** Predprinimatel'stvo i malyi biznes v sovremennom gosudarstve: upravlenie razvitiem. M., 2009. 342 s. (rus)

9. **Lapusta M.G.** Maloe predprinimatel'stvo: uchebnik. M.: Infra-M, 2011. 685 s. ISBN 978-5-1600-3352-5. (Vysshee obrazovanie). (rus)

10. Maloe i srednee predprinimatel'stvo v Rossii. 2014: stat.sb. Rosstat. M., 2014. 86 s. ISBN 978-5-89476-391-0. (rus)

11. **Milgrom P., Roberts Dzh.** Ekonomika, organizatsiia i menedzhment. V 2-kh t. SPb.: Ekon. shk., 2004. (rus)

12. Ofitsial'nyi sait Evropeiskoi komissii. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_en.pdf (rus)

13. Promyshlennost' Rossii – 2014 g. Federal'naia sluzhba gosudarstvennoi statistiki. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_48/Main.htm (rus)

14. O razvitii malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossiiskoi Federatsii (S izm. i dop., vstup. v silu s 01.07.2014 g.): Feder. zakon № 209-FZ ot 24.07.2007 g. (red. ot 28.12.2013 g.). (rus)

15. **Fink T.A.** Malyi i srednii biznes: zarubezhnyi opyt razvitiia. *Molodoi uchenyi*. 2012. № 4. S. 177–181. (rus)

16. **Khei D. i Morris D.** Teoriia organizatsii promyshlennosti: per. s angl. V 2 t. SPb.: Ekon. shk., 1999. (rus)

17. Ekonomika v Singapore: znachenie i rol' malogo predprinimatel'stva. URL: <http://www.kreditbusiness.ru/foreignbusiness/72-jekonomika-v-singapore-znachenie-i-rol-malogo.html> (rus)

18. Small Business Size Standards; Adoption of 2012 North American Industry Classification System for Size Standards. *Federal Register*, 2012, vol. 77, no. 161.

19. Small Business Size Standards: Inflation Adjustment to Monetary Based Size Standards. *Federal Register*, 2014, vol. 79, no. 113.

САННЕРИС Джада – профессор Университета Модена и Реджио Эмилья, M.Sc.
ул. Вигнолезе, 905-411256, Италия. E-mail: giada.sanneris@gmail.com

SANNERIS G. – University of Modena and Reggio Emilia.
Strada Vignolese. 905-41125. Italy. E-mail: giada.sanneris@gmail.com

КВАША Надежда Владимировна – доцент Балтийской академии туризма и предпринимательства, кандидат экономических наук.

197110, ул. Петрозаводская, д. 13 А, Санкт-Петербург, Россия. E-mail: nadia_kvasha@rambler.ru

KVASHA Nadezhda V. – The Baltic Academy For Tourism And Entrepreneurship.

197110. Petrozavodskaya str. 13A. St. Petersburg. Russia. E-mail: nadia_kvasha@rambler.ru

КОЗЛОВ Александр Владимирович – заведующий кафедрой Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого, доктор экономических наук.

195251. ул. Политехническая, д. 29, Санкт-Петербург, Россия. E-mail: avk55-spb@yandex.ru

KOZLOV Aleksandr V. – Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University.

195251. Politechnicheskaya str. 29 St. Petersburg. Russia. E-mail: avk55-spb@yandex.ru
