

ДЕФИНИЦИИ ЗА МАЛКИ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СВЕТОВНАТА ИКОНОМИКА И ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ – НЯКОИ ТЕОРЕТИЧНИ И ПРАКТИЧЕСКИ АСПЕКТИ

Разгледани са основните критерии, които се използват за дефинирането на малките и средните предприятия (МСП) в различни страни по света. Те се подразделят на количествени и качествени. Към количествените признаци се отнасят: брой на заетите във фирмата, оборот от продажбите, балансово число, размер на активите и пазарен дял. При анализа на основните качествени характеристики на малкия бизнес се търси потвърждение за тях в работите на изследователи или изследвания от сравнително широк времеви периметър - от Шумпетер, Кондратиев и комитета "Болтън" до съвременните проучвания на Европейската комисия. Стига се до изводи за общи и специфични особености, характерни за различните дефиниции. Направени са и определени заключения за промените в съвременното общоевропейско виждане за малките и средните предприятия.

JEL: FO1; L20; L50

Причините, които обуславят необходимостта от дефинирането на малките и средните предприятия, са различни. Някои от тях произтичат от нуждите на правителствата или публичните институции точно да определят параметрите на обекта на икономическата или друг вид подкрепа (информационна, консултантска и т.н.) за сектора. Дефинициите са необходими също и за целите на националната статистика на отделните страни, за конкретни изследвания и др. Някои автори се стремят да разкрият по-дълбоки същностни характеристики на малкото предприемачество, за да може то по-добре да бъде опознато от изследователи, държава и общество. Не е без значение и влиянието, което оказват различните социално-икономически условия в отделните страни при определяне на природата на МСП. Всички тези фактори обосновават хипотезата за твърде различния характер, които могат да имат определенията за тях. Едновременно с това съществуват редица характеристики, които са общи за малките предприятия. Една от задачите на този анализ ще бъде именно *разкриването на различията и общите белези, с които се отличават малките фирми в различните страни.*

Общото и различното в критериите за дефиниране на малките и средните предприятия в света

Критериите, които се използват при определянето на МСП, могат да бъдат разделени на две основни категории - *количествени и качествени*. Докато използването на количествените критерии се базира на хипотезата, че при малкия и средния бизнес величините им са по-ниски, качествените засягат най-вече определени същностни характеристики. Освен това поради

своята конкретност количествените критерии се използват често за нуждите на статистиката и държавната администрация (например при оказването на подкрепа за малкия бизнес), както и при определяне на предмета на различни научни изследвания, докато качествените са в по-голяма степен плод на научни оценки. Сред най-разпространените количествени критерии можем да посочим: броя на заетите във фирмата, оборота от продажбите, балансовото число, размера на активите и пазарния дял. Като примери за качествени критерии се открояват особеностите в управленското поведение на малкия бизнес, неговата рискова природа, склонността му да реализира иновации, да еволюира и се развива.

Един от най-разпространените *количествени критерии* е *броят на заетите в предприятието*. Прави впечатление, че в отделните страни *горната граница* на този белег е *твърде различна*. Например в Бруней за МСП се смятат фирми с до 100 заети, а в Австралия, Малайзия, Филипините, Сингапур и Тайланд – с до 200. Според Общата европейска дефиниция, която се прилага в редица европейски страни, вкл. и в България, както и според официалното правителствено определение на Южноафриканската република, границата е 250 човека. В Япония и Южна Корея тя е 300,¹ а във Виетнам, Германия (само за статистически и изследователски цели), САЩ и Канада – 500 човека.² *В някои страни прилаганите количествени критерии за брой на заетите са различни за отделните сектори на икономиката*. Например за сектора “Търговия” в Китай за МСП се смятат предприятията с брой на работещите в тях до 100 човека; в промишления сектор - до 300; в хотелиерството и ресторантьорството - до 400; в транспорта – до 500, а в строителството - до 600. В Тайланд, що се отнася до сектора “Търговия”, МСП са фирми с до 50 заети, а в промишления сектор – с до 200,³ в Канада за сектора на услугите горната граница е до 50 човека, а в промишления сектор - до 500.⁴ Подобна е и картината в последните два сектора в Южна Корея - съответно 20 и 300 заети.⁵ В някои страни, например в Германия, към сегашния момент официално се прилагат *повече от една дефиниции за нуждите на цялата икономика*. Едната съответства на Общата европейската препоръка 2003/361/ЕС, която се прилага от 1.01.2005 г., но само що се отнася до броя на заетите, а другата се използва повече за статистически цели и е изработена от Института по проблемите на МСП - IFM-Бон. Според

¹ Energy, Environment and Climate Change Issues: A Comparative Study in Asia. Asian Institute of Technology, 2006, p. 259-260.

² Energy, Environment and Climate Change Issues..., p. 259-260; *Letzte, A.* Mittelstand - Definition and Key Figures (paper). IFM, Bonn, 2006, p.1; Officially-Supported Export Credits and Small Exporters (paper). OECD, Paris, 2004, p. 3; APEC and SME Policy: Suggestions for and Action Agenda. University of Technology, Sydney, 2006, p. 2-4.

³ Energy, Environment and Climate Change Issues..., p. 259-260.

⁴ APEC and SME Policy: Suggestions for an Action Agenda..., p. 2-4.

⁵ Пак там.

последното определение, прилагано от 1.01.2002 г., малки са предприятията с брой на заетите до 9 човека, а средни са тези, в които има между 10 и 499 заети.⁶

Друг широко разпространен признак за дефиниране на МСП е *оборотът от продажбите*. И за този показател може да се каже, че за отделните страни е различен. Например според Австралийската програма за развитие на биотехнологиите към сектора се отнасят предприятията с оборот от продажбите до 200 млн. австралийски долара (около 110 млн. EUR),⁷ а според Общата европейска дефиниция горната граница на разглеждания критерий за микрофирмите е 2 млн. EUR, за малките - 10 млн., и за средните - до 50 млн.⁸ Споменатото определение на научноизследователския институт по проблемите на малкия бизнес IFM-Бон изисква оборотът от продажбите при микрофирмите да не надвишава 1 млн. EUR, а при средните да е в границите от 1 до 50 млн.⁹ Други са изискванията на официалната австралийска дефиниция за малките износители - 10 млн. австралийски долара (6 млн. EUR) и на белгийското правителство - 5 млн. EUR, и т. н.¹⁰

Общото балансово число и размерът на активите са също сред показателите за дефиниране на МПС. И тук различията между отделните страни са твърде големи. Така според Общата европейска дефиниция балансовото число на микрофирмите не трябва да надвишава 2 млн. EUR, на малките - 10 млн., а на средните - 43 млн.¹¹ Като се има предвид, че тя не е задължителна за страните-членки на ЕС, официалното унгарско определение за МСП постановява, че максималният размер на общото балансово число на малките фирми не трябва да надвишава 10 800 USD (9 млн. EUR).¹²

Твърде големи са различията между отделните страни и по отношение на *критерия "размер на активите"*. В Китайската народна република например той не трябва да надвишава 5 млн. USD; в Индия при подгрупата "малки предприятия" - 2 млн. USD; в Индонезия за сектора на МСП - 20 млн.; в Япония - 3 млн.; в Малайзия - 4 млн.; във Филипините - 1 млн.; в Сингапур - 9 млн.; в Тайланд - 5 млн.¹³; в Корея - 6.1 млн.; в Норвегия - 20 млн.; в Турция (в промишления сектор) - 2 млн.¹⁴ и т.н.

⁶ *Letzte, A.* Цит. съч., с. 1.

⁷ Commercial Ready Program. Australia's Biotechnology Organisation, Canberra, June 2004, p. 1-2.

⁸ The New Definition of Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs). A Paper of IPR Helpdesk, a Project of the EC DG 'Enterprise'. European Community, Brussels, 2005, p. 2.

⁹ The New SME Definition. User Guide and Model Declaration. European Commission, Brussels, 2005, p. 1; *Letzte, A.* Цит. съч., с. 259-260.

¹⁰ Officially-Supported Export Credits and Small Exporters..., p. 3.

¹¹ The New Definition of Small and Medium-Sized Enterprises..., p. 2.

¹² Officially-Supported Export Credits and Small Exporters..., p. 3.

¹³ Energy, Environment and Climate Change Issues..., p. 259-260.

¹⁴ Officially-Supported Export Credits and Small Exporters..., p. 3.

Друг количествен критерий, макар и срещащ се рядко, е *пазарният дял*, който владее дадена компания. В случая трябва да се има предвид, че ограниченото приложение на признака се обяснява с трудностите, свързани с точното му измерване. Все пак в исторически аспект той се използва при една от първите дефиниции за МСП във Великобритания - тази на комитета "Болтън" от 1971 г.¹⁵

Дейвид Стори твърди, че използването на количествените критерии има своите предимства, тъй като създава система от съизмерими показатели, които лесно могат да бъдат определени и съответно приложени при дефинирането на обектите на държавна подкрепа или за целите на научните изследвания. Същевременно прилагането на едни и същи стойности на количествените признаци към различните сектори на икономиката не отразява обективно дали една фирма е малка или не поради специфичните особености на съответния сектор. Например в сферата на обслужването фирма с численост на персонал от 100 човека се смята за голяма, докато в сферата на машиностроенето тя е малко или средно предприятие¹⁶. Затова в някои страни като Китай, Тайланд, Япония, Сингапур и Южна Корея за различните промишлени браншове се използват различни количествени критерии, сред които брой на заетите, размер на активите, на оборота от продажбите и т.н.¹⁷

Често при дефинирането на МСП се вземат комбинации от различни количествени показатели. Например в Япония, Филипините и Сингапур това са брой на заетите и размер на активите; в Китай (Тайпе) - размер на активите и на оборота от продажбите; според Общата европейска дефиниция - брой на заетите, оборот от продажбите или общо балансово число. Дефиницията на Департамента за търговия и развитие на Великобритания, въведена със Закона за компаниите от 1985 г. (The Companies Act in the UK), използва три количествени критерия - брой на заетите, оборот от продажбите и общо балансово число за дефинирането на МСП (без микро).¹⁸

Комбинации от различни количествени критерии се прилагат и по отношение на отделните стопански сектори. Така според изследване на ОИСР малките износители в Австрия, Италия, Полша и Финландия отговарят на признаците на Общата европейска дефиниция - брой на заетите, оборот от продажбите, общо балансово число и на редица други, измерващи отношенията на зависимост между отделните фирми. В Белгия се използват два количествени критерия - годишен оборот от продажбите (ненадвишаващ 5 млн. EUR) и оборот, реализиран чрез осъществяването на износни операции (надвишаващ 0.62 млн.

¹⁵ Lucacs, E. The Economic Role of SMEs in World Economy, Especially in Europe. – European Integration Studies, Miskolc, 2005, Vol. 4, N 1, p. 4.

¹⁶ Storey, D. J. Understanding the Small Business Sector. New York: Routledge, 1995, p. 7-34.

¹⁷ Energy, Environment and Climate Change Issues..., p. 259-260.

¹⁸ Lucacs, E. Цит. съч., с. 4.

EUR). В Унгария малки износители са компаниите с персонал до 250 човека, оборот от продажбите, по-малък от 16 000 USD, и общо балансово число, не по-голямо от 10 800 USD, и т.н.¹⁹

При дефинирането на МСП често се използват и редица *качествени показатели*, които се отличават с това, че целят разкриването на определени същностни особености на сектора. Един от тях засяга *особеностите на управлението в малките фирми*. Докато действията на големите компании в значителна степен са предвидими (преобладаващата част от тях са подчинени на целта за максимизиране на печалбата, управленските решения се реализират по утвърдени схеми, компаниите се ръководят от квалифицирани мениджъри и т.н.), малките бизнес-единици се управляват от собственици или наети лица с твърде отличаващи се едни от други мотиви, цели и управленски умения. Във връзка с това за илюстрация могат да послужат твърденията на Смолбоун, Норт и Лей,²⁰ че “поведението на дребното предприемачество се влияе в голяма степен от личните качества на собствениците”.²¹

Тук можем да споменем и позицията на Дейвид Стори, според когото отличителна черта на по-малките компании е собственикът и управляващият да са едно и също лице, докато при големите бизнес-формирования владението е поделено между значителен брой лица и управлението е поверено на самостоятелна, наета от собствениците структура.²² Подобно становище отстоява и Хаузер - изследовател от Института по проблемите на МСП в Бон. Според него съществуват значителни различия между малките и средните предприятия, от една страна, и големите компании, от друга, особено що се отнася до механизмите за вземането на решения. Например при преобладаващия брой малки фирми собствениците са едновременно и ръководители, като зависимостта между управление и собственост е силно изразена. Освен това трябва да се има предвид, че размерът на самото малко предприятие предполага и ограничен брой управленски нива. Според автора тези два фактора действат едновременно и правят решенията, вземани в рамките на МСП, значително по-гъвкави и ефективни. Той достига и до заключението, че е налице негативна зависимост между размера на фирмата и степента на участие на собственика (собствениците) в управлението. В това отношение МСП могат да бъдат разделени на три групи. В първата, в която преобладават най-малките компании, собствениците и управленците са едни и същи лица. Тези предприятия са и най-гъвкавите при вземането на решения. Към втората група се отнасят фирмите,

¹⁹ Officially-Supported Export Credits and Small Exporters..., p. 3.

²⁰ Smallbone, D., D. North and R. Leigh. The Use of External Assistance by Mature SMEs. – In: Entrepreneurship and Regional Development. London, 1993, Vol. 5, p. 282.

²¹ Storey, D. J. Цит. съч., с. 279.

²² Пак там, с. 7-34.

чиито собственици са наели управленски персонал, решаващ конкретни оперативни задачи, а стратегическите решения се диктуват от самите собственици чрез учредения от тях съвет на директорите. Предвид сравнително малкия размер на предприятията в случая, отношенията между принципалите (собствениците) и агентите (управляващите) са твърде близки. В третата група влизат фирми - част от по-големи бизнес-формирования (групи от предприятия), при които стратегическите решения се вземат в централата и ефективността от изпълнението им е във висока степен възпрепятствана от различните нива на управленската йерархия.²³

Друга качествена характеристика на малкия бизнес е *юридическата форма, под която той съществува*. Според Стори големите фирми най-често са акционерни дружества с ограничена отговорност, чиито ценни книжа се котира на борсата, докато МСП обикновено се учредяват като еднолични търговци, събирателни дружества с неограничена отговорност или дружества с ограничена отговорност. Могат да бъдат създавани и като командитни дружества, при които част от съдружниците (командитистите) са с ограничена отговорност, а другата част (комплементарите) са с неограничена.²⁴ Така от общо 3.6 млн. МСП във Великобритания през 2005 г. 2.6 млн. (73% от общия брой) са еднолични търговци.²⁵ Едновременно с това напоследък се проявяват тенденции, които не поставят ограничения под каква форма може да съществува малката фирма. Като пример може да послужи последната обща дефиниция за МСП на Европейската комисия, прилагана от началото на 2005 г.

При дефинирането на МСП се вземат предвид и редица характеристики, свързани с тяхната *независимост от големи бизнес-единици*. Например в доклада си от 1971 г. комитетът "Болтън" във Великобритания предлага въвеждането на две определения - статистическо и икономическо. Според последното, за да бъде смятано едно предприятие за малко или средно, освен различните количествени показатели се поставя и критерият то да не е част от друга бизнес-организация и да е "независимо".²⁶ Подобни изисквания използва по-късно и първата Обща европейска дефиниция, приета с препоръка 96/280/EU от 3.04.1996 г. и действала до 31.12.2004 г. Признакът за независимост е приложен и по отношение на малките износители в Унгария.²⁷ В приетия у нас Закон за малките и средни предприятия от 1999 г. в неговите варианти до измененията от 21.07.2006 г. признакът за независимост също е налице. По-късно тази характеристика се *уточнява*,

²³ Hauser. SBS Expert Meeting. Towards Better Structural Business and SME Statistics. Paper of OECD Statistics Directorate, Bonn, 3-4 November 2005, p. 3.

²⁴ Storey, D. J. Цит. съч., с. 7-34.

²⁵ SME Facts, Figures and Trends. Bradford University School of Management paper, Bradford, UK, 2006, p. 1.

²⁶ Storey, D. J. Цит. съч., с. 7-34; Lucacs, E. Цит. съч., с. 4.

²⁷ Officially-Supported Export Credits and Small Exporters..., p. 3.

като се определят възможностите за различна степен на обвързаност на фирмите помежду им. Едновременно с това изискванията за броя на заетите и финансовото състояние на обвързаните предприятия на практика изключват участието в такива схеми на големи бизнес-структури. Илюстрация за това е въведената от 1.01.2005 г. Обща европейска дефиниция (препоръка на Европейската комисия 2003/362/ЕС), която определя три категории малки предприятия – независими, свързани и партньори. Тези категории са включени и в определението за МСП според последното изменение на Закона за малките предприятия в България от 21.07.2006 г. (ДВ, бр. 59). Подобни тенденции се забелязват и извън Европа. Например Австралийската програма за развитие на биотехнологиите също допуска различна степен на зависимост на МСП от национални и чужди компании.²⁸

Следваща особеност, която определя природата на малкия бизнес, е неговият *рисков характер*. За несигурността и риска, свързани с дребното предприемачество, говорят Винарчик, Лайънс и Бейли, представени от Стори. Според Винарчик въпросните особености на малките предприятия се дължат на относително ограничения им пазарен дял, който ги прави много по-зависими от пазарните условия, отколкото големите фирми и в много по-голяма степен уязвими от промените на тези условия. Според Лайънс и Бейли рисковият характер на малките компании се обяснява и с особеностите на отношенията, които се зараждат между тях в качеството им на поддоставчици, и техните клиенти. В свое изследване авторите въвеждат понятието “уязвимост на поддоставчиците”, което се изразява в следното: зависимост на компанията от доминиращ (основен) клиент; тясна специализация в производството в съответствие с изискванията на клиента; риск доминиращият клиент да оттегли поръчката си.²⁹

Други причини, които обуславят рисковия характер на дребното предприемачество, са споменатите вече различия в управленското поведение на собствениците на малки компании. Едни от тях следват стратегията да максимизират печалбата, други се стремят да постигнат финансови резултати, необходими за задоволяване на нуждите на техните семейства, трети преследват специфични цели като постигане на икономическа независимост на индивида или развитие на неговите личностни качества. Тъй като, както беше посочено, въздействието на собствениците върху поведението на малките компании е силно изразено, то техните индивидуални качества и възгледи предопределят и поведението на самото предприятие. Често това поведение не се вмести в рамките на определените от теорията и практиката схеми.

Рисковият характер на малкия бизнес се потвърждава и от други автори. Например Надин Леврато пише, че “във Франция банкрутите при

²⁸ Commercial Ready Program..., p. 1-2.

²⁹ Storey, D. J. Цит. съч., с. 10.

фирми с брой на заетите до 249 човека са 3%, докато при по-големите предприятия процентът е 10 пъти по-нисък, т.е. 0.3”.³⁰ Подобни твърдения се срещат също и при Кош и Хюз във връзка с анализа на проблемите на малките компании във Великобритания: “...в срок от 5 години от основаването им 50% от малките компании фалират, а в течение на 12-годишен период процентът на банкрутите достига до 75”.³¹ Според авторите броят на изпадащите в несъстоятелност малки компании е три пъти по-висок, отколкото при големите бизнес-единици. Тези изводи се потвърждават и от Егелн, Лихт и Щийл,³² според които кредитният рейтинг на германските компании с брой на заетите до 249 човека е значително по-нисък в сравнение с рейтинга на фирмите с по-голям брой заети лица. Подобни твърдения обосновават също Дали и Дюн, Робъртс и Самуелсон.³³

Друга особеност на малкия бизнес е неговата склонност към *ново-въвеждания и така да създава предпоставки за развитие и промяна*. За това качество на сектора пише още Шумпетер, според когото малките фирми са източници на “пориви на съзидателно разрушение” чрез въвеждането на изцяло нови продукти.³⁴ Значението на малките компании за иновациите и развитието е изведено и от Кондратиев в неговата теория за технологичните цикли.³⁵ Тезата се подкрепя и от автори като Ууд, Брайсън и Кийбъл, които доказват, че малките фирми в компютърния бранш са най-бързорастящите фирми в края на 80-те години във Великобритания. До подобни изводи достига и Ротуел, анализирайки развитието на полупроводниковата промишленост в Калифорния.³⁶

От малко по-различен ъгъл по този въпрос пише Стори. Според него много по-важна е ролята на малкия бизнес при създаването на модификации на стоки и услуги, които се различават от доминиращия на пазара стандартен продукт, обикновено предлаган от големите фирми. Тази функция на дребното предприемачество авторът определя като функция за създаването на нови ниши.³⁷ Значение на дребното предприемачество за иновациите и растежа се оценява широко и в по-нови изследвания, например в специален доклад на Европейската комисия по проблемите на високотехнологичния

³⁰ *Levratto, N.* Small Firms Finance in France. - Small Business Economics, Kluwer Academic Publishers, 1996, N 8, p. 289.

³¹ *Cosh, A. and A. Hughes.* Size, Financial Structure and Profitability. – In: Hughes, A. and D. J. Storey (eds.). Finance and the Small Firm. London and New York: Routledge, 1994, p. 20.

³² *Egeln, J., G. Licht, F. Steil.* Firm Foundations and the Role of Financial Constraints. – Small Business Economics, Kluwer Academic Publishers, The Netherlands, 1997, N 9, p. 145.

³³ *Storey, D. J.* Цит. съч., с. 78.

³⁴ Пак там, с. 11.

³⁵ Пак там, с. 35.

³⁶ Пак там, с. 126.

³⁷ Пак там.

Дефиниции за малки и средни предприятия в световната икономика и Европейския съюз...

малък бизнес от 2002 г.³⁸, в изследване по проблемите на малкия бизнес в Корея и Азиатско-тихоокеанското икономическо сътрудничество от 2005 г.³⁹ и др.

Общата европейска дефиниция за МСП - основни особености и развитие

През април 1996 г. Европейската комисия приема Препоръка 96/280/ЕС за въвеждането на обща дефиниция за МСП. Основната причина, която поражда въпросната инициатива, е все по-голямото значение, което се отдава на общата индустриална политика в ЕС, вкл. и на политиката спрямо малкия и средния бизнес. Във връзка с това могат да бъдат споменати някои събития и документи от съществено значение, например: решенията на Европейския съвет от Мадрид (декември 1996 г.), от Лисабон (март 2000 г.), както и приемането на Европейска харта за малките предприятия във Фейра, Португалия, през 2000 г. В споменатата препоръка на Комисията се посочват и редица други аргументи, които поставят на преден план въвеждането на единна европейска дефиниция. По-важните от тях можем да систематизираме по следния начин:

- При реализирането на различни инициативи за подкрепа в страните-членки се прилагат нееднакви критерии за дефинирането на малкия и средния бизнес.

- Различия съществуват и между определенията, дадени в европейските програми, насочени към подкрепа на сектора.

- Като следствие от първите две възникват и нееднакви критерии за определяне на предприятията при съвместните програми на Европейския съюз и на отделните страни.

- Нееднакви са и признаците за малките предприятия, определени от Европейската инвестиционна банка и от Европейския инвестиционен фонд.

Всички тези условия създават предпоставки за неравнопоставеност и нееднакви конкурентни условия за фирмите от сектора и понижават ефективността от прилаганите в тяхна подкрепа инициативи.⁴⁰

Като беше споменато, първата обща европейска дефиниция за МСП е въведена през април 1996 г. и е в сила до 31.12.2004 г. От 1.01.2005 г. по Препоръка на Комисията 2003/361/EU от 06.05.2003 г. се прилага ново определение. То няма задължителен характер, но е възприето от голям брой

³⁸ Observatory of European SMEs, 2002, N 6, High-Tech SMEs in Europe, European Commission, Brussels, 2002.

³⁹ Sang-yirl Nam. Innovation and SME Development - Korea's Perspective and APEC Cooperation. Korea, KIEP, May 2005.

⁴⁰ Commission Recommendation of 3 April 1996 concerning the definition of small and medium-sized enterprises (Text with EEA relevance) (96/280/EC). - Official Journal, L 107, 30.04.1996, p. 0004 – 0009.

държави, вкл. от Франция, Великобритания и Германия, а също и от Европейската инвестиционна банка и Европейския инвестиционен фонд. С последното изменение на Закона за малките и средни предприятия в България от 21.07.2006 г., новата дефиниция е въведена и в нашата страна⁴¹. По-нататък ще разгледаме *основните прилики и разлики, които свързват двете определения, като се постареем да достигнем до някои по-съществени изводи за тенденциите в развитието на общото европейско виждане за МСП.*

Сравнявайки новата и старата дефиниции преди всичко стигаме до заключението, че редакцията от 2005 г. определя точно какво се разбира под предприятие: “всяка единица, ангажирана с икономическа дейност, независимо от нейната юридическа форма”.⁴² Смятаме, че това е единственото досега определение в рамките на Общността, което дава възможност *на широк кръг институции* - фирми, сдружения, изследователски центрове и др., да ползват облагите на европейската подкрепа. И двете дефиниции прилагат *три количествени критерия*: брой на заетите, оборот от продажбите и общо балансово число. Последните два се вземат под внимание алтернативно, в зависимост от това чия стойност е по-висока. И в двете определения признаците са точно дефинирани. Например под “заети” се разбират всички ангажирани на пълен или непълен работен ден. За изчисляване броя на служителите се използва условният показател “годишна работна единица” (AWU- annual working unit). Така, който е нает на пълен работен ден през годината, се смята за една годишна работна единица, а който е на половин ден - за ½ работна единица и т.н. Към работещите във фирмата освен персонала се включват също и собствениците, в случай че работят като управители. Извън числото на заетите са тези, които са в отпуск по майчинство или бащинство, обучаваните в компанията студенти, стажанти и др. Под “годишен оборот” се разбират приходите от продажбата на стоки и услуги, намалени с всички възможни отчисления. В него не се включват начисляваният данъка върху оборота или други непреки данъци.⁴³

Друга особеност, която проличава при анализа на определенията, е, че *в новия вариант се запазват стойностите на критерия “брой на заетите”* - и според двете дефиниции за “микро” се приемат предприятията с числен състав, не по-голям от 10 човека, за “малки” - с брой на заетите до 50, и за “средни” с до 250 работещи в тях. Едновременно с това *по отношение на показателите “оборот от продажбите” и “общо балансово число” настъпват изменения*: При микрофирмите последната дефиниция установява горни граници от по 2 млн. EUR, докато в предходната подобни прагове не се

⁴¹ Държавен вестник, 21.07.2006, бр. 59.

⁴² Commission Recommendation 2003/361/EC of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises, Article 1. - Official Journal, L 124, 20 May 2003, p. 36-41.

⁴³ Council Directive 78/660/EEC of July 1978, Article 28 based on Article 54(3)(g) of the Treaty on the annual accounts of certain types of companies. - Official Journal, L 222, 14 August 1978, p. 11-31.

поставят. Що се отнася до категорията на малките компании, величините на показателите нарастват съответно от 7 и 5 млн. до 10 млн., а при средните от 40 и 27 млн. респ. на 43 и 50 млн. EUR. И при старата, и при новата дефиниции трябва да се има предвид, че споменатите финансовите показатели определят горните граници за дадено предприятие и че държавите-членки имат право да ги променят в по-долен размер в зависимост от специфичните цели, които си поставят при управлението на сектора.

Освен количествени критерии в общите европейски определения за МСП се използват и *качествени показатели, характеризиращи степента на обвързаност на предприятията помежду им*. Според старата дефиниция например, за да бъде класифицирана една фирма като малка или средна, е необходимо тя да е независима, т.е. не повече от 25% от капитала ѝ или правата на глас да са във владение на едно или повече предприятия, които по дефиниция не са МСП. Вариантът от 2005 г. подразделя фирмите на три категории - автономни, партньори и свързани. Така за *автономно* се смята предприятие, което не разполага с дялово участие във фирми и други предприятия не владеят дялове в него. Едновременно с това за автономни се определят и компаниите, които владеят не повече от 25% от капитала или гласовете в други предприятия и други предприятия не владеят повече от 25% от капитала или гласовете в тях. Тук се допускат и изключения. Например, ако публични инвестиционни фондове, инвестиционни компании за рисков капитал, университети и изследователски центрове, институционални инвеститори и регионални инвестиционни фондове, както и местни власти на населени места с население, по-малко от 5000 човека, владеят до 50% от капитала на дадено предприятие и не са свързани помежду си, то предприятието също се смята за автономно.

Предприятия-партньори според новото определение са тези, които владеят между 25 и 50% от капитала или правата на глас в други бизнес-единици и други бизнес-единици владеят между 25 и 50% от капитала или правата на глас в тях. Сами по себе си тези фирми имат взаимни финансови интереси, но нито една *не упражнява пълен контрол* над своите партньори, поради размера на владените дялове. Въпреки това тези интереси се отчитат и когато компетентните органи определят броя на количествените показатели на дадено предприятие, те вземат предвид не само неговите данни, но и тези на партньорите, намиращи се в непосредствени възходящи или низходящи отношения спрямо него. Например, ако 25% от капитала или правата на глас във фирмата "А" са във владение на предприятието "В" и самото предприятие "А" владее съответно 33 и 49% от предприятията "С" и "D", то когато се оценяват данните за "А", се правят следните изчисления: Към човешките и финансовите показатели на "А" се прибавят тези за дела на "В" в "А", както и 33% от "С" и 49% от "D".

Според дефиницията от 2005 г. две или повече предприятия са *свързани*, когато едното контролира повече от половината от капитала или гласовете в друго и(или) обратно. Така, ако повече от половината от гласовете във фирмата "А" се контролират от "В" и(или) обратно - "А" контролира повече от половината от гласовете в "В", тогава говорим, че двете бизнес-единици - "А" и "В", са свързани. Системата на свързаните предприятия може да бъде разширена. Например, ако фирмата "В" владее повече от половината от "А", а от своя страна "А" владее повече от половината от други две предприятия - "С" и "D", тогава става въпрос за система от свързани предприятия. В този случай, когато се изчислява броят на заетите, оборотът и балансовото число на "А", към неговите данни се прибавят 100% от активите на "В", 100% от активите на "С" и 100% от активите на "D".

Кои са *основените промени, които настъпват в новата дефиниция за МСП*, в сравнение с тази, прилагана от 1996 г., по отношение на т.нар. *"качествени критерии"*? Преди всичко изискването за независимост на малките фирми (не повече от 25% от капитала или правата на глас да са във владение на големи бизнес-единици) отпада и се заменя с подразделянето на МСП на автономни, партньори и свързани. По този начин според нас се постигат следните основни ефекти: Първо, за разлика от предходното определение *точно се регламентират отношенията на зависимост между предприятията* и едновременно с това се създават предпоставки за използването на споменатите количествени критерии по отношение на схемите на обвързаност. Второ, чрез прилагането на количествените критерии *отново се ограничава възможността за участие на големи компании в кооперационни схеми с МСП*. Тяхното участие на практика е най-много до 25% при автономните фирми, както е и според дефиницията от 1996 г., но се изключва при по-сложните отношения, които възникват при предприятия-партньори и свързаните предприятия. В случая обаче са възможни и изключения: В новата дефиниция се създават редица преференции за разширено участие (до 50% от капитала или правата на глас) в автономните фирми от страна на редица институции като: публични инвестиционни фондове, инвестиционни компании за рисков капитал, университети и изследователски центрове, институционални инвеститори и регионални инвестиционни фондове, както и местни власти. По този начин се създават предпоставки за по-широко участие на големи бизнес-формирования в дейността на малките компании и се постигат по-благоприятни условия за тяхното финансиране и ползотворно сътрудничество с изследователски звена и регионални власти.

Накрая, ще систематизираме някои основни изводи:

1. Прави впечатление, че в повечето страни по света се прилагат еднакви или *сходни количествени критерии* за дефинирането на МСП като: брой на заетите, оборот от продажбите, общо балансово число, размер на

активите и пазарен дял. Но *горните стойности на тези критерии са твърде различни*, като разликите се проявяват както между отделните страни, така и в рамките на една и съща държава, що се отнася до различните сектори - примери могат да се дадат от Китай, Тайланд, Южна Корея, Канада, Германия и др. Обикновено при дефинирането на МСП се вземат комбинации от различни количествени и качествени показатели, когато се отнася както за определения, валидни за цялата страна, така и за такива, прилагани спрямо отделните стопански сектори. Различията, които наблюдаваме, според нас се дължат на съществуващите големи несъответствия в стопанските структури на отделните държави, на несъвпадащи научни виждания и на нееднаква икономическа политика спрямо бизнеса.

2. Освен споменатите количествени критерии са налице и редица *качествени характеристики, които обособяват МСП в отделна икономическа категория*. Тези белези са: особености в стила на управление на малките фирми, специфика в правния им статус, рисков характер и склонност към нововъведения и промяна. В подкрепа на тезата са приведени резултати от изследвания от сравнително голям период (1934- 2006 г.). Сред авторите и организаторите на проучванията са: Шумпетер, Кондратиев, Дейвид Стори, Кош и Хюз, Дюн, Робъртс и Самуелсон, Комитетът "Болтън", Европейската комисия и Организацията за азиатско-тихоокеанско икономическо сътрудничество. Необходимо е също да се спомене, че немалкият период, в рамките на който са извлечени резултатите, подкрепя извода за *устойчивост на споменатите белези във времето*.

3. *Що се отнася до новата европейска дефиниция за МСП, се забелязват редица количествени и качествени промени*. Количествените са във връзка преди всичко с горните граници на прилаганите показатели, които се разширяват, както и с възможността до 50% от капитала или правата на глас на автономното предприятие да са във владение на специфични икономически агенти. Към качествените безспорно можем да отнесем разделянето на фирмите на автономни, партньори и свързани и влизането в сила на точни правила за оценка на активите на предприятията. Количествените изменения според нас отразяват нарасналите възможности и стратегическата ориентация на ЕС да подкрепя малките фирми, а качествените - все по- ясно утвърждаващите се в последно време тенденции за развитие на кооперационните отношения между малките фирми, които също се нуждаят от регламентиране и уточняване.

18.V.2007 г.