

Малый и средний бизнес в мировой практике

Стремительные изменения, происходящие в глобальной экономике, открыли значительные перспективы развития для предприятий малого и среднего бизнеса. Интернет позволил радикально снизить издержки на рекламу и продвижение, сделать их доступными не только для крупных компаний, но и для малого и среднего бизнеса. Социальные медиа стали новым каналом коммуникации с потребителем, во многих случаях более эффективным, чем традиционные.

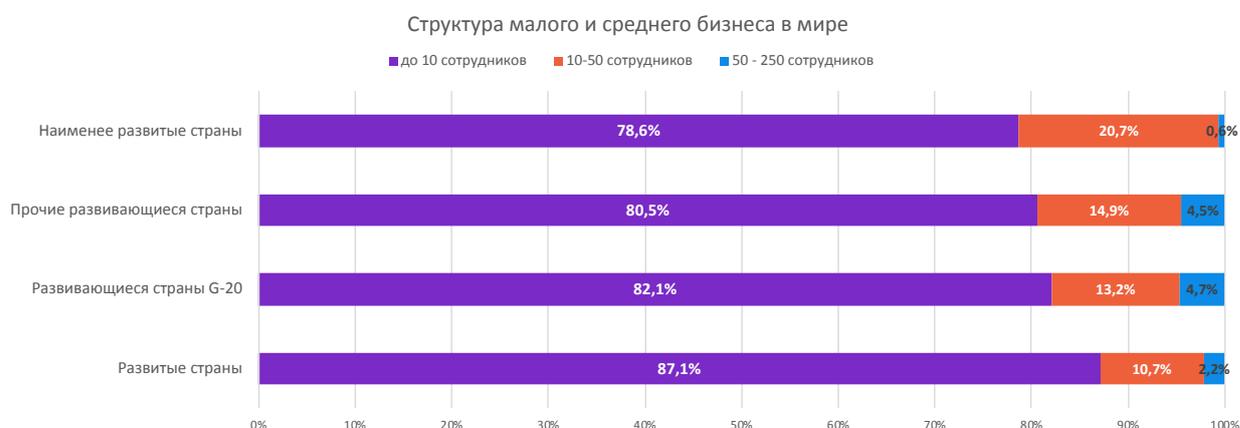
Помимо цифровизации, катализатором развития малых и средних предприятий стало снижение транзакционных издержек, упрощение доступа к международной логистике, снижение транснациональных торговых барьеров. Новым этапом развития стало появление «малых транснациональных компаний», активно ведущих международную торговлю при собственном штате до 250 человек.

Компании малого бизнеса – производители программного обеспечения, экологически чистых продуктов питания, косметики и другие работают теперь на глобальном рынке. Такие инструменты, как eBay или AliExpress, решают для них целый комплекс проблем с поиском клиентов, доставкой, платежами и др. Новое поколение цифровых технологий, прежде всего, блокчейн и смартконтракты в перспективе позволит еще более упростить работу компаний малого и среднего бизнеса на международных рынках.

В России использование таких инструментов, ставка на экспортную ориентацию вновь создаваемых компаний, могут стать одним из главных источников качественного роста МСП, увеличения их доли в национальной экономике.

В мировой практике большинство компаний малого и среднего бизнеса – небольшие предприятия, до 10 сотрудников. К примеру, для стран, входящих в OECD(ОЭСР – организация экономического сотрудничества и развития, включает 30 наиболее экономически развитых стран по всему

миру), доля таких предприятий в общей численности компаний малого бизнеса приближается к 90%.



Такие предприятия наиболее чувствительны к неблагоприятным экономическим факторам, поэтому в развивающихся экономиках их доля снижается. Но низкие стартовые инвестиции и возможность быстро адаптироваться к потребностям рынка – факторы, благодаря которым на рынок постоянно приходят новые малые компании.

Успешные, растущие предприятия малого бизнеса являются привлекательным объектом для поглощения со стороны крупных компаний. Поэтому доля компаний среднего бизнеса, с численностью персонала от 50 до 250 человек, в мировой практике сравнительно невелика и составляет 2% - 5%.

Отраслевая структура предприятий малого бизнеса, численностью до 10 работников, определяется, как показывает практика, макроэкономической средой: в развитых странах почти 60% таких компаний специализируются на услугах. Это объясняется высокой платежеспособностью населения. В развивающихся странах доля компаний малого бизнеса из сферы услуг - 40%. Компании малого бизнеса, специализирующиеся в сфере услуг, могут стать основным сегментом роста МСП в России.

Отраслевая структура бизнеса компаний с численностью персонала



до 10 человек

Средний бизнес: в развитых странах доля таких компаний, специализирующихся в сфере услуг, составляет около 50%. Также в этом сегменте значительно больше производственных компаний – до 20%, в среднем, вне зависимости от уровня развития экономики.

Отраслевая структура бизнеса компаний с численностью персонала

от 10 и до 250 человек



Важным трендом современной цифровой экономики является развитие технологий, позволяющих небольшим компаниям производить технически сложные изделия, ранее доступные только хорошо оснащённым крупным предприятиям. В частности, 3Dпечать, компьютерное проектирование и моделирование могут стать драйвером развития МСП в России. Как показывает мировая практика, важный элемент инфраструктуры поддержки МСП – технопарки, предоставляющие своим резидентам доступ к современному производственному оборудованию (многокоординатным обрабатывающим центрам и др.).

Использование передового отраслевого опыта, опора на ключевые тенденции, развитие сферы услуг – необходимые условия для успешной интеграции МСП в глобальную экономику.