



УДК 338.24:378
ББК 65.291.551-21

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЗАРУБЕЖНОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В.О. Мосейко, С.И. Фомина

Статья раскрывает современные тенденции и закономерности зарубежных систем государственной поддержки малого и среднего предпринимательства на примере США, Великобритании, Германии, Нидерландов. Авторы поднимают вопросы, связанные со средой функционирования зарубежных малых и средних предприятий и формулируют основные направления государственной поддержки, применяемые за рубежом.

Ключевые слова: государственная поддержка, зарубежная экономика, малое предприятие, США, Германия, Великобритания.

Реализация экономического потенциала малого и среднего предпринимательства во многом зависит от выработки и проведения активной государственной политики по его поддержке и развитию. Как показывает мировая и отечественная практика, малое и среднее предпринимательство, учитывая его характерные особенности, нуждается в постоянном внимании и поддержке со стороны органов государственной власти и местного самоуправления. Сложность процесса государственной поддержки малого и среднего бизнеса требует адекватной системы ее управления, которая должна гибко реагировать на изменение ситуации, разнообразной по применяемым инструментам и основанной на механизме обратной связи.

В странах с рыночной экономикой создается эффективная институциональная среда для развития малого и среднего предпринимательства: предоставление хозяйственной самостоятельности и свободы действий в рамках закона, стимулирование добросовестной конкуренции и ограничение монополизма, консультирование и оказание помощи при получении инвестиций, кредитование и финан-

сирование на льготных условиях, защита частной собственности. Существуют горизонтальный и вертикальный подходы к регулированию деятельности малых предприятий [1, с. 62]. Горизонтальный подход связан с защитой интересов в смежных областях деятельности и укреплением позиции малого и среднего предприятия в соответствующем виде деятельности, вертикальный – создание условий для экономико-социального развития данного сектора.

В зарубежных странах малый и средний бизнес представляет собой главную сферу занятости населения, способствует развитию инновационного потенциала экономики, поиску и внедрению новых форм деятельности производства, а также сбыта и финансирования.

Малый и средний бизнес в большинстве ведущих стран способствовал политической и социально-экономической стабилизации, созданию среднего класса (во Франции, Великобритании, Бельгии, Германии, Канаде, Испании), преодолению рецессии (в Израиле, США), созданию новых рынков (в Мексике, Канаде, Сингапуре, Японии), последовательному проведению реформ (в Китае, Польше, Чехии, Венгрии, Словакии) [2, с. 66].

Малое предпринимательство по своей природе не обладает теми возможностями, которые есть у крупного бизнеса. Предприни-

матерь часто берет на себя функции главного управляющего, специалиста по поиску рынков сбыта и потенциальных партнеров, специалиста по технологии производства товара или услуг и т. д. И все это – в одном лице. Очевидно, что на малых предприятиях просто невозможно держать штат управленцев, бухгалтеров. Владельцу предприятия приходится работать наравне с наемными работниками и даже значительно больше. Там, где крупное предприятие может нанять десятки специалистов для решения тех или иных проблем, малое предприятие должно добиваться успеха собственным «сверхумением» и «сверхдинамичностью» очень маленького коллектива.

Общество в лице государственных и муниципальных специальных служб должно помогать субъектам малого предпринимательства. Помощь является своего рода фойей, призванной компенсировать уязвимость, природную ограниченность возможностей малого бизнеса по сравнению с крупным. Тем самым должны выравниваться их конкурентные возможности на общее благо населения страны и ее экономики. Все это – общепринятая мировая практика.

Опыт ряда стран с развитой рыночной экономикой и наиболее успешных восточноевропейских государств показывает, что наиболее эффективно государственную политику поддержки и развития малого и среднего предпринимательства можно осуществлять через специализированный правительственный орган, имеющий достаточные ресурсные возможности и полномочия. Так, в США это Администрация малого бизнеса, в Великобритании – Национальное агентство по обслуживанию малого бизнеса (SBS), созданное в 2000 г. в составе Министерства торговли и промышленности (DTI), в Германии – Генеральный директорат малого и среднего бизнеса, ремесленничества, услуг и свободных профессий (DG VIII) в составе Федерального министерства экономики и технологий (BMWA), в Японии – реорганизованное Министерство экономики, торговли и промышленности (METI), в составе которого создано новое Агентство малого и среднего предпринимательства (SMEA), в Венгрии – Национальный совет по развитию предпринимательства и Министерство экономики, в Польше –

Департамент ремесленничества, малого и среднего предпринимательства в Министерстве экономики. При этом часть исполнительных полномочий делегируется другим организационным структурам (профильным министерствам, контрольно-ревизионным службам, департаментам, банкам, фондам и т. п.). Функции всех вышеназванных ведомств во многом схожи, отличия заключаются в иерархии подчиненности и принципах взаимодействия с другими ведомствами, в организационной структуре и масштабах деятельности, а также в системе отношений с партнерскими и общественными организациями.

Важно также учитывать опыт развитых стран в целевом характере поддержки малых предпринимателей с акцентом на начинающих. В международной практике выделяют несколько категорий людей, стремящихся заняться бизнесом и начинающих свое дело.

Первая категория – это начинающие предприниматели, то есть граждане, имеющие способности и желание заниматься такой деятельностью. Здесь внимание органов поддержки направлено, прежде всего, на молодежь, военнослужащих, увольняемых в запас, бывших чиновников, инженеров, которые остаются без работы после закрытия крупных производств.

Так, например, в связи со вступлением России в ВТО вероятен вариант сокращения сотни тысяч работников (инженеров, мастеров, рабочих) в таких ведущих отраслях российской промышленности, как металлургия, автомобилестроение, авиастроение, легкая промышленность и другие. Следовательно, при таком сокращении эти люди могли бы пойти в создаваемые предприятия малого и среднего предпринимательства или начать работать в качестве предпринимателей. Хотя здесь следует принять во внимание тот факт, что далеко не все люди способны заниматься предпринимательской деятельностью, в этом случае следует выстроить такую инфраструктуру по бесплатному обучению, сопровождению, консалтингу и информационному обеспечению этой категории, которая смогла бы удовлетворить потребности всех безработных.

Региональным вариантом в этой ситуации является покупка (или лизинг) готового бизнеса. Государственные органы должны способ-

ствовать созданию рынка готовых малых и средних инновационных компаний с использованием федерального и муниципального имущества в рамках программы реструктуризации крупных предприятий. Опыт успешного выполнения подобных конверсионных программ накоплен в США, Великобритании и Канаде.

Данные предприятия могут предлагаться предпринимателю в лизинг на срок 5–10 лет. Создавая новые продукты, услуги или технологии, предприниматель, получая прибыль, возвращает государству выделенные ему средства. В противном случае, если один предприниматель по каким-либо причинам не возвращает деньги, после экспертизы предприятие передается другому, более подготовленному. При подготовке предпринимателя, имеющего уже начальный капитал и необходимые ресурсы, необходимо обучить его эффективному менеджменту и маркетингу.

Кроме того, человек, получивший определенные знания и навыки, не имеющий желания либо способности быть собственником, предпринимателем, вполне может пойти в наемные работники. При этом на него не давит груз долговых обязательств.

Вторая категория предпринимателей – это те, кто уже начал свой бизнес и имеет небольшую собственность. Однако семейному либо малому предприятию требуется расширение или модернизация, а иногда и качественное обновление производства (например, диверсификация) плюс определенные финансово-кредитные ресурсы. Причем их обеспечение, имеющееся у того или иного предпринимателя, недостаточно, так как необходимо создание системы гарантий с участием государства, банков и фондов, как, например, принято в Австрии, Финляндии и других странах при обязательной поддержке федеральных, региональных и муниципальных властей и, конечно, соответствующее законодательство [2, с. 69]. Гарантия по кредиту создает возможность развития и модернизации бизнеса, позволяет вывести его на достойный уровень, когда можно доказать свою состоятельность в банке, – такому предпринимателю необходимо помочь получить кредит, сформировать свою «кредитную историю». Кроме того, создание государственной системы гарантий позволяет разделить риски между предприни-

мателем, банком и государственной структурой (фондом), вовлечь значительный банковский капитал в активный рыночный оборот.

Третья категория предпринимателей – это те, у которых уже есть стабильный бизнес, а значит, есть и кредитная история. Данная категория предпринимателей может получить дополнительные кредиты даже под оборотные средства. Безусловно, таким предпринимателям необходима поддержка при выходе на внешние рынки, особенно при условии вступления России в ВТО, когда рухнут «заградительные» барьеры, российский рынок окончательно заполнится большим количеством дешевой продукции (обуви, одежды, трикотажа, тканей, косметики и т. п. из различных стран мира, как, например, из Италии, Турции, Китая, где преобладают малые и средние предприятия). Причем следует учесть последствия «взрыва» импорта, а именно: резкое падение выпуска в обувной, швейной и других отраслях промышленности, и, как следствие, предприниматели столкнутся с тем, что имеющие ранее конкурентные преимущества (дешевая рабочая сила, которая при низких таможенных пошлинах на аналогичные товары просто исчезнет) будут потеряны для них безвозвратно.

Европейские страны очень активно поддерживают развитие экспортного потенциала своего малого бизнеса. Действуют эффективные системы гарантий экспортных поставок в Германии, Австрии, Италии, Финляндии. Формируется единая система гарантий Евросоюза [2, с. 70].

Среди мер по поддержке предпринимательства в США, Великобритании, Нидерландах можно выделить следующие основные направления деятельности:

- прямая финансовая поддержка бизнеса в виде прямых займов, долевого участия в займах коммерческих банков и гарантирования займов коммерческих банков;
- подготовка кадров в специализированных центрах и на рабочих местах;
- техническая помощь (оказание и оплата консультационных и проектных услуг);
- юридическая (при регистрации компаний);
- организационно-финансовая (разработка бизнес-планов, поиск потенциальных инвесторов);

- проведение инженерных разработок (конструирование продукта и технологий);
- маркетинговая;
- административно-хозяйственные услуги [аренда помещений на выгодных для бизнесменов условиях, помощь административного характера (предоставление персональных компьютеров, копировальной техники)];
- бухгалтерские (открытие банковского счета, помощь в ведении банковских книг и т. д.) [5, с. 41].

В последние годы упор делается именно на новое перспективное предпринимательство. Одним из наиболее эффективных способов стимулирования роста нового предпринимательства стали бизнес-инкубаторы – специализированное государственное или частногосударственное учреждение, осуществляющее многоплановую поддержку создающимся компаниям. Это многоцелевое здание, в котором компании (предприятия) могут найти приемлемое помещение (офис, склад, цех и т. д.) бесплатно или за умеренную плату. Предпринимателям оказывается содействие в области управления со стороны менеджеров бизнес-инкубатора и открывается доступ к сети услуг профессиональных экспертов-юристов, бухгалтеров, специалистов по маркетингу.

Заметен и постоянно усиливающийся акцент на поддержку инновационного потенциала бизнеса. В качестве примера может быть приведена государственная Программа США содействия инновационным исследованиям, проводимым малым бизнесом, по которой предусматриваются гранты в сумме от 50 до 500 тыс. долл. для разработки наиболее перспективных идей [6, с. 25].

Опыт США показывает, что наиболее динамичное развитие получают те регионы, где сформированы промышленные или инновационные кластеры, – комплексы предприятий (промышленных компаний, исследовательских центров, научных учреждений), органов государственного управления на базе территориальной концентрации сетей специализированных поставщиков, основных производителей и потребителей, связанных технологической цепочкой.

Большой интерес в США вызывает опыт работы офиса омбудсмана (лица, ответствен-

ного за защиту прав предпринимателей). Данный офис рассматривает около 400 обращений предпринимателей ежегодно, в том числе через сеть региональных советов, созданных в десяти округах США. Каждое из указанных рассмотренных обращений имело результатом изменение правоприменительной практики административными органами либо иные последствия, имеющие прецедентное значение. Также рассматриваются и учитываются тысячи иных обращений, не связанных с изменением правоприменительной практики.

Омбудсмен утверждается на должности Президентом США. Его авторитет позволяет реально влиять на политику Федеральных агентств в отношении малых предпринимателей, офис омбудсмана каждый год проводит исследование отношения каждого Федерального агентства к проблемам малого бизнеса, причем каждое ведомство получает оценку своей деятельности в данной области по десятибалльной шкале. Критериями оценки служат, во-первых, скорость и полнота ответов агентств на запросы омбудсмана, а во-вторых, отсутствие преследования предпринимателей за обращение в офис омбудсмана и другие правозащитные организации. Традиционно низший балл получает Министерство обороны США.

Сотрудники офиса омбудсмана и члены региональных советов по малому предпринимательству имеют право выступать в судах в защиту интересов неопределенного круга лиц, то есть выступать стороной в процессе в защиту бизнесменов.

Германское правительство также предоставляет помощь своим мелким и средним предприятиям в виде кредитов и субсидий. В послевоенной Германии использовалась оригинальная модель кредитных гарантий для малого бизнеса. В 1948 г. был создан Банк кредитных гарантий для управления денежными средствами, поступающими по плану восстановления Европы Маршалла. Одновременно были созданы и региональные кредитные корпорации. Сейчас Банк кредитных гарантий является одним из десяти ведущих банков Германии и объединяет 24 региональных учреждения (5 на территории бывшей ГДР). Капитал банка является полностью государственным, причем 80 % принадлежит федеральной администрации, а остальные

20 % – администрации земель. Что касается региональных кредитных учреждений, то они находятся в руках частного капитала и имеют форму акционерных обществ. Прибыль этих компаний освобождена от налога ввиду важной общественной роли, которую они играют. За время существования эта система предоставила мелким и средним предпринимателям более 100 тыс. гарантий на общую сумму 10 млрд марок, благодаря которым было реализовано коммерческих кредитов, лизинговых контрактов и венчурного финансирования на сумму 14 млрд марок.

Из бюджета федерации и земель:

- льготные инвестиционные кредиты, главным образом при освоении высокотехнологических производств;
- кредиты для создания собственных предприятий, а также региональные кредиты в рамках «Программы возрождения Европы».

Главная особенность, лежащая в основе государственной поддержки мелких и средних фирм в Германии, – это стимулирование самореализации экономического потенциала этих предприятий, создания для них равных условий с крупными фирмами, повышение их конкурентоспособности и эффективности [7, с. 91].

Оценивая опыт Нидерландов в разработке и реализации региональной политики, можно отметить сочетание стимулирующих и рестриктивных мер. Первые – призваны обеспечить перемещение экономической активности в относительно отсталые районы страны. Вторые – применялись к районам, перенасыщенным производством (штрафы за инвестиции в новые предприятия или в расширение действующих, повышение налогов за природопользование).

Примечательным моментом последних десятилетий является повышение роли региональных властей в реализации программ развития бизнеса. Об этом, в частности, свидетельствует децентрализация сферы действия закона о премиях за капиталовложения. Так, соискатели этой премии в сумме более 10 млн гульденов по-прежнему должны обращаться в Министерство экономики в Гааге, но премия меньшего размера, при условиях меньших капиталовложений, выдается по решению властей провинций. В 1993 г. размер

премии за создание новых компаний в отраслях обрабатывающей промышленности, сфере туризма и коммерческих услуг составил 20 % от объема капиталовложений, а за укрупнение существующих компаний – 15 % от объема капиталовложений в те же отрасли.

Важную роль в осуществлении региональной политики играют «компании по региональному развитию». Их всего пять. Первая, основанная национальным правительством в 1979 г. и имеющая крупные капиталы, участвует в основном капитале новых и существующих компаний в Северных Нидерландах и привлекает иностранных инвесторов. Кроме того, она осуществляет обеспечение временных услуг по предоставлению жилья и рабочих помещений для мелких фирм, поддержку в проектировании промышленных предприятий [3, с. 81].

Анализ региональной политики взаимодействия государства и бизнеса в западноевропейских странах позволяет выделить в качестве ее базовых характеристик следующие:

1. Предоставление государственной поддержки частному бизнесу только в том случае, если это выгодно не только компаниям, но и определенным территориям.

2. Особый упор делается на создание новых или сохранение существующих рабочих мест.

3. Сочетание прямой финансовой поддержки бизнеса с косвенной, обеспечивающей развитие инфраструктуры территорий. Государственные капиталовложения в инфраструктуру осуществляются в рамках общенациональных и региональных программ, к основным целям которых относятся: привлечение в районы новых компаний и улучшение условий для функционирования уже действующих, мобилизация внутренних ресурсов развития региона.

4. Развитая система контроля за использованием финансовой помощи со стороны государства. Среди инструментов контроля выделяются фискальные (например, предоставление компании инвестиционных субсидий связывается с уплатой ею налогов), административные (компания должна получить специальное разрешение на осуществление инвестиций).

5. В составе базовых направлений региональной политики оказывается расширение инновационной деятельности частного бизне-

са. Практически во всех странах Западной Европы субсидируемые государством научные и научно-информационные центры оказывают мелким и средним провинциальным компаниям помощь в информационном обеспечении и проведении прикладных и фундаментальных исследований.

Для региональных властей полезны следующие формы и инструменты косвенной поддержки процессов развития науки и техники: снижение тарифов на энергоресурсы и коммунальные услуги; полное освобождение от налога на прибыль, которая направляется на расширение и модернизацию производства; снижение ставок арендной платы за использование земли и зданий.

6. Содействие формированию и развитию кооперационных связей между сферой НИОКР и фирмами. Государство при этом выступает в качестве брокера. В Великобритании, Бельгии, Дании, Португалии, Германии созданы различные центры по кооперации университетов и промышленности, инновационные центры по передаче передовой технологии малому и среднему бизнесу.

7. В 90-х гг. в государственной политике начинает превалировать кластерная философия – правительства концентрируют усилия на поддержке существующих кластеров и создании новых сетей компаний, ранее не контактировавших между собой. Государство при этом не только способствует формированию кластеров, но и само становится участником сетей. Кластерные стратегии широко используются в Великобритании, Германии, Дании, Нидерландах, Финляндии и ряде других стран. Например, в Германии с 1995 г. действует программа создания биотехнологических кластеров. В Норвегии правительство стимулирует сотрудничество между фирмами в кластере «морское хозяйство». В Финляндии развит лесопромышленный кластер, куда входит производство древесины и древесных продуктов, бумаги, мебели, полиграфического и связанного с ним оборудования [8, с. 77].

8. Участие органов Европейского союза как наднациональных организаций в осуществлении региональной политики, целью которой является стимулирование экономического развития в регионах, имеющих низкий уровень ВВП на душу населения или подвер-

женных деиндустриализации. Один из таких органов – Европейский фонд регионального развития (ЕФРР), предоставляющий финансовую поддержку преимущественно в форме субсидий, обеспечивающих создание новых или сохранение существующих рабочих мест. Европейские программы научно-технического сотрудничества, в частности «Эврика», играют важную роль в создании кластеров, сводя вместе партнеров, которые не смогли самостоятельно установить контакты на национальном уровне [4, с. 38].

Таким образом, колоссальный эффект от использования малого бизнеса в модернизации региональной экономики за рубежом отмечен уже давно. Феномену его влияния на экономические, политические, социальные и технологические преобразования в регионах, а также способности стабилизировать процессы регионального развития, происходящие в этих областях, постоянно уделяется пристальное внимание.

Все вышесказанное позволило сформулировать основные направления поддержки субъектов малого предпринимательства, которые можно перенести на региональный уровень в российских условиях: организация специализированного регионального исполнительного органа, ответственного за развитие и поддержку предпринимательства; определение территориальной и отраслевой приоритетности поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства; информационное обслуживание субъектов малого и среднего предпринимательства: поиск инвесторов, определение возможностей МСП, технологические ресурсы, экспортные возможности, субконтрактация; поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства по категориям: начинающие (обучение, консалтинг, низкопроцентные микрозаймы под стартапы), действующие (низкопроцентные лизинг, кредиты, гарантии), развивающиеся (субсидирование участия в выставках, деловых миссиях, ярмарках); развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства по селекционной цепочке: бизнес-инкубатор, технопарки, промышленные парки, кластеры; поддержка инновационного бизнеса: налоговые льготы, гранты, эндаумент-фонды, венчурные фонды; создание региональных «омбудсменов» в виде физических лиц и институциональ-

ной инфраструктуры; инвестиционная поддержка («премия за капиталовложения»); снижение региональных налогов; обеспечение льготного доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к государственным заказам на поставки товаров, работ и услуг.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Давыдов, А. Е. Создание региональных программ развития малого инновационного предпринимательства // Интеллектуальный капитал современной организации: сущность, структура и основы управления : материалы науч.-практ. конф. / под ред. Б. В. Салихова. – Нижнекамск : Нижнекам. филиал МГЭИ, 2007. – С. 60–64.

2. Зангеева, С. Б. Польза и преимущества зарубежного опыта поддержки и развития малого и среднего бизнеса применительно к России

/ С. Б. Зангеева, Е. М. Романова // Финансы и кредит. – 2004. – № 14. – С. 63–71.

3. Региональные исследования и территориальное развитие в Нидерландах. – Новосибирск : Изд-во ИЭиОПП, 1995. – 125 с.

4. Рисин, И. Е. Государство и бизнес в регионе / И. Е. Рисин, Ю. И. Трещевский ; ВМИОН ; ВГУ. – Воронеж : Изд-во Воронеж. ун-та, 2003. – 152 с.

5. Супян, В. Б. Американская экономика: новые реальности и приоритеты XXI в. / В. Б. Супян. – М. : Анкил, 2001. – 152 с.

6. США: государство, человек, экономика (региональные аспекты) / под ред. д.э.н. Л. Ф. Лебедевой. – М. : Анкил, 2001. – 72 с.

7. Цурелин, А. Государственная поддержка малого предпринимательства / А. Цурелин // Экономист. – 2006. – № 12. – С. 89–93.

8. Шелюбская, И. Косвенные методы государственного стимулирования инноваций: опыт Западной Европы / И. Шелюбская // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 3. – С. 77–78.

THE MODERN AND REGULARITIES OF FOREIGN SYSTEM STATE SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM SIZED ENTREPRENEURSHIP'S

V.O. Moseyko, S.I. Fomina

The given article deals with the modern trends and regularities of foreign system state support for small and medium sized entrepreneurship by the example of the USA, Great Britain, Germany, the Netherlands. The authors bring up the issues connected with business environment of foreign small and medium sized enterprises and shape the main foreign measures of state support.

Key words: *state support, foreign economy, small enterprise, USA, Germany, Great Britain.*