

PERFORMANCE INDICATORS OF BUSINESS ENTITIES: WORLD EXPERIENCE

Yuldasheva Saodat Arislanovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Faculty of Economics, Head of the Department of Transport Economics

Tashkent State Transport University

ABSTRACT

The article analyzes some indicators of the functioning of business entities in various countries. The experience of highly developed countries of the world is studied, the features of small business development in developing countries are highlighted. The results of the study constitute a theoretical basis for the formation of a methodological framework, from which it follows that the creation of small enterprises is possible in two ways: self-development and integration development.

Keywords: business, integration development, small business, entrepreneurship, self-development, entrepreneurship functions.

**ПОКАЗАТЕЛИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:
МИРОВОЙ ОПЫТ**

Юлдашева Саодат Арислановна

кандидат экономических наук, доцент факультет “Экономики”, заведующая кафедрой экономики транспорта. Ташкентский государственный транспортный университет

АННОТАЦИЯ

в статье анализируются некоторые показатели функционирования субъектов предпринимательства в различных странах. Изучен опыт высокоразвитых стран мира, выделены особенности развития малого бизнеса в развивающихся странах. Результаты исследования составляют теоретическую базу для формирования методологической базы, из которой следует, что создание малых предприятий возможно двумя путями: саморазвитием и интеграционным развитием.

Ключевые слова: бизнес, интеграционное развитие, малый бизнес, предпринимательство, саморазвитие, функции предпринимательства.

ВВЕДЕНИЕ

Проводимые в Республике Узбекистан реформы доказали, что эффективность системы рыночных отношений требует определенного уровня экономической свободы граждан, а предпринимательство является основным принципом реализации такой свободы. Выявление сущности малого бизнеса не может обойтись без анализа его параметров, что осложняется тем, что состав и структура бизнеса разнообразны. При этом каждая отдельная страна и международные организации используют свои критерии, количество которых, по оценкам экспертов, превышает 50. В зависимости от подхода они делятся на количественные, качественные и комбинированные критерии.

При количественном подходе чаще всего используются такие критерии, как «количество работников», «объем продаж (оборот)», «балансовая стоимость активов». При этом может использоваться один из критериев или их комбинация, как это, например, принято в определении Евросоюза. Основным преимуществом количественных критериев является простота их использования и доступность для исследователей. Главный недостаток – их абсолютность.

Литературный обзор

Начало развитию теории предпринимательства было положено в работах представителей классической школы политической экономии Р. Кантильона и Ж.-Б. Авторы НИИ ввели в научный оборот категорию «предприниматель» и сосредоточили на его способность брать на себя риск нестабильного дохода и выполнять функции управления и координации факторов производства. Дальнейшее развитие теория предпринимательства получила в работах Х. Магольдта, Дж. Авторы статьи рассматривали неопределенность внешней среды как источник предпринимательского дохода. Представители немецкой исторической школы (М. Вебер, В. Зомбарт, Г. Шмоллер и др.) трактовали предпринимателя как новатора и созидателя. Й. Шумпетер [1] определил способность создавать новые сочетания традиционных факторов производства как атрибут предпринимательства.

Направления, методы и механизмы государственного управления и государственной политики, в частности государственной поддержки предпринимательской деятельности, представлены в работах зарубежных ученых: А. Афталион, М. Вебер, Х. Гроссман, П. Друкер, Р. Кантильон, Дж. М. Кейнс, Р. Клауэр, М. Мессенгайзер, Дж. Стэнворт, Д. Таргет, К. Ховард, А. Хоскинг и др.

Значительный вклад в разработку теории предпринимательства внесли представители институционального направления, в том числе Т. Веблен, Дж. К. Гэлбрейт, Дж. Коммонс и др. Использование институциональной методологии позволило раскрыть содержание агентского противоречия и сущность фирмы как сети контрактов (Дж. Акерлоф, А. Берле, Р. Коуз, Дж. Минц и др.).

Отдельные попытки интегрировать категорию «предпринимательство» с типовой экономической моделью предпринимались в работах В. Баумоля, Р. Виллиголя, Ж. Панзара и др. Результаты исследований факторов, влияющих на степень предпринимательства, представлены в работах К. Дина, С. Зара, А. Томаса и др. Взаимосвязь между экономическим ростом и уровнем развития предпринимательства изучалась с использованием аналитического инструментария неоклассической концепции, что нашло отражение в работах Э. Гриличес, Э. Мэнсфилд, М. Надири, М. Портер, П. Ромер, Р. Солоу и др.

Из вышеизложенного следует, что теория предпринимательства прошла длительный период развития, позволивший обосновать ряд концептуальных положений анализа предпринимательского сообщества.

Методы исследования

Теоретико-методологическую основу исследования составили концепции и гипотезы, в которых сформулированы принципы предпринимательской деятельности. В ходе исследования авторы использовали работы, в которых сформулированы теории

предпринимательства, теории инноваций и инновационного развития, теории государственного регулирования экономики и др. Решение поставленных научных задач осуществлялось с использованием общенаучных методов изучения экономических процессов.

Результаты и обсуждение

Во многих странах мира в зависимости от количества работающих на предприятии выделяют микропредприятия, малые предприятия, средние, крупные и сверхкрупные предприятия.

В Евросоюзе существует общая классификация предприятий по количеству занятых:

- микропредприятия - численность работающих не более 9 человек;
- малый бизнес – от 10 до 49 человек;
- средние предприятия – от 50 до 249 человек.

Для всех категорий предприятий оборот должен быть менее 40 млн евро, или общий баланс менее 27 млн евро, а также к таким предприятиям относятся те, в которых лично и непосредственная ответственность за его финансовое, техническое, коммерческое и социальное развитие. В то же время большинство малых и средних предприятий являются субпоставщиками крупных корпораций. Популярность субподрядных отношений объясняется эффективностью и высокой устойчивостью бизнеса вновь образованных предприятий. По данным компании "Mr. Doors Home Inc." [3] после пяти лет деятельности на рынке выживает только 23% предприятий, а через 10 лет остается только 18%. В то же время среди предприятий, работающих по системе субподряда, только 8 из 100 предприятий распадаются через пять лет, а 10 из 100 - через 10 лет. Относительно высока доля субподряда в легкой и металлообрабатывающей промышленности, а также в машиностроении. Таким образом, развитая система субподряда способствует росту вклада малого бизнеса в ВВП страны.

Так, в 2019 году доля малого и среднего бизнеса в ВВП Италии составила 55% (или 1,1 трлн долларов США), общая занятость – 65,7%, количество всех предприятий – 99,2% (или 3,6 млн предприятий).

Италия занимает первое место в Европе по доле сотрудников, связанных с малым бизнесом [4] 65,7% всех сотрудников в Италии связаны с малым бизнесом. При этом более 50 % малых и средних предприятий являются субподрядчиками крупных бизнес-структур текстильной и металлургической промышленности, среди других лидеров – Испания (59,1 %) и Латвия (57,4 %). Худшие показатели в Великобритании (37,6%), Люксембурге (43%) и Румынии (44,4%).

Статистический метод классификации предприятий в Германии несколько отличается от принятого в ЕС: к категории «средних» в Германии относятся фирмы с числом занятых от 50 до 499 человек, а не до 249 человек, как это принято в Европейский Союз. Соответственно различаются и статистические показатели роли МСП в экономике, что особенно заметно по доле занятых – 58% от общего числа занятых (в абсолютных цифрах почти 17,5 млн человек, что на 1,7 млн больше, чем в по методологии ЕС) [5]. Плотность МСП в Германии также значительно ниже, чем в среднем по ЕС: 2 962 предприятия на 100 тыс. населения, а в ЕС — 4 778.

Как правило, немецкие МСП крупнее европейских: в немецких МСП работает в среднем 7,5 человека, а в ЕС – 3,91.

Доля малого и среднего бизнеса в ВВП Франции находится на уровне 49,8%. Во Франции количество МСП на начало 2020 года составило 3,13 млн единиц, или 99,9% от общего количества зарегистрированных предприятий. На долю малых и средних предприятий приходилось 55,8% добавленной стоимости и 64,1% общей занятости, что немного ниже, чем в среднем по ЕС (56,4% и 66,6% соответственно). Средняя численность занятых на малых и средних предприятиях также немного меньше, чем в среднем по ЕС — 3,4 человека против 3,9 соответственно. При этом французские МСП более производительны, добавленная стоимость на одного работника во Франции на 21,2% выше, чем в среднем по ЕС — 54 000 евро против 44 600 евро.

Между тем, в этой стране любое предприятие, будь то физическое лицо (индивидуальный предприниматель) или юридическое лицо, становится на учет в СИРЕН с момента подачи заявления и учитывается в статистике создания предприятия с момент начала хозяйственной деятельности. Французская типология создания предприятий выделяет три новых типа предприятий, отличающихся по своей природе:

- чистое творение. Новое предприятие классифицируется как «чисто созданное», если его создание связано с появлением новых средств производства;
- создание через «резюме». Это происходит, когда новое предприятие целиком или полностью перенимает деятельность и средства производства другого предприятия;
- создание через «реактивацию». Предприниматель может временно приостановить свою деятельность, а затем возобновить ее. В Японии согласно закону о малых и средних предприятиях (1963 г.) к ним относятся предприятия, отвечающие следующим критериям:
 - в горнодобывающей и обрабатывающей промышленности, строительстве – уставный капитал до 100 млн иен и численность занятых до 300 чел.;
 - в оптовой торговле – уставный капитал до 30 миллионов иен и количество сотрудников до 100 человек;
 - в розничной торговле и сфере услуг – уставный капитал до 30 млн иен и количество сотрудников до 50 человек.

На сегодняшний день количество таких предприятий составляет 4,7 млн единиц [8]. Их отличительной особенностью является то, что они вертикально интегрированы (в качестве субподрядчиков) с ТНК и интегрированы в их производство. Япония — страна исключительно частного предпринимательства. В промышленности государству принадлежит только монетный двор. А 5738 тыс. предприятий относятся к малому бизнесу, то есть 99% от их общего количества. В них занято 88% всех занятых в экономике. Во всем мире экономические и научно-технические достижения Японии связаны прежде всего с именами нескольких десятков крупных компаний.

Между тем ее малый и средний бизнес вносит очень весомый вклад в процветание Японии. На его долю приходится более 53% ВВП. Другими словами, малые и средние предприятия в Японии управляют более чем половиной объема ее экономики.

Государственная поддержка деятельности малого бизнеса, особенно вертикальных связей с крупным бизнесом и международными корпорациями, политика поощрения кооперации

малых и средних предприятий и общеторговых компаний позволили повысить конкурентоспособность малых предприятий.

В США малыми предприятиями считаются самостоятельные предприятия с численностью занятых от 100 до 1500 человек в зависимости от вида деятельности, с годовым доходом от 0,75 млн до 20 млн долларов. Они составляют 97,6% (или 22,9 млн) от общего числа фирм, действующих в стране. На их долю приходится около 52% ВВП и более 50% занятой рабочей силы. Отраслевая структура малого бизнеса характеризуется высокой диверсификацией. Так, в оптовой и розничной торговле их доля составляет 19 %, науке и научно-технических услугах, строительстве — 12 %, в сфере здравоохранения и социального обеспечения — 10 %, гостиничном бизнесе и общественном питании — 7 %, образовании и компьютерной сфере. наука-3%, промышленность-5%, финансы и страхование, недвижимостъ4%, транспорт и перевозки-3%, прочее-21%.

В малых предприятиях США в 2017 г. работало 60,6 млн человек, или 47,1% всей частной рабочей силы. Наибольшая доля занятых в малом бизнесе приходится на фирмы со штатом от 20 до 99 сотрудников.

В Таиланде на малые предприятия приходится 80,3% рабочих мест и около 50% ВНП. Большинство из них имеют одного-двух работников, что свидетельствует о преобладании микропредприятий. Малый бизнес составляет большинство предприятий страны, а это 99,7% предприятий Таиланда, что является вторым по величине удельным весом в Юго-Восточной Азии после Южной Кореи.

В развивающихся странах деятельность микро- и малых предприятий в основном малопродуктивна и не вносит существенного вклада в экономику. Поэтому Т. Биггс, М. Гриндл и Д. Снодграсс считают, что малые предприятия как агенты экономического развития малоинтересны. Хотя у большинства других ученых иное мнение.

В России, по данным Ресурсного центра малого бизнеса, доля субъектов малого предпринимательства составляет 66,5% от общего числа хозяйствующих субъектов. Из них 85% относятся к категории предпринимателей без образования юридического лица (включая крестьянские хозяйства). Их доля в структуре занятых составляет 25,3% и около 19% ВВП. Доля малых предпринимательских структур в торговле и общественном питании находится на уровне 50 %, промышленности и строительстве – 13 %, транспорте и связи, а также в науке и информационных технологиях, здравоохранении – 3 %, прочих – 17 %.

В Казахстане, по данным Бюро национальной статистики Агентства стратегического планирования и реформ Республики Казахстан, на 1 января 2021 года количество действующих субъектов составило 1 357 тыс. субъектов, а по сравнению с соответствующей датой годом ранее он увеличился на 2%. В общем количестве субъектов МСП доля индивидуальных предпринимателей составила 63,2 %, юридических лиц малого бизнеса - 20,6 %, крестьянских или фермерских хозяйств - 16 %, юридических лиц среднего предпринимательства - 0,2 %.

Структура промышленности представлена следующим образом: торговля – 32 %, промышленность – 4,2 %, сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – 19,2 %, строительство – 5,3 %, транспорт и связь – 1,5 %, прочее – 37,8 %. В них занято 2883,9 тыс.

человек или 32,8 % от общего числа работающих. Наибольшая доля субъектов малого предпринимательства приходится на численность работающих менее 6 человек.

Итак, из вышеизложенного следует, что создание малых предприятий возможно двумя путями: саморазвитием и интеграционным развитием.

В странах с развитой экономикой частные предприятия регистрируют в основном лица с высоким уровнем человеческого капитала, имеющие практический опыт работы и социальные связи. К ним относятся различные консультанты, архитекторы и программисты. Они также создают быстрорастущие фирмы в тех сегментах промышленности и региональных рынков, где обеспечивается их высокая эффективность. Наоборот, представители малоимущих не стремятся открывать собственное дело, а предпочитают оставаться наемными работниками и/или принимать социальную помощь. Причина такого поведения кроется в отсутствии профессиональных знаний, навыков и практического опыта. Их даже трудно привлечь к программам обучения малого бизнеса. Лишь одному из ста, прошедших обучение в учебном центре Департамента малого бизнеса США, удастся организовать собственное дело.

Во втором случае значительная часть малых предприятий находится в сфере интересов крупных корпоративных структур. Являясь важной частью производственных цепочек корпораций, малые предприятия поставляют все необходимые комплектующие и выполняют другие виды работ. Формирование тесных интеграционных сообществ между фирмами рассматривается как средство приспособления к быстро меняющимся условиям внешней среды, в рамках которых уживаются некоторые методы административного управления и рыночный механизм взаимодействия партнеров. Стоимость координации действует как ограничение на поглощение крупной корпорацией своих мелких партнеров. Эти затраты определяются как совокупность затрат, на которые должна пойти фирма, чтобы посредством административных методов управления обеспечить согласованность действий своих структурных подразделений. Согласно теории интернализации О. Вильямсона, система взаимодействия двух фирм стремится к равновесию за счет оптимизации издержек транзакций и координации и достигает стабильности за счет окончательного выбора между рынком и иерархией.

Саморазвитие и интеграционное развитие малых предприятий имеет место и в развивающихся странах. Тем не менее ситуация саморазвития малых предприятий характеризуется некоторыми отличиями от ситуации в промышленно развитых странах. Для большинства населения этих стран простейшая форма предпринимательской деятельности зачастую является единственным источником существования. В результате микропредприятия получили широкое развитие. Основанием для такого утверждения является то, что около 90% всех малых предприятий имеют численность занятых 1-2 работника, включая собственника. В остальных - количество работников колеблется от 3 до 10. По статистике около 75% рабочей силы занято на микропредприятиях с 1-2 работниками.

Заключение

Важно обратить внимание на следующее обстоятельство: несмотря на общепринятые теоретические представления о направлениях развития малого бизнеса, в своем

практическом проявлении оно находится в прямой зависимости от уровня экономического развития страны и национальной культуры. Последний аспект остается малоизученным направлением в современных исследованиях теории предпринимательства. Расхождения касаются в основном мотивов входа в бизнес и сферы деятельности. Потенциальными предпринимателями в промышленно развитых странах, как отмечалось выше, являются лица, обладающие значительным запасом капитальных ресурсов, способные лучше поддерживать и развивать свой бизнес. По мнению Дж. Хэтча и Дж. По Цвейгу, «крупные активы ресурсного капитала могут выступать «буфером» от случайных ударов внешней среды, которым фирмы особенно подвержены на начальном этапе своего развития». Описанные Д. Макклэндом мотивы создания собственного бизнеса присущи выходцам из развитых стран. Характеристика мотивов входа в бизнес, предложенная А. Шапиро, относится к предпринимателям из развивающихся стран, которым свойственны небольшие ресурсные возможности. Зачастую решение об изменении своего социального статуса они принимают вынужденно, под давлением объективных обстоятельств.

REFERENCES

1. Arislanovna, Y. S., Bakhtiyorvich, G. B. (2021). Marketing And Information Support In Public Sector. *European Journal of Molecular & Clinical Medicine*, 8(1), 940-947.
2. Arislanovna, Y. S., Nematjanovna, K. M. (2021). Specifics Of Corporate Governance In Road Transport. *Psychology and Education Journal*, 58(2), 8027- 8030.
3. Arislanovna, Y. S., Bakhtiyorvich, G. B. (2021). Using The Experience Of Developed Countries In Developing A Consortium Between Higher Education Institutions And Production. *European Journal of Molecular & Clinical Medicine*, 8(1), 819-825.
4. Yuldasheva, S. A., Malenkikh, D. A. (2018). Unctad methodology in globalization of the direct investment market. *Актуальные проблемы экономики и управления на предприятиях машиностроения, нефтяной и газовой промышленности в условиях инновационно-ориентированной экономики*, 1, 149-154.
5. Akhmedov, B. (2022). A new approach to teaching information technologies in education. *Central Asian journal of education and computer sciences (CAJECS)*, 1(2), 73-78.
6. Akhmedov, B. A. (2022). Analysis of the reliability of the test form of knowledge control in cluster education. *Psychology and Education*, 59(2), 403-418.
7. Akhmedov, B., Yakubov, M., & Akhmedjonov, D. (2022). Methods of teaching to information technologies: problem type of learning. *Central Asian journal of education and computer sciences (cajecs)*, 1(2), 57-60.
8. Mukhitdinova, K., Yuldasheva, S. (2020). Development of transport and logistics services market. *EPR International Journal of Research and Development*, 5(5), 464-466.
9. Yuldasheva, S. A., Murodov, B. X. ugli, Suvonqulov, S. I. ugli (2020). Negative consequences of monopoly and methods of regulation. 195-196.