Л. Н. Тепман
А. А. Анимица

Малый и средний бизнес

Государственная и институциональная поддержка

Издательские решения
По лицензии Ridero
2021

УДК 31
ББК 60
Т34

Шрифты предоставлены компанией «ПараТайп»

Тепман Л. Н.
Т34 Малый и средний бизнес : Государственная и институциональная поддержка / Л. Н. Тепман, А. А. Анимица. — [б. м.] : Издательские решения, 2021. — 288 с.
ISBN 978-5-0055-3158-2

Книга описывает теорию и практику малого и среднего бизнеса с точки зрения методов его поддержки на государственном и региональном уровне, сохранения рабочих мест и экономической самостоятельности участников и работников малых предприятий, в том числе в сложные периоды экономических кризисов и пандемии. Предназначена для руководителей малых предприятий, студентов университетов и колледжей по специальностям «Управление малым бизнесом», «Менеджмент малого бизнеса», «Бухгалтерский учет» и др.

УДК 31
ББК 60

12+ В соответствии с ФЗ от 29.12.2010 №436-ФЗ

ISBN 978-5-0055-3158-2

© Л. Н. Тепман, 2021
© А. А. Анимица, 2021
© Л. С. Анимица, дизайн обложки, 2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

Small and medium business 9
Предисловие 10
FOREWORD 14
Введение 17
INTRODUCTION 21
Глава 1. Институционализм и поддержка малого и среднего бизнеса 25
1.1. Институционализм 25
1.2. Новая институциональная экономика 27
1.3. Институциональная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства на муниципальном уровне в России 30
1.4. Институциональные фонды поддержки малого и среднего бизнеса в Израиле 38
1.5. Сравнение практик поддержки малого и среднего бизнеса в России и Израиле 44
Глава 2. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в США, Европе и России 45
2.1. Малый и средний бизнес в США 52
2.2 Как государство поддерживает малый и средний бизнес в Европе 62
2.3. Роль государства в поддержке малого и среднего бизнеса в России 76
2.4. Еще о совершенствовании господдержки малых и средних предприятий в Великобритании 85
2.5. Дополнительные сведения об организации малого и среднего бизнеса в США 108
2.6. Дополнительные сведения о состоянии и перспективах малого и среднего бизнеса в Израиле . . 115
Глава 3. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Израиле, Китае и других странах Азии 121
3.1. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Израиле 121

3.2. Государственная поддержка мировой экспансии малых бизнесов Китая. Стратегия для внешнего мира ... 147
3.3. Государство и поддержка малого и среднего бизнеса в Японии ... 152
3.4.Государственная политика социально-экономического развития малого и среднего бизнеса в Индии ... 161
3.5. Оказание комплексной поддержки малого и среднего бизнеса в Южной Корее ... 165
3.6. Роль поддержки малого и среднего бизнеса в экономике Сингапура ... 171
*** Еще примеры зарубежного опыта поддержки малого и среднего бизнеса. Итоги обзора ... 172
Глава 4. Международный бизнес и его влияние на развитие малого и среднего бизнеса ... 179
4.1. Роль малых и средних предприятий в социально-экономической жизни страны ... 180
4.2 Формы кооперации крупного бизнеса с малым и средним бизнесом ... 186
4.3 Франчайзинг при организации малого и среднего бизнеса ... 196
4.4.Зарубежный опыт развития малого и среднего бизнеса и возможности его заимствования ... 197
4.4. Зарубежный опыт создания инновационных предприятий малого и среднего бизнеса ... 204
4.5. Примеры региональной политики поддержки малого и среднего бизнеса в Европе ... 209
4.6.Реализация государственных решений в сфере регулирования предпринимательской деятельности ... 212
Глава 5. Предлагаемые методы государственной поддержки малого и среднего бизнеса ... 217
5.1 Предложения по кооперации малого и среднего бизнеса с крупными предприятиями ... 217
5.2.Снижение ставок налога на прибыль для малого и среднего бизнеса ... 219

5.3 Предложения по стимулированию труда лиц пенсионного и предпенсионного возраста на малых и средних предприятиях 220
5.4. Предложения по налоговому стимулированию малых и средних предприятий 224
5.5. Налоговое стимулирование сельскохозяйственного производства в Израиле 231
5.6 Нежелательные явления при поддержке малого бизнеса. Как их избежать 240
Глава 6. Подготовка кадров управления малым и средним бизнесом 243
6.1. Необходимость новой специальности 243
6.2. Бакалавриат — базовый уровень новой специальности 244
6.3. Об учебных планах подготовки специалистов нового направления 245
6.4. Цифровизация обучения как метод сжатия программы курса 245
6.5. Четырехлетний курс подготовки бакалавров 246
6.6. Университетская подготовка универсальных экономистов-юристов 247
Глава 7. Оценка эффекта от государственной поддержки малого и среднего бизнеса 248
7.1 Эконометрика 248
7.2. Доля в ВВП, число занятых и динамика за 1, 5, и 10 лет 251
7.3. Динамика предприятий малого и среднего бизнеса 252
7.3. Малый и средний бизнес и его доля в добавленной стоимости 252
7.4. Доля инноваций и роялти по изобретениям в прибыли 253
Глава 8. Источники финансирования поддержки малого и среднего бизнеса 255
8.1. Категории источников финансирования поддержки 255

8.2. Финансирование поддержки расширенного воспроизводства в малом и среднем бизнесе 257
8.3. Источник финансирования — родственные и дружеские связи 259
8.4. Источники финансирования на этапе создании рынка для малого и среднего бизнеса 260
8.5. Венчурный капитал как источник финансирования . . 261
8.6. Факторинг и лизинг — формы финансирования поддержки малого и среднего бизнеса 264
8.7. Работа на дому — форма косвенного финансирования поддержки бизнеса 266
8.8. Другие источники финансирования поддержки малого и среднего бизнеса 267
Заключение 269
Список использованной литературы 273
Приложение 1. Укрупненная программа курса «Государственная и институциональная поддержка малого и среднего бизнеса» 275
Л. Н. Тепман. Биография и перечень работ 277
Работы Л. Н. Тепмана 279
А. А. Анимица. биография, перечень работ и проектов 281
Работы А. А. Анимицы 283

Трудность заключается не столько в разработке новых идей, сколько в смелости отойти от старых.
Джон Ме́йнард Кейнс, 1-й барон Кейнс (John Maynard Keynes; 1883 — 1946) — британский экономист, чьи идеи кейнсианства имели большое влияние на современную экономическую и политическую теорию.

Книга описывает теорию и практику малого и среднего бизнеса с точки зрения методов его поддержки на государственном и региональном уровне, сохранения рабочих мест и экономической самостоятельности участников и работников малых предприятий, в том числе в сложные периоды экономических кризисов и пандемии. Предназначена для руководителей малых предприятий, студентов университетов и колледжей по специальностям «Управление малым бизнесом», «Менеджмент малого бизнеса», «Бухгалтерский учет» и др.

The difficulty lies not so much in developing new ideas as in escaping from old ones.
John Maynard Keynes, 1st Baron Keynes (1883 — 1946), the British economist whose ideas of Keynesianism had an enormous influence on modern economic and political theory.

The book describes the theory and practice of small and medium business from the point of view of methods of its support at the state and regional level, preservation of jobs and economic independence of participants and employees of small businesses, including in difficult periods of economic crises and pandemics. It is intended for managers of small businesses, students

of universities and colleges in «Small Business Management», «Small Business Management», «Accounting», etc.

SMALL AND MEDIUM BUSINESS
governmental and institutional support

ПРЕДИСЛОВИЕ

«Микропредприятие», «малый бизнес», «малый и средний бизнес» — устойчивые экономические термины, которые отображают развивающееся в мире явление вовлечения малых капиталов и частных накоплений в активный хозяйственный оборот.

Настоящая книга посвящается исследованию вопросов и поиску новых путей поддержки государствами, а также различными государственными, частными и общественными институтами субъектов малого и среднего предпринимательства (малого и среднего бизнеса).

В разных странах критерии отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу формируются независимо, но в общем — сходным образом:

— юридические критерии,

— критерии численности,

— критерии дохода, годовой выручки от реализации продукции, работ, услуг.

В сети Интернет постоянно обновляется информация об этих критериях для разных стран, поэтому в книге она через короткое время устаревает, в силу этого цифровые материалы с критериями малых и средних предприятий разных стран и периодов рационально получать из интернет источников. В качестве примеров в книге будут даваться непосредственные ссылки на такие материалы, доступные прямо со страниц книги в электронной форме.

Это удобно в случае использования электронного варианта книги, в случае же чтения бумажного экземпляра найти нужную статью проще с помощью поисковых машин, введя точное наименование статьи в Интернете. Например, критерии отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу в России в 2021 году

описаны в публикации **«Средние и малые предприятия: критерии 2021»**[1]

Фундаментальные же работы и ключевые статьи о малом и среднем бизнесе и его поддержке будут сведены в список литературы в конце книги.

Согласно популярному определению, к сектору малого бизнеса относятся предприятия, насчитывающие до ста работников. К среднему бизнесу — предприятия с численностью до 250 человек. Граничные цифры могут отличаться в законодательных актах разных стран, но принцип классификации сохраняется — во-первых, численность работающих.

Вторым классифицирующим показателем традиционно считается — выручка от реализации продукции, работ, услуг.

Предприятия малого бизнеса сегодня образуют фактический фундамент устойчивого существования и развития экономик многих стран Европы и других передовых стран мира — Китая, Сингапура, Южной Кореи, Израиля, список можно продолжать.

В отличие от крупного бизнеса и тем более международных мегакорпораций, предприятия малого бизнеса имеют намного меньший потенциал для продолжения существования в кризисных условиях. Они не могут долго выдерживать неблагоприятную экономическую ситуацию, работу в «минус», сокращение рынков и объемов сбыта своей продукции. Поэтому они нуждаются в определенной поддержке государства и других институтов, в основном — в форме мер, снижающих риски полного прекращения деятельности малого и среднего бизнеса.

Сегодня (2020—2021) мир находится в условиях болезненной перестройки экономики во время не утихающей пандемии коронавируса Covid-19. Пандемия диктует необходимость максимальной взаимной изоляции людей, ограничение мобильности населения, а это приводит к сокращению рынков

[1] https://glavkniga.ru/situations/k505648

сбыта с возведением торговых барьеров между регионами и странами.

В результате предприятия среднего и особенно малого бизнеса раньше других теряют способность сохранять рабочие места. Сокращение рабочих мест и массовое прекращение деятельности предприятий малого бизнеса создают дополнительную нагрузку на бюджет государства, поскольку растут расходы на социальную защиту населения. Люди, которые содержали себя сами и давали доход в бюджет государства в виде налогов, становятся иждивенцами государства, потребителями пособий по безработице и других форм социальной защиты населения. В результате неблагоприятной общей экономической ситуации сокращаются доходы государства и возникает проблема источников покрытия повышающихся расходов на поддержку работников малых предприятий и мелких предпринимателей.

Отсюда следует, что государство, изыскивая и применяя свои меры поддержки малого и среднего бизнеса, снижает затраты на социальную защиту населения, поддерживая его экономическую состоятельность.

Настоящая книга посвящена отысканию экономических мер, которые позволили бы государству обеспечить функционирование малого и среднего бизнеса в условиях сложной экономической ситуации и поддержать способность малых и средних предприятий сохранять рабочие места и экономическую самостоятельность их работников.

Материал в книге излагается с возможностью построения на его основе семестрового курса «Государственная и институциональная поддержка малого и среднего бизнеса» продолжительностью 48 учебных часов лекционных и практических занятий, включая курсовую работу и дифференцированный зачет, объединенный с защитой работы. С этой целью приводится примерный учебный план курса.

Авторы книги:

— Леонид Наумович Тепман, доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Российской академии наук (РАН), автор многочисленных экономических трудов, в том числе в области бизнеса малых и средних предприятий, живущий сейчас в г. Хайфа,

— Анатолий Антонович Анимица, магистр, инженер-кибернетик, участник разработки множества типов миниЭВМ, операционных систем, АСУ и АСУ ТП, в том числе практических систем автоматизированного учета, бюджетирования и управления, в том числе для малых предприятий, сейчас живущий в Мариуполе.

FOREWORD

«Micro-enterprise», «small business», «small and medium business» are stable economic terms that reflect the developing phenomenon of small capital and private savings involvement in active economic turnover in the world.

The present book is devoted to the study of the issues and the search for new ways of supporting small and medium-sized enterprises (SMEs) by states and various public, private and social institutions.

In different countries, the criteria for classifying enterprises as small and medium-sized businesses are formed independently, but in general — in a similar way:

— juridical criteria,

— size criteria,

— criteria of income, annual revenues from sales of products, works and services.

Information about these criteria for different countries is constantly updated on the Internet, so in the book it becomes outdated after a short time, therefore digital materials with the criteria of small and medium enterprises of different countries and periods are rational to get from Internet sources. As examples, the book will provide direct links to such materials, available directly from the pages of the book in electronic form.

This is convenient in case of using the electronic version of the book, but in case of reading a paper copy it is easier to find the desired article with the help of search engines by entering the exact title of the article on the Internet. For example, the criteria for classifying enterprises as small and medium-sized businesses in Russia in 2021 are described in the publication «Medium and Small Enterprises: Criteria 2021».

Fundamental works and key articles on small and medium-

sized businesses and their support will be summarized in the list of references at the end of the book.

According to the popular definition, the small business sector includes businesses with up to one hundred employees. The medium-sized business sector includes businesses with up to 250 employees. The boundary numbers may differ in the laws of different countries, but the principle of classification remains the same — first, the number of employees.

The second classification indicator is traditionally revenue from sales of products, works and services.

Today small business enterprises form a factual basis of sustainable existence and development of economies of many European and other advanced countries of the world — China, Singapore, South Korea, Israel, the list goes on.

Unlike large businesses and especially international megacorporations, small businesses have much less potential for continued existence under crisis conditions. They cannot long withstand an unfavorable economic situation, work in the «minus» mode, reduction of markets and sales of their products. Therefore they need some support from the state and other institutions, mainly — in the form of measures reducing the risks of complete cessation of activity of small and medium-sized businesses.

Today (2020—2021) the world is undergoing a painful restructuring of the economy during the ongoing pandemic of the Covid-19 coronavirus. The pandemic necessitates the maximum mutual isolation of people, limiting the mobility of people, and this leads to a reduction of markets with the erection of trade barriers between regions and countries.

As a result, medium and especially small businesses lose their ability to retain jobs earlier than others. The reduction of jobs and the mass cessation of small businesses create an additional burden on the state budget, as expenditures on social protection of the population increase. People who used to support themselves and give income to the state budget in the form of taxes become dependents of the state, consumers

of unemployment benefits and other forms of social protection of the population. As a result of the unfavorable general economic situation, state revenues are decreasing and there is a problem of sources to cover the rising costs of supporting employees of small businesses and small entrepreneurs.

It follows that the state, by seeking and applying its measures to support small and medium-sized businesses, reduces the costs of social protection of the population, supporting its economic

The present book is devoted to finding economic measures, which would allow the state to ensure the functioning of small and medium-sized businesses in the difficult economic situation and support the ability of small and medium-sized enterprises to keep their jobs and the economic independence of their employees.

The material in the book is presented with the possibility of constructing on its basis a semester course «State and institutional support of small and medium business» with 48 hours of lectures and practical classes, including coursework and differential examination, united with the defense of the work. A sample course syllabus is provided for this purpose.

The authors of the book:

— Leonid Naumovich Tepman, Ph. D. in economics, professor, corresponding member of the Russian Academy of Sciences (RAS), author of numerous economic works, including in the field of small and medium-sized enterprise business, now living in Haifa,

— Anatoly Antonovich Animitsa, M.A., a cybernetic engineer, a participant in the development of many types of minicomputers, operating systems, automated control systems and automated process control systems, including practical systems of automated accounting, budgeting and management, including for small enterprises, now living in Mariupol.

ВВЕДЕНИЕ

Характерной чертой многих стран с современной экономикой является доминирование малого и среднего бизнеса.

В отличие от бизнеса крупных корпораций, в том числе международных, бизнеса больших капиталов и производственных мощностей с числом работников от тысяч до сотен тысяч человек, малый и средний бизнес — это в первую очередь явление реализации предпринимательской идеи, формы деятельного творчества, инициативы людей, увлекающей и мобилизующей даже маленькие капиталы в бизнес, в производительную деятельность.

Малый и средний бизнес, малое и среднее предпринимательство — устойчивые словосочетания, которые будут применяться в книге многократно, поэтому мы введем здесь два сокращения: МСБ, или малый и средний бизнес, и МСП, или малое и среднее предпринимательство.

МСП — это множество деловых инициатив и творческих устремлений граждан, основа формирования развитой конкурентной среды, новые технологические, производственные, управленческие идеи, инновационная деятельность, новые рабочие места, создание новых потребностей, товаров и услуг, а в результате — увеличение налоговых поступлений в бюджет государства, на основе которых возможно повышение благосостояния и качества жизни граждан.

Однако МСБ, несмотря на все его прогрессивные качества, в первую очередь оказывается под угрозой прекращения деятельности в случае наступления неблагоприятных экономических условий. Сегодня такой угрозой является пандемия коронавируса Covid-19, результат которой — сокращение внутренних и международных рынков сбыта продукции, вынужденная взаимная изоляция работников предприятий малого и среднего

бизнеса как от внешней среды, так и друг от друга, сложности преодоления логистических барьеров при доведении своей продукции до потребителя, падение покупательской способности.

Второй угрозой, зачастую не меньшей, являются негативные тенденции в общественной жизни разных стран, в том числе увеличение численности и одновременно агрессивности не производящих стоимости слоев и групп населения, живущих на государственные пособия и иные подобные средства, что усугубляет экономическое напряжение в обществе и осложняет бизнес. Особенно малый и средний бизнес.

В таких обстоятельствах особое значение приобретает сохранение устойчивости предприятий малого и среднего бизнеса, их человеческого потенциала. Важную роль в этом деле приобретает поддержка предприятий малого и среднего бизнеса со стороны государства, регионов и различных государственных и общественных институтов. Причем поддержка необходима не столько в форме прямых финансовых вливаний в МСБ, сколько в форме отыскания и реализации таких управленческих решений, которые помогут предприятиям малого и среднего бизнеса:

— сократить непроизводственные издержки,

— сохранить доступ к рынкам в условиях их сокращения,

— отыскать и освоить новые рынки, в том числе международные рынки других стран,

— получить нефинансовую структурную помощь в переоснащении производства более эффективными основными средствами, повысить уровень автоматизации и управления,

— повысить знания и компетенции персонала управления предприятий, в первую очередь — малого бизнеса.

Малый и средний бизнес сегодня образует настолько обширную область, обеспечивающую занятость населения, что оправданы практически любые меры со стороны государства, направленные на недопущение потери этими людьми источни-

ков своего существования, каким является деятельность их малого или среднего предприятия.

Без мер поддержки эти люди и члены их семей рискуют стать иждивенцами государства, и необходимость их содержания ляжет тяжким бременем на бюджет, а потери при этом возрастают, многократно превышая разумные затраты на поддержку.

Подробные сведения об организации малого и среднего бизнеса, управления малыми и средними предприятиями, его возможностях и перспективах приведены в работе [1].

В книге дан обзор существующих методов поддержки малого и среднего бизнеса в странах Европы, США и Канады, России и стран бывшего СССР, Израиля, а также передовых в экономическом отношении стран Азии — Китая, Японии, Южной Кореи, Сингапура и ряда других.

Систематизированы общие для стран и регионов мира приемы и методы поддержки, особо выделены оригинальные методы, которые удалось обнаружить в отдельных странах.

Рассмотрено явление стирания экономических границ между государствами, формирование более открытых рынков и становление международного малого и среднего бизнеса. Показано, как это явление меняет малый и средний бизнес в конкретном государстве.

Описываются методы государственной поддержки малого и среднего бизнеса, которые предлагают авторы книги, опираясь на свои исследования и практический опыт.

Предлагаемые методы, разумеется, не являются готовыми рецептами, скорее — это примеры подходов к формированию поддержки, которые могут быть полезны как работникам соответствующих государственных институтов, так и владельцам малого и среднего бизнеса — что именно они могут подсказать опекающему их государству с целью повышения общей эффективности и устойчивости экономики.

Особо рассмотрен вопрос профессиональной подготовки владельцев и руководителей предприятий малого и среднего бизнеса, повышения уровня их экономической и юридической компетентности, что должно способствовать повышению качества управления и финансовой дисциплины на предприятиях малого и среднего бизнеса. Тем самым книга будет полезна студентам университетов и колледжей, аспирантам и преподавателям высших и средних специальных учебных заведений экономического профиля в качестве учебного пособия.

Для работников государственных институтов будет полезна глава, в которой рассматривается и оценивается эффективность государственной поддержки малого и среднего бизнеса.

Ведь не секрет, что любые инновации в сфере устройства государственной экономики встречают огромное количество барьеров как институционального, так и частного плана, например, конфликта интересов.

И несколько новых аргументов в пользу того или иного решения может иметь значение в деле усовершенствования методов поддержки малого и среднего бизнеса со стороны государства.

Наконец, отдельно рассматриваются источники финансирования государственной поддержки малого и среднего бизнеса, методы поиска и привлечения таких источников, снижение нагрузки на государственный бюджет.

INTRODUCTION

A characteristic feature of many countries with modern Economics is the dominance of small and medium business.

In contrast to the business of large corporations, including international ones, the business of large capitals and production facilities with thousands to hundreds of thousands of employees, small and medium business is primarily a phenomenon of implementation of entrepreneurial idea, a form of active creativity, people's initiative, which attracts and mobilizes even small capitals into business, into productive activities.

Small and medium business, small and medium entrepreneurship are stable phrases that will be used many times in this book, so we will introduce two abbreviations here: SMB, or small and medium business, and SME, or small and medium entrepreneurship.

SME is a set of business initiatives and creative aspirations of citizens, the basis of formation of a developed competitive environment, new technological, manufacturing, managerial ideas, innovative activity, new jobs, creation of new needs, goods and services, and as a result — an increase of tax revenues to the state budget, based on which an improvement of the well-being and quality of life of citizens is possible.

However, SMEs, despite all their progressive qualities, are first of all threatened with the termination of their activities in the case of unfavorable economic conditions. Today, such a threat is the pandemic of coronavirus Covid-19, the result of which is the reduction of domestic and international markets for products, forced mutual isolation of employees of small and medium enterprises from both the external environment and from each other, the difficulty of overcoming the logistical barriers in bringing their products to the consumer, the decline in purchasing power.

The second threat, often no less, are negative trends in the social life of different countries, including an increase in the number and simultaneously aggressiveness of non-value-producing strata and groups living on government benefits and other similar means, which exacerbates economic tension in society and complicates business. Especially small and medium-sized businesses.

In such circumstances, preserving the sustainability of small and medium-sized businesses and their human potential becomes particularly important. An important role in this case acquires the support of small and medium-sized businesses by the state, regions and various state and public institutions. And the support is necessary not so much in the form of direct financial injections into SMEs, but rather in the form of finding and implementing such managerial decisions which will help small and medium-sized enterprises:

— reduce non-production costs,

— reduce non-production costs, maintain access to markets when markets are shrinking,

— to find and develop new markets, including international markets of other countries,

— to obtain non-financial structural help in re-equipping production with more efficient fixed assets, to increase the level of automation and management,

— to improve the knowledge and competence of management personnel of enterprises, especially small businesses.

Small and medium business today forms such a vast area providing employment that practically any measures from the state are justified to prevent these people from losing their livelihood, which is their small or medium enterprise activity.

Without support measures, these people and their families risk becoming dependents of the state, and the need to support them will be a heavy burden on the budget, and the losses will increase, exceeding many times the reasonable costs of support.

Detailed information about the organization of small and medium-sized businesses, management of small and medium-sized enterprises, their opportunities and prospects are given in [1].

The book gives an overview of the existing methods of small and medium business support in Europe, the USA and Canada, Russia and the countries of the former USSR, Israel, as well as the economically advanced countries of Asia — China, Japan, South Korea, Singapore and a number of others.

The methods and techniques of support common for the countries and regions of the world are systematized, the original methods, which could be found in some countries, are emphasized.

The phenomenon of erasing of economic borders between states, the formation of more open markets and the formation of international small and medium business is considered. It is shown how this phenomenon changes small and medium business in a particular state.

The methods of state support for small and medium-sized businesses proposed by the authors of the book, based on their research and practical experience, are described.

The phenomenon of the erasure of economic borders between states, the formation of more open markets and the emergence of international small and medium-sized businesses is considered. It is shown how this phenomenon changes small and medium business in a particular state.

The methods of state support for small and medium-sized businesses proposed by the authors of the book, based on their research and practical experience, are described.

The proposed methods, of course, are not ready-made recipes, but rather examples of approaches to the formation of support, which can be useful both to the employees of the relevant state institutions, and the owners of small and medium-sized businesses — what they can suggest to the state that patronizes them in order to improve the overall efficiency and sustainability of the economy.

Special consideration is given to the professional training of owners and managers of small and medium-sized businesses, increasing their economic and legal competence, which should improve the quality of management and financial discipline in small and medium-sized businesses. Thus the book will be useful for students of universities and colleges, graduate students and teachers of higher and secondary specialized educational institutions of economic profile as a teaching aid.

Employees of state institutions will find useful the chapter which examines and evaluates the effectiveness of state support for small and medium-sized businesses.

Employees of state institutions will find useful the chapter which considers and evaluates the effectiveness of state support for small and medium-sized businesses.

After all, it is no secret that any innovations in the structure of the state economy meet a huge number of barriers of both institutional and private plan, such as conflicts of interest.

And several new arguments in favor of a particular solution may be important in improving the methods of state support for small and medium-sized businesses.

Finally, sources of funding for state support of SMEs, methods of finding and attracting such sources, reducing the burden on the state budget are considered separately.

ГЛАВА 1. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ И ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Сложность и многогранность фактов взаимодействия МСБ и их окружения, в том числе государства и его властных органов, различных общественных и государственных институтов разного уровня, от общегосударственного до местного уровня села или городского района, требует научного осмысления, поэтому имеет смысл дать краткое введение в теорию институционализма и институциональной экономики.

1.1. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ

Институционали́зм, или институциона́льная эконо́мика (англ. institutional economics), — школа экономической теории, изучающая социальные институты и их влияние на экономическое поведение людей. Научное описание явления институциональной экономики относится к началу XX века и дано в трудах Т. Веблена и У. Хамильтона (1919, журнал American Economic Review).[1]

Институционализм включает в себя собственно «институции» — правила, нормы, обычаи поведения в обществе, и «институты» — оформление институций в виде законов, писаных правил, организаций, учреждений.

Институциональный подход полезен при изучении взаимодействия малого и среднего бизнеса и окружающей его среды тем, что такой подход не ограничивается анализом экономиче-

[1] https://ru.wikipedia.org/wiki/Институционализм

ских категорий и процессов в чистом виде, а включает институты общества и внеэкономические факторы.

Такой подход сложнее, поскольку он исследует экономику, например, МСБ, как часть связной социальной системы, через призму общественных потребностей в их развитии.

И именно осознание общественных потребностей, их развитие и формирование составляют сущность предпринимательства и в первую очередь МСП.

Реальный мир сложнее, чем его идеализация в классической экономике, где фигурирует спрос, цена, прибыль, конкуренция и вычислимые целевые функции максимума (или минимума) различных показателей бизнеса. Понимание этой сложности, в частности, определяет успех или неудачу предпринимательской инициативы.

«За анализ равновесия в теории некооперативных игр» — работа, которая сделала Джона Нэша в 1994 году лауреатом Нобелевской премии по экономике. Знаменитое «равновесие Нэша» — это наиболее полное математическое выражение стратегий поведения МСБ и их контрагентов во внешней среде, а институционализм наиболее близок своей экономической сущностью к этой сугубо математической работе.[1]

С точки зрения институциональных экономистов задача экономической науки не только в том, чтобы составить прогноз, понять систему взаимосвязей, но и дать рекомендации, обосновать рецепты соответствующих изменений в политике, поведении, общественном сознании.

Чем мы, собственно, и предполагаем заняться в данной книге.

Сложность исследования процессов взаимодействия МСБ и общества как внешней для МСБ среды (в которую тем не менее МСБ входит как составная часть) делает непродуктивными сложные формулы, таблицы и графики. Важнее опыт, понимание взаимосвязей, причин и следствий.

[1] https://scientificrussia.ru/articles/chto-sdelal-dlia-nauki-john-nesh

Как пример — невозможно понять, что может заставить людей выбросить купленный три года назад весьма совершенный смартфон и приобрести вместо него новый, в два раза дороже и имеющий на 10 процентов лучшую фотокамеру и более тонкую рамку по краям экрана. Но тот, кто предвидит такое поведение потребителей — выиграет и получит развитие, а другие — проиграют.

Вот что такое институциональный подход на простом примере.

Однако институциональный подход страдает несистемностью. За сто лет своего существования как научного течения не выработана общая методология и не существует общепризнанной научной школы.

Не сделан прогноз решительного увеличения возможностей в том числе МСБ в формировании экономического климата за счет внедрения цифрового управления, увеличения связности мировой экономики под влиянием сетей Интернет, роли робототехники и в силу этого — увеличения роли творческой личности, в том числе личности как носителя предпринимательской идеи, которую в рамках МСБ сегодня становится проще реализовать, чем даже 20 лет назад.

Мы по возможности постараемся эти идеи описать и раскрыть в следующих главах книги.

1.2. НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Новая институциональная экономика (англ. new institutional economics), или новый институционализм, — школа экономической теории, принадлежащая к неоклассическому направлению (Р. Коуз, «Природа фирмы», 1937). Сам термин был введён в научный оборот О. Уильямсоном примерно в 1970 г..[1]

Работы по новой институциональной экономике относятся к чикагской и вирджинской экономическим школам (Р. Коуз, Г. Демсец, Р. Познер, У. Нисканен, Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, Дж.

Бреннан). В 1997 году было основано «Международное общество новой институциональной экономики».

Фундаментально новым фактором в теории новой институциональной экономики является фактор транзакционных издержек. То есть не только издержки трансформации сущностей при взаимодействии производителей и потребителей с материалами, полуфабрикатами, продукцией и товарами, но и издержки взаимодействия людей между собой.

Проще говоря, если сыр определенного сорта в гипермаркете в два раза дешевле, чем такой же сыр в магазинчике в вашем доме, не факт, что вы начнете выводить автомобиль из гаража ради поездки за сыром в гипермаркет, вместо того чтобы потратить лишний доллар, зайдя в свой магазин пешком.

Основное внимание новая институциональная экономика уделяет анализу таких факторов как трансакционные (пишут и так и так, транзакционные) издержки, права собственности, контрактные и агентские отношения.

По сравнению с неоклассической теорией новый институционализм вводит новый класс ограничений, обусловленных структурой общества и сужающих поле индивидуального выбора. Кроме того вводятся поведенческие предпосылки — ограниченной рациональности и оппортунистического (соглашательского) поведения.

Первая предпосылка означает, что человек, обладающий ограниченной информацией, может минимизировать не только материальные издержки, но и интеллектуальные усилия. Вторая означает «преследование собственного интереса, игнорируя нерасторжимость договора, то есть возможность нарушения контрактов».

Все эти явления и особенности современного мира экономических отношений, особенно факторы необязательности поведения, надлежит учитывать при изучении методов и способов под-

[1] https://ru.wikipedia.org/wiki/Новая_институциональная_экономика

держки бизнеса — пусть необходимой, но несущей в себе риск, что ваша помощь, в лице ли государства, или иного института, не будет усвоена бизнесом и не принесет пользы помогающему.

Неоклассическая школа предполагает, что рынок действует в условиях совершенной конкуренции, а отклонения от неё характеризует как «провалы рынка» и возлагает в таких случаях надежды на государство. Новые институционалисты указывают, что государство также не обладает полной информацией и не имеет теоретической возможности ликвидации трансакционных издержек.

Одним из предметов изучения новых институционалистов являются сами институты, которые они рассматривают на двух уровнях.

— уровень институциональных соглашений. На данном уровне изучаются договоры между участниками экономических отношений, которые заключаются для минимизации трансакционных издержек. Например, таким институтом является фирма, в которой существует совокупность контрактных обязательств её работников для минимизации издержек.

В практике одного из авторов данной книги применялось понятие внутрифирменного бюджетирования — контракта между ресурсным центром (руководством фирмы) и центром ответственности (цехом, участком, бригадой, направлением). При формировании бюджетов составлялся контракт на ограниченный период, и затем в этот период не требовалось оформление разрешения на определенное действие в рамках бюджета. Это повышает устойчивость бизнеса, разгружает управленческий персонал и снижает издержки.

Такое бюджетирование имеет смысл при обращении за поддержкой, так как оно повышает уровень доверия помогающих институтов к бизнесу в силу его прозрачности и понятности.

— уровень институциональной среды. На этом уровне изучаются сами «правила игры», т.е. правила, нормы и санкции, образующие политические, социальные и юридические рамки взаимодействия между людьми. Другими словами, институцио-

нальная среда — это те рамки, в которые заключены участники институциональных отношений. Хорошо структурированные правила взаимодействия облегчают формирование порядка и условий оказания помощи, с оценкой издержек и выгод, и искусство оформления такой структуры в понятную форму является в первую очередь задачей владельцев и руководителей малого и среднего бизнеса.

1.3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ В РОССИИ

В Российской федерации, несмотря на развитую сеть научно-исследовательских институтов экономического профиля и университетов, теория экономики малого и среднего бизнеса и его поддержки государством, регионами и муниципалитетами разработана недостаточно. Однако можно найти вдохновляющие примеры глубоко системного подхода, сочетающего теоретические основы институциональной экономики и практику реализации теоретических положений. Например, Уральский государственный экономический университет в Екатеринбурге формирует, по сути, профессиональный и научный климат в области малого и среднего бизнеса в Свердловской, Пермской, Челябинской, Нижегородской, Волгоградской и даже Ростовской области. Работа «Институциональная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства — важнейший фактор модернизации экономики муниципального образования», выполненная на кафедре региональной и муниципальной экономики УрГЭУ под руководством зав. кафедрой проф. Е. Г. Анимица при участии заведующей нормативно-экономическим сектором Екатеринбургского комитета по управлению городским имуществом С. А. Зверевой и доц. Н. В. Новиковой, позволяет оценить эту практику в полной мере [1][2]. Ниже приводится краткое изложение основных положений работы, непосредственно относящееся к теме институцио-

нальной экономики и поддержки малого и среднего предпринимательства.

Усиление экономической самостоятельности в значительной степени обусловлено преодолением отчуждения людей от средств производства и результатов своей деятельности, и находит яркое проявление в росте *малых и средних предприятий, индивидуального предпринимательства,* деятельность которых основана на принципах *полной экономической самостоятельности.*

Отмеченные изменения в экономическом пространстве возможны в результате массового производства относительно недорогих орудий труда, которые могут быть приобретены в личную собственность одним человеком или небольшой группой людей.

Изменение организационных форм экономической активности проявляется также в переходе от корпораций индустриального типа к «адаптивным» корпорациям, примером которых служат различные объединения (союзы, ассоциации, общества) предпринимателей, товаропроизводителей, другие некоммерческие общественные объединения (структуры поддержки малого и среднего предпринимательства, политических школ и лидеров и др.).

В условиях становления рыночных отношений и развития демократических форм управления в структуре национального хозяйства активно формируется муниципальный сектор экономики, который складывается из предприятий и учреждений различных форм собственности, разной отраслевой принадлежности, способных обеспечить укрепление экономических основ местного самоуправления.

Мировой экономический кризис, свидетелями которого мы являемся, позволил еще раз осознать простую истину — пер-

[1] https://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnaya-podderzhka-subektovmalogo-i-srednego-predprinimatelstva-vazhneyshiy-faktor-modernizatsii-ekonomiki/viewer

спективы развития муниципальных образований во многом зависят от будущего развития субъектов малого и среднего предпринимательства, функционирующих на их территории.

Сфера влияния большинства таких организаций ограничивается пределами одного муниципального образования или региона, способствуя созданию новых рабочих мест, повышению занятости населения и росту налоговых поступлений в местный бюджет.

Однако для динамичного развития субъектов малого и среднего предпринимательства необходима помощь органов власти, реализуемая на общегосударственном, региональном и муниципальном уровнях.

Предметом нашего исследования в данном случае выступает муниципальная поддержка малого предпринимательства — одного из важнейших факторов модернизации экономики муниципального образования.

Каким образом оказывать содействие развитию субъектов малого и среднего предпринимательства, что входит в систему муниципальной поддержки — вопросы, которые давно волнуют органы местного самоуправления муниципальных образований.

Система муниципальной поддержки малого предпринимательства включает в себя осуществление следующих мероприятий: создание муниципальных правовых актов, регламентирующих деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства; формирование и развитие муниципальной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства; предоставление субъектам малого и среднего предпринимательства возможности реализовать преимущественное право на выкуп арендуемого помещения; устранение административных барьеров в сфере малого предпринимательства.

Основная цель издания муниципальных правовых актов — создание механизмов для реализации требований федерального и регионального законодательства на муниципальном уровне.

Федеральное законодательство предусматривает принятие органами местного самоуправления муниципальных правовых

актов о создании координационных или совещательных органов в области развития малого и среднего предпринимательства, программ развития малого и среднего предпринимательства, регламентирующих порядок формирования перечней имущества, свободного от прав третьих лиц, и утверждающих перечни имущества, свободного от прав третьих лиц.

Рассмотрим более подробно муниципальные правовые акты в области развития малого и среднего предпринимательства как результат его институциональной поддержки. В связи с тем, что раньше не существовало единого реестра муниципальных правовых актов, имеет смысл в крупных городах, имеющих численность населения 1 млн. человек, создавать муниципальные каталоги и базы данных правовых актов муниципального образования.

Институциональная поддержка малого и среднего предпринимательства посредством арендных отношений.

Предоставление муниципальных помещений в аренду — одна из форм имущественной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Аренда муниципальных помещений все еще остается привлекательной для малых и средних предпринимателей и приносит немалый доход в местные бюджеты. Так, в структуре доходов местных бюджетов городов — административных центров субъектов, входящих в состав Уральского региона, доходы, полученные в виде арендной платы в 2008 г., занимали от 6 до 20%.

Субъекты малого и среднего предпринимательства привлекает реализация нескольких возможностей: оформление помещения в долгосрочную аренду (определенная стабильность и возможность планирования развития бизнеса); изменение графиков арендных платежей с учетом финансового положения арендаторов (предоставление отсрочек и рассрочек платежей); зачет капитального ремонта в счет арендной платы (проведение ремонта своими силами и возможность снижения размера арендных платежей). В качестве антикризисных мер муници-

пальной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства можно назвать отказ от повышения ставок арендной платы от года к году, установление льгот по арендной плате для субъектов малого и среднего предпринимательства в виде уменьшения размера арендной платы.

Часто муниципальное имущество, предоставляемое в аренду, имеет ряд недостатков, не приемлемых для крупного предпринимательства: отсутствие близко расположенных парковок для автотранспорта, отсутствие охраны; помещения, как правило, требуют ремонта; «скрытые платежи» (плата за аренду земельного участка, на содержание общего имущества, страхование не включены в плату за арендуемое помещение). Но для предпринимательской инициативы малого и среднего бизнеса эти недостатки не имеют определяющего значения, и муниципалитеты имеют возможность получения дохода за счет привлечения малого и среднего бизнеса к арендным отношениям даже при наличии таких недостатков.

Программирование — важнейшая форма институциональной поддержки малого и среднего предпринимательства. Муниципальные программы поддержки — это нормативные правовые акты органов местного самоуправления, в которых определяются перечни мероприятий, направленных на достижение целей в области развития малого и среднего предпринимательства, в том числе отдельных категорий субъектов малого и среднего предпринимательства, и осуществляемых в муниципальных образованиях, с указанием объема и источников их финансирования, результативности деятельности органов местного самоуправления, ответственных за реализацию указанных мероприятий.

Формирование и реализация муниципальных программ развития малого и среднего предпринимательства с учетом национальных и местных социально-экономических, экологических, культурных и других особенностей, а также формирование инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства на территориях муниципальных образо-

ваний и обеспечение ее деятельности, относятся к полномочиям органов местного самоуправления. Следует отметить, что федеральное законодательство придает большое значение не только наличию программы развития малого и среднего предпринимательства, но и ее содержанию.

Размещение принятых программ развития малого и среднего предпринимательства на официальных сайтах администраций городов является одной из мер информационной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Информирование муниципалитетов о положительном опыте информационной поддержки позволяет распространять этот опыт по регионам, в том числе через представителей малого и среднего бизнеса, которые получают возможность сослаться на публикуемую информацию и подсказать органам власти в своих городах, где они могут почерпнуть опыт и что этот опыт принесет городу и бизнесу.

Институциональная поддержка малого и среднего предпринимательства посредством отчуждения арендуемой государственной и муниципальной собственности.

Новый инструмент институциональной поддержки малого и среднего предпринимательства «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», дает новые возможности для приобретения малым и средним бизнесом находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации, или в муниципальной собственности, арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства имущества. При этом некоторые регионы и муниципалитеты установили более льготные условия для реализации субъектами малого и среднего предпринимательства преимущественного права на выкуп арендованных площадей.

Наличие сформированного публично доступного Перечня муниципального имущества позволяет получить ряд преимуществ как органам местного самоуправления, так и субъектам малого и среднего предпринимательства. Включив имущество в Перечень, органы местного самоуправления сохраняют в муниципальной собственности имущество, приносящее доход, имеют возможность спрогнозировать получение дохода от аренды на долгосрочный период. Посредством такого Перечня субъекты малого и среднего предпринимательства имеют возможность определить имущество, которое им может быть передано на торгах, проводимых с их участием (участие крупного предпринимательства исключается) либо в порядке муниципальной помощи без торгов; данное имущество передается им на долгосрочной основе; договором аренды данного имущества могут быть установлены льготные ставки арендной платы.

Перечень имущества должен быть официально опубликован и размещен на официальном сайте муниципального образования. Следует отметить, что все города, утвердившие такие Перечни, включили в них здания, строения, сооружения и нежилые помещения.

Создание координационных или совещательных органов в области развития малого и среднего предпринимательства не является обязанностью органов местного самоуправления. Такие органы, как правило, формируются для улучшения взаимодействия органов власти и субъектов предпринимательства, работающих на территории муниципального образования, выработки рекомендаций органам местного самоуправления по организации более эффективного микроклимата для развития предпринимательства, в качестве дополнительного гаранта соблюдения прав предпринимателей.

Пока еще даже не все города-миллионники имеют координационные или совещательные органы в области развития малого и среднего предпринимательства.

Несмотря на необязательность создания таких органов, в законодательстве определен ряд требований, которые органы

местного самоуправления должны выполнить в случае, если такие органы все-таки создаются. В частности, решения о создании координационных или совещательных органов в области развития малого и среднего предпринимательства должны быть опубликованы не только в средствах массовой информации, но и размещены на официальных сайтах органов местного самоуправления в сети Интернет (ст. 13 Федерального закона №209-ФЗ).

Одной из целей создания координационных (совещательных) органов может быть проведение общественной экспертизы проектов нормативных правовых актов Российской Федерации, регулирующих развитие малого и среднего предпринимательства. К сожалению, приходится отметить не очень активную роль таких органов. В тех городах, где эти структуры имеются, деятельность их не освещена и не представляется возможным определить, проводится ими общественная экспертиза или нет. Официальные сайты администраций городов не содержат информации не только о проведении этими органами экспертизы, но и о том, сколько прошло заседаний, какие вопросы решались, какие рекомендации органам власти сделаны, приняты ли эти рекомендации.

Органами местного самоуправления, безусловно, предпринимаются большие усилия для осуществления мер поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, однако, к сожалению, эти меры не всегда эффективны.

В настоящее время перед органами власти и управления на федеральном, региональном и местном уровнях поставлена задача достижения модернизационных изменений во всех сферах, в том числе экономической. Данный стратегический ориентир приобретает особую значимость в условиях мирового экономического кризиса, преодоление которого без качественных трансформаций, носящих модернизационный характер, невозможно. Локомотивом модернизации экономики (институциональной модернизации) является малое и среднее предпринимательство. Меры институциональной поддержки — дей-

ственный рычаг в руках структур, наделенных властью, в том числе на муниципальном уровне.

1.4. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФОНДЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ИЗРАИЛЕ

В Израиле существует развитая система финансовой поддержки малого и среднего бизнеса, которая реализуется через специально созданные государственные фонды.[1] Такие фонды структурированы по направлениям поддержки и характеристикам поддерживаемых предприятий.

Это, во-первых, фонд поддержки предпринимателей — новых репатриантов (олим).

Фонд в поддержку предпринимателей — новых репатриантов основан Министерством Абсорбции Израиля (МАИ). Фонд предоставляет кредиты предприятиям, принадлежащим новым репатриантам, и обладающим потенциалом роста. Кредит предназначен для строительства, расширения или создания самостоятельного бизнеса. Рассматриваются заявки на кредит от предприятий, удовлетворяющих следующим условиям:

— до 10 лет с момента репатриации,

— жители Израиля, вернувшиеся в Израиль, до двух лет со дня возвращения,

— новые репатрианты из Эфиопии — до 15 лет с момента репатриации,

— наличие не ограниченного банковского счета заявителя,

Принятие заявки обусловливается приложением бизнес плана.

Условия кредитования:

[1] http://alecon.co.il/consulting_in_israel/izrailskie-fondy-pomoshhi-malomu-i-srednemu-biznesu.html

— сумма кредита составляет до $100000,

— кредит длительностью 6 лет, льготный период (погашение только процентов) 12 месяцев,

— проценты на уровне 2% годовых, привязаны к индексу цен,

— предоставление гарантий и подбор гарантов.

Фонд для малых предприятий экспортеров.

Государственный гарантированный фонд экспортеров — это правительственный фонд Израиля, направленный на поощрение экспорта. Фонд предоставляет займы для экспортеров с потенциалом продажи на глобальном рынке сбыта для целей оборотного капитала, инвестиций в оборудование и маркетинговой деятельности. Кредит предоставляется через банки, работающие с Фондом.

Кто считается экспортером — представителем малого и среднего бизнеса? Это бизнес или корпорация, зарегистрированная в Израиле, которая является лицензированным дилером с НДС, как это определено в законе об НДС 1976 года, и соответствующая следующим условиям:

— большая часть предприятия, а также контроль и управление над ним находятся в Израиле,

— экспорт бизнеса или корпорации превышает 5% от общего объема продаж.

Предприятия, имеющие право подать заявление на получение кредита:

— имеющие годовой оборот до $15 млн.

— объем экспорта не менее 5% от оборота.

Для получения кредита необходимо, с целью отслеживания инвестиций, наличие:

— собственного капитала не менее 20% от общего объема кредитов,

— отсутствие задолженности перед налоговыми органами,

— отсутствие задолженности перед Министерством торговли и промышленности (авторы считают, что данное положение

в связи с дальнейшим развитием малого и среднего бизнеса, следует исключить. Кроме того, авторы считают, что в ближайшие 3—5 лет данный фонд должен быть увеличен минимум на 10%),

— отсутствие замороженных или ограниченных счетов бизнеса или его владельцев.

Условия кредитования:

— кредит для бизнеса с оборотом до $500 тысяч — на сумму до $100 тысяч.

— кредит для бизнеса с оборотом более $500 тысяч — в размере до 20% оборота, но не более $1 миллиона.

Банки могут потребовать залог для заемщиков с балансом до 30% от суммы кредита.

Срок кредита составляет 5 лет с возможностью отсрочки на 11 месяцев.

Фонд поддержки среднего бизнеса

Государственный гарантированный Фонд среднего бизнеса — это правительственный фонд Израиля, который предоставляет кредиты бизнесам среднего размера, направленные на поощрение развития и расширение сферы занятости для целей оборотного капитала и расширения деятельности.

Кредиты предоставляются через Банки, работающие с Фондом: Банк Оцар Хахаял и Меркантил Дисконт Банк.

Предприятия имеют право подать заявление на получение кредита:

— при наличии годового оборота от $22 до $100 миллионов,

— при наличии собственного капитала в размере 20% от суммы кредита,

— при отсутствии задолженности перед налоговыми органами,

— при отсутствии замороженных или ограниченных счетов бизнеса или владельцев,

— при отсутствии применения в отношении бизнеса или его владельцев судебных приказов об исполнении решений, нало-

женных штрафов на собственность или расформирование бизнеса,

— при отсутствии банковских судебных исков против предприятия или его владельцев,

— при отсутствии долгов на банковских счетах предприятия или его владельцев,

— проситель кредита не получал кредит от Фонда Экспортеров в качестве одиночного экспортера.

Условия кредитования:

— сумма кредита до 8% годового оборота за год до подачи кредитной заявки, или не более $8 миллионов (меньшая величина из двух).

— плата за кредит: гонорар в размере 0,8% от суммы кредита для бизнеса с оборотом до $50 млн, и 1,1% для бизнеса с оборотом $50—100 млн.

Банки могут потребовать залог для заемщиков с балансом до 25% от суммы кредита.

Срок кредита составляет 5 лет с возможностью отсрочки на год.

Фонд поддержки малого бизнеса на юге Израиля

Фонд поддержки малого бизнеса на юге Израиля предоставляет кредиты правительства предприятиям из южного региона Израиля в целях развития бизнеса или оборотного капитала. Кредит предоставляется Банком Оцар Хахаял.

Условия, дающие предприятию право подать заявление на получение кредита:

— наличие годового оборота до $22 миллионов,

— на получение кредита необходим собственный капитал в размере 20% от общего объема кредита,

— отсутствие задолженности перед налоговыми органами,

— отсутствие замороженных или ограниченных счетов бизнеса или владельцев.

Предприятие может получить не более одного кредита.

Условия кредитования:

— кредит на сумму до 500 тысяч шекелей (около $150000),

— плата за кредит составляет: 500 шекелей — стоимость проверки документов, гонорар в размере 0,2% от суммы кредита, процентная ставка 1,5%.

85% залога обеспечивает правительство, не менее 10% залога от заемщика. Банки могут потребовать залог от заемщиков до 25% от суммы кредита.

Срок кредита составляет 5 лет с возможностью отсрочки на год.

Фонд поддержки малого бизнеса — ускоренная подача (кредиты до 100000 шекелей)

Государственный Фонд поддержки малого бизнеса предоставляет кредиты правительства предприятиям имеющим потенциал роста, в целях инвестиций или оборотного капитала. Кредит предоставляется через банки, работающие с Фондом: Банк Оцар Хахаял и Банк Дисконт Меркантиль.

Предприятия, имеющие право подать заявление на получение кредита, должны удовлетворять следующим условиям:

— годовой оборот до $3 миллионов,

— отсутствие задолженности перед налоговыми органами,

— отсутствие замороженных или ограниченных счетов бизнеса или владельцев,

— не получали такой кредит в прошлом.

Условия кредитования:

— сумма кредита составляет до 100,000 шекелей, или около $30000,

— плата за кредит складывается из гонорара в размере 0,3% от суммы кредита, Проценты на уровне 3,5% годовых.

70% залога обеспечивает Фонд поддержки малого бизнеса, не менее 25% предоставляет гарант по банковским условиям.

Срок кредита составляет 5 лет с возможностью отсрочки в 5 месяцев.

Фонд общей поддержки малого бизнеса

Предприятия, имеющие право подать заявление на получение кредита, должны удовлетворять следующим условиям:

— годовой оборот от 15 до 22 миллионов шекелей (от $4 миллиона до $6 миллионов),

— для получения кредита необходимо иметь собственный капитал в размере 20% от суммы кредита,

— отсутствие задолженности перед налоговыми органами,

— отсутствие замороженных или ограниченных счетов бизнеса или владельцев.

Условия кредитования:

Кредит для бизнеса с оборотом в 10 млн. — на сумму до 500 тысяч шекелей, кредит для бизнеса с оборотом до 22 млн. — на сумму до 750 000 шекелей.

Плата за кредит: гонорар в размере 0,3% от суммы кредита, 70% залога обеспечивает Фонд поддержки малого бизнеса. Банки могут потребовать залог от заемщика в размере до 25% от суммы кредита.

Срок кредита составляет 5 лет с возможностью отсрочки на 5 месяцев.

Следует отметить, что количество фондов для перспектив развития малого и среднего бизнеса такого государства, как Израиль, вполне достаточное, однако, реклама указанных фондов для населения совершенно неудовлетворительна.

И малые предприятия зачастую даже не знают о возможности получить такую финансовую поддержку.

Расширение практики информирования бизнеса о возможностях такой поддержки, несомненно, может оказать положительное влияние на существование и развитие малого и среднего бизнеса.

Вместе с тем в Израиле функции институтов поддержки чрезмерно бюрократизированы, и их адаптация к современным реалиям позволит сделать много полезного для страны, где еще

очень и очень много мест для приложения предпринимательских усилий и инноваций.

1.5. СРАВНЕНИЕ ПРАКТИК ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ИЗРАИЛЕ

Примеры и практики, приведенные в предыдущих главах, показывают существенное различие подходов к поддержке малого и среднего бизнеса. Это различие в первую очередь, на наш взгляд, определяется финансовым и банковским климатом, то есть стоимостью кредитных ресурсов для малого и среднего бизнеса. Если в Израиле основная часть институциональной поддержки предоставляется в виде кредитов в денежной форме — на развитие бизнеса, на поддержку экспорта и расширение деятельности, в России высокие ставки по банковским кредитам делают финансовую поддержку практически не имеющей смысла — взявший кредит малый бизнес работает на банки, а не на свое развитие.

Поэтому в России получили большее развитие другие формы поддержки — в основном в виде предоставления муниципального имущества в аренду малому и среднему бизнесу, обеспечения возможности выкупа такого имущества в рассрочку, а также предоставления малому и среднему бизнесу возможности получать заказы от муниципалитетов на необходимые городам товары, работы и услуги.

Можно сказать, что если две эти сравниваемые страны возьмут на вооружение лучшие примеры у другой страны — Россия упростит доступ своему малому и среднему бизнесу к кредитным и инвестиционным ресурсам, а Израиль воспользуется практиками поддержки малого и среднего предпринимательства на нижнем уровне — городов и районов страны — обе выиграют.

ГЛАВА 2. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В США, ЕВРОПЕ И РОССИИ

Вторая и следующая, третья, главы посвящаются общему описанию состояния и особенностей малого и среднего бизнеса в мире. Вторая глава далее представляет малый и средний бизнес в США, Европе и России, а третья — в Израиле, Китае, Индии, Японии и других странах Азии.

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 кризисов и стагнации производства (в Израиле, США), созданию новых рынков (в Мексике, Канаде, Сингапуре, Японии), последовательному проведению реформ (в Китае, Польше, Чехии, Венгрии, Словакии). Системы поддержки и развития малого бизнеса в ведущих странах перешли в фазу обновления и саморегуляции. Безусловно, результат определяет не столько рост числа этих предприятий, сколько освоение новых технологий и решение адресных социальных задач по увеличению количества молодежных, женских и индивидуальных предприятий, а также по поддержке малых и средних экспортеров. В этих странах создана система банков, фондов, инновационных центров и научных парков, работающих на развитие малого и среднего бизнеса. По количеству таких предприятий лидирующую позицию занимают Соединенные Штаты Америки, затем следует Япония (6450 тыс.), на третьем месте находится Италия (3920 тыс.) и далее по нисходящей: Великобритания (2630 тыс.), Германия (2290 тыс.), Франция (1980 тыс.). Для

сравнения: доля этих предприятий в общей численности занятых в Японии составляет около 80%, доля в общей численности занятых в Италии составляет 64%. В то же время можно констатировать, что наибольшее количество занятых в малом и среднем бизнесе приходится на США и Японию. Зарубежный опыт некоторых отдельных стран, как, например, США, Канады, Италии, Аргентины, Бразилии, весьма наглядно показывает, как можно эффективно сочетать упрощенную систему налогообложения для индивидуальных предпринимателей и семейного бизнеса с системой налогообложения для определенных видов деятельности (торговли, автозаправок и т.п.) в форме единого налога на вмененный доход.

Соединение собственности и управления в малом и среднем бизнесе дает реальные преимущества в конкурентоспособности, что, в свою очередь, проявляется в следующем: во-первых, ускоряется и упрощается процесс принятия управленческих решений, и это позволяет малому бизнесу быстро приспосабливаться к изменениям в рыночной ситуации и запросах потребителей, разрабатывать и осваивать новые рентабельные сферы бизнеса, отказываясь от нерентабельных и неперспективных. Во-вторых, малый и средний бизнес не нуждается в сложной системе управления, учета и контроля за работниками и менеджерами. То есть собственник сам организует производство, и это дает большую экономию на накладных расходах. В-третьих, малый бизнес, благодаря непосредственному контакту и взаимоконтролю членов малой группы, обеспечивает более высокую интенсивность и дисциплину труда. Работники получают возможность работать ближе к дому или у себя дома с гибким режимом рабочего дня, в результате соглашаются на меньшую, чем на крупных предприятиях, оплату. В итоге локальная экономическая эффективность, которая находит отражение в рентабельности, у малого и среднего бизнеса должна быть выше, чем у крупного. Макроэкономический эффект этого бизнеса реализуется не только в увеличении объема продаж и прибыли на микроэкономическом уровне, но, прежде всего, в социально-экономических преобразованиях

в масштабах общества в целом. Такой бизнес стабилизирует рынок, вовлекая в оборот местные сырьевые ресурсы, использование которых невыгодно гигантам, а также точнее учитывая запросы местного рынка. Малый и средний бизнес содействует развитию малых городов и поселков, уменьшает время поездок на работу и общие транспортные расходы, облегчает (особенно в химии и металлургии) нагрузку на природу, рассредоточивая производство по многим регионам страны. Кроме того, соединение собственника и предпринимателя в одном лице позволяет не только сократить управленческий персонал, но и повысить сплоченность и взаимопомощь работников.

Количественные показатели определяют не статус малого и среднего бизнеса как социально-экономического института, а всего лишь его разделение на средний (преимущественно в виде закрытых акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью), малый (преимущественно хозяйственные товарищества и кооперативы) и мелкий бизнес (преимущественно без образования юридического лица). Поскольку роль публичного сектора экономики в постиндустриальном обществе существенно возрастает, включение некоммерческих организаций в состав малого и среднего бизнеса при условии информационной открытости будет содействовать развитию предпринимательства в сфере социальных услуг.

Однако малый бизнес обладает не только количественной, но и качественной определенностью. Его главная черта — соединение функций собственника (распорядителя) имущества и менеджера, который управляет данным имуществом и обеспечивает самоокупаемость бизнеса. Как показывает зарубежный опыт, именно с этим качественным отличием и связаны основные преимущества и ограничения в развитии малого бизнеса.

Стабилизирующая роль малого и среднего бизнеса обусловлена тремя главными причинами:

1) в этой сфере меньшую роль играет ажиотажный рост цен и спекулятивные посредники;

2) малый и средний бизнес в меньшей степени зависит от импорта, динамика цен в большей степени обусловлена соотношением спроса и предложения;

3) отраслевой рынок труда в данной сфере более гибок, и сокращение спроса сопровождается не ликвидацией рабочих мест, а введением неполной рабочей недели, сокращенного рабочего дня и т. д.

Безусловно, большую роль играет и психологический фактор. Как отмечают зарубежные эксперты, успех малых и средних фирм, основанных ушедшими из крупных корпораций специалистами, помогает им, причем в малых фирмах нередко реализуется принцип «обращайся с другими так, как ты хочешь, чтобы обращались с тобой».

Важно отметить, что не только будущие владельцы малого и среднего бизнеса приходят из крупных корпораций, но и работники этих крупных предприятий, выходя на пенсию, часто находят себе место в малом или среднем бизнесе, чаще родственной с крупной корпорацией направленности, и там оказывается востребован их накопленный за годы работы опыт. Выигрыш крупной корпорации при этом заключается в привлечении на место перешедших в малый бизнес ветеранов молодых людей, которые могут потом долго, десятилетия, работать на крупном предприятии, выходя на пенсию уже в свое время и повторяя путь предшествующих ветеранов.

На предприятиях малого бизнеса устанавливается более домашняя атмосфера. Например, разрешается в некоторых случаях приводить с собой ребенка, если его не с кем оставить дома. Следует учесть и тот факт, что психология чиновников и предпринимателей существенно различается, и общаться с человеком бизнеса работнику проще, чем с чиновником.

Важнейшими из социальных эффектов развития малого и среднего бизнеса являются сокращение численности беднейших слоев населения и трудоустройство специалистов (повышение квалификации специалистов для последующего руководства малыми фирмами и т.п.). Это имеет как социальное,

так и экономическое значение, так как сокращает расходы общества на борьбу с преступностью, социальную защиту и медицинское обслуживание, обучение и профессиональный рост.

В то же время реализация социально-экономического эффекта малого и среднего бизнеса требует, прежде всего, улучшения макроэкономических условий его развития (что подразумевает развитие устойчивых связей крупного и малого бизнеса; рационализацию его отраслевой и региональной структуры, перестройку, системы государственного регулирования). Важнейшим социальным институтом рыночной экономики является также взаимное доверие населения, власти и бизнеса, которое обусловлено преодолением чрезмерной дифференциации доходов и формированием среднего класса как необходимой основы стабильного гражданского общества.

Важно также учитывать опыт развитых стран в целевом характере поддержки малых предпринимателей.

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. 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 поддержке федеральных, ре-

гиональных и муниципальных властей и, конечно, соответствующее законодательство.

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 предпринимателем, 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.

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

Следует отметить, что в странах с высоким уровнем экономического развития, как, например, США, Великобритании, Канаде, Германии, предприниматели также недовольны бюрократическими препонами, за что критикуют чиновников.

В развитых странах прямые контакты предпринимателей с государственными чиновниками (при доминирования электронных коммуникаций) сведены к минимуму, недостаточная государственная поддержка развития малого и среднего предпринимательства до сих пор не позволяла обеспечить рост его социально-экономической эффективности.

Мировой опыт свидетельствует, что при становлении рыночных отношений особенно малое и среднее предпринимательство нуждается в государственной поддержке.

Меры поддержки малого и среднего предпринимательства направлены на решение проблем, обусловленных небольшими размерами компаний, посредством:

— облегчения доступа к новым технологиям (предоставление технологий и экономической информации, консультации и обучение);

— облегчения доступа к рынкам капитала (налоговые льготы, особые нормы амортизации, государственные инвестиционные субсидии, льготное кредитование в виде финансирования разницы между рыночной и льготной кредитными ставками);

— внедрения кластерно-сетевого подхода, который содействует развитию инфраструктуры предпринимательства.

Страны, в которых реализованы программы поддержки малого и среднего предпринимательства на основе кластерно-сетевого подхода — это Италия, США, Япония, Германия, Корея, Дания, Великобритания, Франция, Мексика, Чили, Бразилия.

Впервые кластерно-сетевой подход применен в Италии в 1970-е гг. С точки зрения кластерного подхода к развитию малого и среднего бизнеса наиболее интересен опыт Италии, который получил название «третья Италия», с которого и началось развитие данного подхода. В то время как в конце 1970 годов «первая» и «вторая» Италия переживали экономический кризис, северо-восточная и центральная части страны демонстрировали высокий экономический рост. В ряде секторов, где действовали в основном малые и средние предприятия (текстильное и кожевенное производство, производство обуви, керамики, мебели), были сформированы кластеры, в рамках которых субъекты малого и среднего предпринимательства смогли не только создать новые рабочие места, но и успешно выйти на экспортные рынки. В то время как крупные предприятия Германии и Великобритании переживали спад, кластеры малого и среднего предпринимательства «третьей Италии» смогли увеличить производство и экспорт. Более того, кластеры малого и среднего предпринимательства оказались способны постоянно внедрять инновации в производственный процесс. Эти предварительные примеры найдут свое отражение в дальнейшем изложении, где речь пойдет о конкретных странах и методах поддержки малого и среднего бизнеса.

2.1. МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В США

Идеи и практики государственной поддержки малого и среднего бизнеса зародились в США в годы Великой Депрессии.
Так, губернатор штата Нью-Йорк Франклин Делано Рузвельт ещё в 1930 году публично одобрил страхование от безработицы и систему пенсий; в 1931 году он добился принятия региональной программы, рассчитанной на 7 месяцев и имевшей размер в 20 миллионов долларов — краткость программы стала следствием осознания политической опасности от создания общественного класса, находящегося в постоянной финансовой зависимости от властей. [1]
К 1938 году в США уже сформировались развитые институты государственной поддержки малого и среднего бизнеса, которые помогли осуществить выход из Великой Депрессии в немалой степени благодаря этой поддержке.

Каково состояние институтов поддержки в США сегодня?[2]
Согласно американскому законодательству, к категории малого и среднего бизнеса относятся хозяйствующие субъекты с численностью персонала не более 500 человек. Все малые и средние предприятия в США подразделяются на 3 категории:

— Микропредприятия — фирмы с количеством работников до 20

человек;

— Малые предприятия — от 20 до 100 человек;

— Средние предприятия — от 100 до 499 человек. Кроме того, отдельно выделяют предприятия, на которых используется труд наемных работников и те, где владелец фирмы обходится без привлечения наемного персонала.

[1] https://ru.wikipedia.org/wiki/
%D0%92%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%B4%D0%B5%D0%BF%
[2] https://msb.atameken.kz/images/pdf/USAopit.pdf

Поскольку малый и средний бизнес в США начал свое развитие еще в эпоху Великой Депрессии, его доля является довольно высокой. В настоящее время в США насчитывается около 7 млн. предприятий с численностью наемных работников менее 500 человек, из них на 6 млн. предприятий занято менее 20 человек в каждом. Кроме того, в США действует 18,3 млн. индивидуальных сельскохозяйственных предприятий (ферм).

Малое и среднее предпринимательство в США представлено в различных сферах (в производстве, в том числе машиностроении, торговле, финансовом секторе, области социальных услуг, а также в сфере инноваций). На сегодняшний день в США две трети рабочих мест созданы структурами и компаниями, принадлежащими к категориям малого и среднего бизнеса.

Значителен вклад малого и среднего предпринимательства в развитие науки и освоение новой продукции. Подавляющая часть открытий и изобретений в США приходится на долю мелких и средних специализированных фирм. К примеру, освоение производства самолетов, вертолетов, кондиционеров, персональных компьютеров и многих других видов продукции осуществлялось первоначально именно на малых и средних предприятиях (знаменитые «гаражи» Apple Стива Джобса и Microsoft Билла Гейтса, выросшие впоследствии в крупнейшие мировые корпорации).

Принципы и философия поддержки малого и среднего бизнеса в США получили свое юридическое оформление (институцию) в 1953 г., когда была создана Администрация по делам малого бизнеса в США (АМБ, US Small Business Administration), защищающая интересы малого и среднего бизнеса на правительственном уровне. На АМБ возложена обязанность оказывать предпринимателям финансовую и консультационную поддержку, содействовать в получении правительственных заказов и в заключении контрактов с крупными предприятиями. Представительства данной организации находятся во всех крупнейших городах, что позволяет распространять политику поддержки малого бизнеса на все штаты, а не только на основные экономические центры США.

АМБ разработан отдельный каталог определения размеров малых предприятий. В основу этик стандартов входят следующие критерии: отраслевая принадлежность, среднегодовой доход за определенное время (в зависимости от отрасли –за последние 12 календарных месяцев, за 3 финансовых года и т д), в отдельных отраслях — средняя занятость, среднее число клиентов и некоторые другие. Кроме того, бывают исключения. Например, предприятие является малым в розничной торговле, если среднегодовой доход фирмы за последние три финансовых года не превышал 5 млн. долл., при этом около 11 видов деятельности являются исключениями из правила; в сельском хозяйстве среднегодовой доход малого предприятия за последние 3 финансовых года не должен превышать 500 тыс. долл. за исключением производства крупного рогатого скота.

Отдел АМБ по стандартизации, в соответствии с промышленной классификационной системой, определяет критерии отнесения бизнеса к малому, которые варьируются по отраслям. В качестве примера, для оптовой торговли и промышленного производства это будет количество наемных работников (соответственно не более 100 и 500 человек, в промышленности в отдельных случаях — до 1,5 тыс.).

Обладая возможностью предоставления и гарантирования займов и инструментами венчурного капитала на сумму более 45 млрд. долл. США в дополнение к кредитам на случай чрезвычайных бедствий на сумму 5 млрд. долл. США, АМБ является крупнейшей финансовой опорой малого и среднего бизнеса.

Основными задачами АМБ являются:

— помощь в получении кредита и предоставление гарантий по

кредитам для бизнеса;

— непосредственное субсидирование и кредитование малого и

среднего бизнеса за счет средств собственного бюджета;

— техническая и информационная поддержка бизнеса;

— сохранение и развитие конкурентной среды.

На данный момент, в рамках программы гарантирования кредитов, АМБ может гарантировать погашение за счет государства 90% кредитных обязательств. Это обеспечивает продление сроков кредитования при выдаче банковских кредитов на срок до 5 лет, а при предоставлении прямых ссуд от АМБ — до 15 лет.

Особое место занимает программа финансового содействия малому и среднему бизнесу в случае чрезвычайных обстоятельств (пандемий, стихийных бедствий, социальных беспорядков, террористических актов) и программа государственного гарантирования аренды и страхования строительных подрядов, осуществляемых малыми предприятиями.

На малый и средний бизнес в США распространяются специальные налоговые льготы, например, «бонус первого года», когда налог выплачивается не со всей, а с половины налогооблагаемой суммы. Снижение абсолютных и относительных размеров федеральных налогов способствует развитию малого бизнеса, стимулируя создание небольших предприятий, усиливая их позиции в экономике, а значит, увеличивая количество новых рабочих мест.

АМБ оперирует целым рядом программ, каждая из которых имеет свою конкретную цель, сегмент действия, клиентов, условия участия. Ежегодно идет процесс обновления и развития как уже действующих, так и создания новых направлений. Наиболее традиционными и крупными являются:

— поддержка деловой активности женщин и представителей национальных меньшинств,

— развитие экспортоориентированных производств,

— оказание помощи в научно-исследовательской работе, предоставление услуг адвоката и пр.

Существуют две наиболее крупные программы АМБ — «7а» (кредитование традиционных и проверенных временем программ развития малого бизнеса) и «504» (на дальнейшее развитие и модернизацию действующих малых предприятий).

Цель программы «7а» — предоставление гарантий малому предпринимателю, по каким-либо причинам не имеющему возможности получить ее обычным путем при обращении к займодателю (банку). В зависимости от цели, срока и суммы займа, гарантия предоставляется на 75% займа для суммы не более 750 тыс. доля. США, на 80% для суммы не более 100 тыс долл; до 10 лет на оборотный капитал и до 25 лет на основной капитал; процентная ставка не должна превышать 2,75 пункта ставки займа.

Цель программы «504» — помощь в расширении и модернизации уже действующих малых предприятий. Получив соответствующую информацию о деятельности компании, программа «504» предоставляет долгосрочный кредит с фиксированной ставкой финансирования для покупки недвижимого имущества, оборудования, технологий. АМБ предоставляет гарантию под 40% займа, при этом максимальная сумма гарантии не должна превышать 1 млн. долл. США.

Бюджет АМБ на 2011 г. составлял почти 1 млрд. долл. США Примерно 72% этих средств предназначено для кредитования по программе «7а», 19,6% направлены на финансирование программы «504». При этом основные затраты составит не стоимость предоставляемых услуг, а помощь в приобретении оборудования, осуществлении строительства по наиболее низким расценкам.

Финансирование малых предприятий, создаваемых совместным инвестированием нескольких компаний, составляет 7,2% бюджета. На микрокредитование, являющееся, чаще всего, неприбыльным, отводится 0,5% бюджета АМБ.

Роль муниципальных властей и штатов не менее значительна. Яркое тому доказательство — деятельность г. Сиэтла шт. Вашингтон. Благодаря продуманной политике в отношении малого бизнеса Сиэтл из провинциального городка превратился в один из развитых центров страны. Администрацией г. Сиэтла реализуется ряд проектов, наиболее современным и перспективным

из которых является комплекс программ под общим названием «Сильное решение в пользу нового века» (Powerful Solution for a New Century). Инициаторами проекта являются ряд бизнесменов и администрация г. Сиэтл, а также некоторые общественные организации. В основе идеи лежит концепция о необходимости управления рыночными процессами, поддержке стремления людей работать и зарабатывать, оказывать содействие развитию экономически неустойчивым предприятиям. В рамках этого проекта администрация г. Сиэтл решила открыть три программы — «Готов заработать» (Ready to Earn), «Центр поддержки бизнеса и развития кредитования компаний» (The Business Assistance Centre and Development Lending Company) и «Компания общественного развития Сиэтла» (The Seattle Community Development Partnership).

Программа «Готов заработать». Объектом программы являются компании с низким уровнем дохода. Кроме средств городской казны, в эту программу задействованы добровольные вложения таких крупных компаний, расположенных в г. Сиэтл, как « Microsoft», «Boeing», «Medina Foundation» и др.

Программа «Центр поддержки бизнеса и развития кредитования компаний». Объектом поддержки является трудоспособное население, не имеющее достаточного опыта работы, не удовлетворенное своим настоящим положением (уровнем дохода, характером работы и т.д.) и желающее изменить ситуацию. Цель данной программы — объединить, координировать усилия общественных и частных организаций, направленных на поддержку развития малого бизнеса преимущественно в низкодоходных, малоразвитых регионах города посредством организации, формирования и кредитного обслуживания малых предприятий на этапе создания и развития их деятельности.

Программа «Компания общественного развития Сиэтла». Программа, основанная совместными усилиями корпораций

и государства, предусматривает оказание помощи тем, кто желает и может строить жилые дома, но не имеет денежных средств или имеет средства более или менее достаточные, но нуждается в консалтинговых услугах. Таким образом, данная программа позволяет создавать рабочие места, оказывать новые виды услуг, расширить налогооблагаемую базу и получать средства для осуществления новых инвестиций.

В целом, несмотря на влияние мирового финансового кризиса, правительство США продолжает усиливать меры поддержки малого и среднего бизнеса.

Также малый и средний бизнес получает поддержку со стороны акционерных коммерческих организаций. Государственная комиссия США по делам малого бизнеса, имеющая 68 местных отделений по всей стране, помогает малым предприятиям, гарантируя их кредиты и содействуя повышению квалификации персонала. Малый и средний бизнес поддерживает также Национальная ассоциация независимых предпринимателей, в которую входят более 500 тыс. мелких и средних предприятий.

Администрация малого бизнеса США — независимое федеральное ведомство в составе правительства, подотчетное президенту. Должность руководителя АМБ назначается по представлению президента с обязательным утверждением Конгрессом США. Бюджет и направления финансирования АМБ также утверждаются Конгрессом. Таким образом, АМБ имеет высокий статус в структуре государственного управления и общественной жизни США

АМБ содействует малому и среднему бизнесу в заключении контрактов с правительством (федеральные закупки товаров, работ и услуг). Правительство США является самым крупным в мире покупателем товаров и услуг. Ежегодно федеральное правительство осуществляет закупки на сумму около 200 млрд. долл. В соответствии с Законом о малых предприятиях, АМБ совместно с другими федеральными министерствами и ведомствами помогает малому и среднему бизнесу получить доход

в размере до 25% от федерального бюджета, выделяемого на закупки товаров, работ и услуг по контрактам с правительственными генподрядчиками.

АМБ также сообщает о возможностях участия в правительственных контрактах в качестве субподрядчиков, проводит с ними разъяснительную работу и соответствующие программы обучения.

АМБ имеет во всех штатах США центры региональной поддержки (ЦРП). Как правило, ЦРП создается на базе одного из университетов штата, реже — при органах власти штатов. ЦРП создаются практически во всех городах и округах штата. Определение университетов в качестве партнеров имеет преимущества, связанные с тем, что они независимы от властей штатов, т.е. смена губернаторов не влияет на деятельность ЦРП.

Основным критерием отбора подходящих университетов является степень охвата его деятельности в штате, т.е. наличие партнерской сети: колледжи, филиалы, представительства и т. д. Кроме того, университет должен доказать свою компетентность, т.е. располагать квалифицированным персоналом, материально-технической базой, методиками обучения, исследований и др.

Университеты проходят аккредитацию в АМБ, после чего участвуют в программе АМБ по поддержке малого бизнеса через сеть ЦРП. При университетах имеется должностное лицо (обычно проректор), который ведет данное направление деятельности университета, и ему подотчетна вся сеть ЦРП штата. Такой сотрудник университета отвечает за организацию, менеджмент, подбор кадров, планирование работы и распределение финансовых средств ЦРП.

Срок действия аккредитации университета 4 года. Университет-партнер АМБ может привлечь и другой университет для работы по созданию сети ЦРП. ЦРП в своей деятельности подотчетен отобранному университету, который, в свою очередь, подотчетен АМБ. Отчеты о проделанной работе, расходах и ре-

зультатах деятельности сводятся университетом и предоставляются в АМБ.

Там, с помощью специального программного обеспечения, сводятся отчеты региональных сетей ЦРП, определяется их рейтинг, а также итоги работы каждого центра.

АМБ отчитывается о проделанной работе Конгрессу США. В случае выявления нарушений со стороны сети ЦРП проводится более детальная ревизия с привлечением независимых экспертов. Если подтверждается факт финансовых нарушений, вопрос рассматривается согласно соответствующему законодательству.

Таким образом, ЦРП представляет собой сеть общественных организаций, в состав которой входят АМБ, университеты, а также (в некоторых случаях) торгово-промышленные палаты, власти штатов и местная администрация, НПО и частный бизнес. В США действуют более 1000 ЦРП. В целом, деятельность сети ЦРП направлена на поддержку малого бизнеса и предполагает обучение, консалтинг, техническую помощь, содействие в поиске источников финансирования, подготовке документов для участия в госзакупках, а также определение и урегулирование общих проблем малого бизнеса в регионе.

ЦРП не получают прямые доходы и прибыль, и их деятельность нацелена на достижение косвенных результатов в виде получения налогов от малого бизнеса и создания новых рабочих мест.

Незначительные доходы ЦРП получают от тренингов и семинаров для предпринимателей. Полученные средства идут на оплату услуг преподавателей и аренду помещений. Привлекаемые преподаватели и консультанты ЦРП должны обязательно иметь опыт собственного предпринимательства.

Основной акцент ЦРП делают на обучение населения навыкам предпринимательства и ведения бизнеса, поиск источников финансирования и предоставление консультаций по расширению действующего бизнеса.

Услуги, предоставляемые ЦРП, можно подразделить на 7 основных направлений:

— обучение и консультации населения в сфере ведения бизнеса. ЦРП набирают группы людей, желающих начать свое дело или бизнес, предоставляют им стандартные бизнес-планы, обучают необходимым процедурам для открытия бизнеса, обучают делать расчеты и проводить технико-экономическое обоснование бизнеспроекта;

— содействие в получении данных по маркетинговым исследованиям, экономическим прогнозам, тенденциям рынка, рынкам сбыта и поставщикам;

— содействие в подготовке документов для участия в конкурсах по государственным закупкам, подготовке сертификатов и прохождении аккредитации в списке участников реализации государственных заказов;

— содействие в доступе к участию в программах правительства по поддержке малого бизнеса;

— содействие в поиске источников финансирования;

— содействие в подготовке документов и оформлении заявок на получение финансовой помощи и финансирования, предоставляемых финансовыми и кредитными организациями;

— сопровождение бизнеса: постоянные консультации, семинары, тренинги по интересующим темам.

Необходимо отметить, что ЦРП не предоставляют бухгалтерские и юридические услуги. Если говорить об отдаче от деятельности ЦРП, то в АМБ убеждены в их высокой эффективности. Согласно статистическим наблюдениям, осуществляемым АМБ, 1 доллар инвестиций в ЦРП приносит прибыль в виде поступлений в бюджет от деятельности МП в размере от 2 до 19 долларов, в зависимости от штата. Кроме того, из 5 субъектов малого бизнеса, получивших обучение в ЦРП, четыре сохраняют свой бизнес на протяжении первых 5 лет, тогда как, согласно статистике АМБ, из 5 субъектов малого предпринимательства, начавших бизнес самостоятельно, только одному удается просуществовать хотя бы пять лет.

Подводя итоги, можно сказать следующее. Соединенные штаты Америки, демонстрируют наиболее развитые системы поддержки малого и среднего бизнеса в мире, насчитывая в своей истории десятилетия поисков структуры и функций поддержки. Заслуживает особого внимания централизация этой поддержки в форме АМБ, развитая региональная структура АМБ и особенно — использование местных университетов как мест базирования ЦРП.

Более половины инноваций, более 2/3 национальной рабочей силы задействовано в малом и среднем предпринимательстве США. Малое и среднее предпринимательство сыграло решающую роль в оздоровлении экономики страны.

2.2 КАК ГОСУДАРСТВО ПОДДЕРЖИВАЕТ МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В ЕВРОПЕ

Опыт ведущих экономик Евросоюза подтверждает, что развитие малого и среднего бизнеса ведет к повышению уровня экономики государства в целом и в конечном итоге ведет к повышению благосостояния его граждан. Преимуществом малого и среднего бизнеса является его мобильность и гибкость, которые позволяют быстро реагировать на изменяющиеся общественные потребности и адаптироваться к переменным условиям, подъемам, спадам, кризисам и отрицательным явлениям.

Современный мир характеризуется многообразием потребностей людей, намного более широким, чем потребности в пище, одежде, жилище и других базовых ценностях. Возникновение и внедрение в практику и сознание общества — это практически всегда результат инноваций. Малому и среднему предпринимательству проще проявлять дух пионеров, изобретателей, придумывающих и продвигающих новое в образ жизни людей и делающих эти инновации обыденностью в следующие десятилетия.

Европа — это много государств с довольно различными подходами к делу, и найти общие черты и особенности поддержки малого и среднего бизнеса в Европе — довольно сложная зада-

ча, в отличие от выше описанной истории и практики такой поддержки в США.

Общая для всех государств Европы задача в последние годы — сохранение малого и среднего бизнеса как места работы большой части населения в условиях коронавируса Covid-19.
Пандемия коронавируса заставила многие правительства ввести карантин, ограничить работу компаний и организаций. Одна из самых пострадавших отраслей — малый и средний бизнес, на котором в значительной степени держится экономика многих стран. Лишь небольшое число таких фирм может протянуть без заработка до конца ограничительных мер, к тому же неизвестно, сколько времени уйдет на восстановление после того, как они будут сняты.[1]

«Компании и самозанятые должны получить как минимум частичную компенсацию дохода, потерянного из-за мер изоляции, введенных правительствами. Это можно рассматривать как аналог страховой выплаты за ущерб в результате природной катастрофы. Иначе бизнес окажется под грузом дополнительных долгов, которые значительно замедлят восстановление экономики после снятия ограничений», — считает Ив Бонзон из банка Julius Baer. Он даже считает, что государство может в качестве одноразовой меры перевести соответствующим компаниям средства на арендные платежи — это было бы «в общих интересах».

Швейцария

Власти страны вместе с банками в самом начале пандемии, в марте 2020 года, подготовили программу помощи малому и среднему бизнесу в рекордно малый срок, буквально за четыре дня. В ней принял участие 121 банк, и за первую неделю работы было выдано более 15 млрд франков ($15 млрд) более чем

[1] https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2020/04/08/827470-pomogayut-malomu-biznesu

76000 компаний. Пакет антикризисных кредитов малому бизнесу еще на 20 млрд. швейцарских франков был представлен 25 марта 2020 года. Позднее Берн объявил, что увеличит его размер до 40 млрд франков.

Программа состоит из двух пунктов. Во-первых, компании могут попросить срочный беспроцентный заем на сумму до 10% от их годовой выручки, но не более 500000 франков. Эти кредиты полностью гарантированы правительством. Нужно лишь подать заявление. Во-вторых, можно получить кредит на сумму до 20 млн франков; его также выдаст банк, но 85% гарантировано правительством и ставка по этой части составляет 0,5%. Оставшиеся 15% кредита — деньги банка по рыночной ставке.

Великобритания

В первом квартале 2020 года, по мере стремительного развития пандемии коронавируса, были приняты четыре пакета мер, которые предназначались в помощь компаниям и работникам, чтобы пережить кризис. Они составили около 60 млрд фунтов ($75 млрд). Плюс госгарантии по кредитам на 330 млрд фунтов, что эквивалентно 15% ВВП Великобритании.

Данная цифра особенно отчетливо демонстрирует понимание того факта, что поддержка даже на суммы в тысячи фунтов на одного жителя страны обойдется государству и его министерствам дешевле, чем если бы потребовалось брать семьи всех этих людей на государственное обеспечение.

Так работодатели Великобритании получили возможность подать заявку на правительственный грант, который покрывал 80% зарплаты временно оставшихся без работы сотрудников — до 2500 фунтов в месяц. В результате меры господдержки остающихся без работы или попадающих под сокращенный график работы сотрудников малых и средних предприятий Великобритании позволили в 2020 году в течение всего года сохранять свой совокупный доход в виде сокращенной зарплаты и компенсационных выплат на уровне 80% обычной зарплаты

за предыдущие три года, что позволило смягчить удар кризиса экономики в результате пандемии и избежать социальных потрясений.

МСБ позже, в 2020 и 2021 годах получил возможность участвовать в госпрограмме кредитования компаний, деятельность которых была вынужденно приостановлена. Так, во 2 квартале 2020 года получили кредитов и пособий на сумму более 3,5 млрд фунтов.

Однако проблема возникла в связи с тем, что некоторые банки стали требовать от предпринимателей предоставить личные гарантии или обеспечение. То есть, по версии банков, кредит выдается на сумму от 25 000 до 5 млн фунтов, государство гарантирует банку возврат 80%, если заемщик не сможет расплатиться. Но «кредиторы могут потребовать обеспечение», указывала UK Finance (бывшая Британская банковская ассоциация). Barclays предупредил клиентов, что потребует предоставить личные гарантии для доступа к госпрограмме кредитования, HSBC тогда сообщил BBC, что сделает это для сумм свыше 100 000 фунтов. Однако Royal Bank of Scotland, который также владеет крупной розничной банковской сетью NatWest, ничего не просил, что было характерным поведением, различным для разных банков в 2020 году.

Действия банков вызвали критику бизнеса и законодателей. Представитель министерства финансов Стив Барклей заявил в парламенте: правительство не предполагало, что банки смогут также требовать обеспечение по госкредитам.

Подводя итоги краткого обзора государственной стратегии развития МСБ в Великобритании, можно утверждать, что она направлена на достижение следующих основных целей:

· повышение культуры предпринимательства и деловых отношений;

· активизация процессов зарождения новых предприятий, создание условий для их ускоренного развития и дальнейшего роста;

· улучшение доступа к финансовым ресурсам;

· развитие предпринимательства в депрессивных районах и в отдельных социальных группах (женщины, национальные меньшинства, инвалиды и др.);

· привлечение предпринимателей к активному использованию государственных служб (информация, маркетинг, госзаказы, финансирование, экспорт и др.);

· разработка более эффективных мер государственной политики и регулирования предпринимательской деятельности, способствующих развитию МСП.

Германия

В Германии все начинающие предприниматели имеют возможность получить льготные кредиты от государства в размере 50 тыс. евро со сроком погашения в течение 20 лет. Инновационная и научная деятельность очень активно поддерживается государством, за осуществление такой деятельности государство компенсирует расходы субъектам МСП в сумме до 40 тыс. евро. Коммерческое сотрудничество между МСП и высшими учебными заведениями неуклонно развивается. Сегодня в Германии более 80% выпускников начинают свою профессиональную деятельность на малых предприятиях.

Из-за различных льгот для МСП, низкой арендной платы за них крупные немецкие компании часто делятся на несколько частей, так как в этом случае происходит значительное снижение затрат, а такие самостоятельные части крупных компаний становятся чрезвычайно привлекательными для иностранных инвесторов, объем инвестиций которых достигает около 250 млрд. евро в год.

Направления развития поддержки малого и среднего бизнеса в Германии таковы. Основной принцип поддержки германского кластерно-сетевого подхода — это упор на следующие рыночные механизмы:

приоритет на самостоятельность малого и среднего предпринимательства, а не государственную поддержку;

уход с рынка неэффективных предприятий;

кредитоспособность как основное требование для оказания государством финансовой помощи малому и среднему предпринимательству.

Франция

Во Франции управление поддержкой малого и среднего предпринимательства возложено на государственную организацию OSEO. Посредством данной организации правительство Франции финансирует малые инновационные проекты. Организация выступает гарантом и поручителем по кредитам, выданным малым и средним предприятиям банками-партнерами.

Особое внимание стоит уделить программе NACRE, учрежденной Министерством экономики, промышленности и занятости. Программа предоставляет беспроцентные кредиты и экспертную поддержку определенным проектам. В основном, это социальные проекты, направленные на создание или восстановление компаний в течение первых трех лет после начала их деятельности.

NACRE в 2020—2021 году стала одной из основных государственных структур, которые организовали государственную финансовую, в первую очередь, поддержку предприятиям малого и среднего бизнеса в условиях ограничения деятельности при пандемии коронавируса.

Правительство Франции расширило возможность упрощенной регистрации предпринимателей с присвоением им статуса самозанятого. Следует отметить, что во Франции особое внимание уделяется безработным, пожелавшим открыть свое дело. Существует особая система поддержки, главным принципом которой является освобождение нового предпринимателя от всех видов налогов на три года, а также на год от выплат в социальные фонды. Кроме того, предприниматели во Франции, открывшие свой новый бизнес в слаборазвитых с точки зрения экономики районах страны, получают особую льготу от государства в виде полного освобождения от выплат в фонды социальной защиты.

Эти меры позволили части работников малого и среднего бизнеса перерегистрироваться в качестве самозанятых работников и временно освободиться от бремени платежей в налоговое ведомство и социальные фонды, что существенно облегчило их экономическое положение во время кризиса.

Италия

В Италии активизация развития малых и средних предприятий началась в 1950-х гг. в связи с вступлением в Европейское экономическое сообщество, а также в целях дальнейшего экономического развития и обеспечения высокой конкурентоспособности национальной продукции на мировом рынке. С начала 1970-х гг. в Италии начала проводиться политика создания и развития новых промышленных регионов. Для ускорения развития малого и среднего бизнеса были созданы бизнес-инкубаторы. Появилась также потребность в реструктуризации уже имевшихся крупных производств для увеличения их гибкости и приспособляемости к изменяющимся экономическим условиям. Процесс структурной перестройки крупных компаний привел к уменьшению вертикальной интеграции и расширению горизонтальных связей. Это позволило расширить производственную и технологическую специализацию.

Одновременно возрастает роль отдельных видов производств. Сейчас в Италии в малом бизнесе сосредоточено свыше 70% всего занятого населения, причем большая часть работают на предприятиях, где трудится менее 50 человек и только 35% занято — на крупных предприятиях. Промышленные предприятия сектора малых и средних предприятий обеспечивают около 37% добавленной стоимости продукции крупных предприятий. Такие сдвиги в промышленности достигнуты в значительной мере благодаря реформированию крупных предприятий с выделением из них малых и средних предприятий.

Начиная с 1952 г. развитию малых и средних предприятий в Италии способствовало мощное правовое сопровождение, которое постоянно совершенствуется. К настоящему вре-

мени только в этой сфере принято свыше 42 основополагающих законов, а также целый комплекс программ, направленных на развитие МСП и на оздоровление экономики страны. В реорганизации промышленности и развитии малых и средних предприятий огромная роль принадлежит законодательству государства. К основным мерам государства следует отнести:

— совершенствование технологий и развитие НИОКР, создание консорциумов из институтов, малых, средних и крупных предприятий с участием местных органов власти для совместных исследований и технического сотрудничества;

— развитие производственно-технологической кооперации в этом секторе;

— обеспечение сотрудничества малых предприятий с крупными предприятиями, особенно в промышленных районах на северо-востоке страны;

— обеспечение международной конкурентоспособности итальянской продукции путем поддержки этого сектора предприятий, производящих экспортную продукцию;

— создание сферы коммерческих и производственных услуг, способствующих повышению качества и конкурентоспособности итальянской продукции;

— экономическое возрождение и поддержка регионов в интересах ЕС;

— совершенствование и развитие профессионального обучения.

Государственное обеспечение развития и поддержки малого и среднего предпринимательством в Италии можно охарактеризовать следующими показателями:

— доля МСБ в ВВП страны 55%, или 1.1 трлн. евро (2019—220),

— доля МСБ в общей занятости 71%,

— доля МСБ в общей численности предприятий> 99%,

— доля расходов на государственную поддержку МСБ — менее 0.5% ВВП.

Мощное и всестороннее правовое и ресурсное обеспечение развития МСП позволили в короткие сроки обеспечить Италии достойное место в группе самых развитых стран мира.

Государственная политика в отношении предпринимательства постоянно совершенствовалась с ростом понимания социально-экономической значимости сектора, что подтверждается последовательностью принятия некоторых правовых актов, направленных на расширение возможностей для роста и развития сектора:

«О содействии в приобретении нового оборудования»;

«О кредитовании и страховании экспорта»;

«О создании экспортных консорциумов МСП»;

«О создании Фонда технологических инноваций и Фонда ремесленнических проектов»;

«О создании совместных предприятий за рубежом с участием итальянских МСП»;

«О помощи начинающим предприятиям и стимулировании реинвестирования прибыли».

Позднее была значительно расширена компетенция регионов как в части правового обеспечения предпринимательства, так и в создании, развитии и управлении инфраструктурой поддержки (учебные и информационные центры, бизнес-инкубаторы, технопарки и др.), выведенной из под непосредственного контроля соответствующих министерств.

Государственная стратегия развития малого и среднего бизнеса определена законами и рядом других правовых актов, направленных на:

содействие экономическому развитию регионов (особенно южных);

поддержку развития НИОКР и трансферт новых технологий;

повышение конкурентоспособности продукции этого сектора на мировых рынках;

развитие производственно-технологической кооперации в рамках территориально-производственных комплексов с большим количеством малых и средних предприятий;

содействие интернационализации итальянских МСП;

помощь в формировании стартового капитала для молодых предприятий.

Базовые государственные программы и территориальная инфраструктура поддержки и развития МП в Италии:

— технические (обучение и консультации),

— программы финансовой поддержки,

— программы помощи в развитии экспорта,

— инновационные программы,

— программы сокращения административных барьеров,

— специальные региональные программы, в особенности развития юга Италии.

Стимулирование экспорта продукции малых предприятий

Общим для стран Европы, а также США, является стимулирование экспорта продукции малых предприятий. Оно имеет свои особенности, включая дополнительные меры поддержки и адресность поощрения, предназначенную только малым предприятиям. В отличие от форм кредитования малого бизнеса субсидирование применяется реже.

В бюджетах США, Великобритании, Франции, Италии и других стран ежегодно предусматриваются средства на кредитование экспорта. Наряду с государственным кредитованием серьезную поддержку малому предпринимательству оказывает система государственного страхования экспортных кредитов. Так как частные страхователи рассматривают малые предприятия как источники повышенного риска, создаются страховые фонды на государственном и региональном уровнях.

Предприниматели разных стран объединяются в различные юридические и общественные структуры для поддержки собственных позиций и стимулирования дальнейшей работы. Например, существует Круглый стол CAUX (CAUX Round Table) международная организация руководителей бизнеса, целью которой является продвижение деловой этики: развитие добрососедства, взаимопонимания и сотрудничества, корпоративной

ответственности за экономическую и социальную стабильность. Он разработал и принял Декларацию «Принципы международного бизнеса» для выработки мирового стандарта поведения организаций в сфере бизнеса.

Работает Европейский деловой конгресс для содействия экономическому сотрудничеству в регионе ОБСЕ по защите прав и интересов его членов и оказания помощи фирмам в повышении эффективности их деятельности. Существует большое количество союзов предпринимателей, целью которых в том числе являются вопросы стандартизации продукции, организации консультационных служб, подготовки кадров, ведения отраслевой статистики и др. Союзы предпринимателей представляют правительству свои предложения по проведению выгодной для фирм налоговой политики, предоставлению фирмам-экспортерам экспортных и других субсидий, защите рынка от иностранной продукции посредством высоких пошлин, предоставлению гарантий экспортных кредитов и т. д.

Как метод взаимодействия предпринимательских и властных структур существуют группы лоббирования, которые предполагают оказание влияния на принятие подготовленных решений государственных органов.

Считается, что предпринимательские союзы Великобритании связаны с государственной властью более тесно и представлены в парламенте значительнее, чем американские союзы в Конгрессе США.

Эти группы лоббирования выполняют весьма широкий диапазон функций:

· экономические, отражающие интересы предпринимателей, касающиеся конкретных законов, выделения кредитов, субсидий и дотаций, с выдачей квот и лицензий;

· регулирующие, предполагающие направления в соответствующие органы различных требований, планов, программ, проектов;

· оказание поддержки предпринимателям по защите от обвинений в коррупции, бюрократизма, составление полит-

экономических прогнозов развития хозяйственной конъюнктуры, содействие в поиске партнеров и других вопросах предпринимательства.

В государственной политике зарубежных стран развитие малого предпринимательства давно и прочно занимает ключевое, перспективное место в развитии каждого государства. Это видно из разнообразия предоставления возможностей малым предприятиям в каждой отдельно взятой стране, а также по вопросам поддержки и стимулирования развития малого бизнеса. Малый бизнес является платформой развития каждой страны, так как вбирает основную массу населения в реализацию экономико-социальных программ развития государства.

Программа гарантированных кредитов малым и средним предприятиям

Еще один общий для стран Европы, а также США, это программа гарантирования кредитов для МСБ. Доступ к финансированию малых и средних предприятий обеспечивается правительственными органами разных уровней власти, кредитно-финансовыми институтами. Банки, различные фонды, финансовые и инвестиционные компании являются главными источниками финансирования малых и средних предприятий. К числу важнейших инициатив в этом направлении можно отнести следующие меры.

Программа гарантированных кредитов малым предприятиям для обеспечения финансовой поддержки платежеспособным предприятиям, которые по различным причинам не могут получить финансирование из традиционных источников. Согласно данной программе кредиторы получают правительственную гарантию от 70% до 85% кредита для соответствующих предприятий. Вариации в размере гарантии отражают приоритеты местных властей в поддержке малых предприятий на различных территориях.

Создание фондов венчурного капитала направлено на стимулирование инвестиций в мелкие и средние компании, незаре-

гистрированные на бирже. Такие инвесторы освобождаются от уплаты налогов, и сами фонды пользуются определенными налоговыми льготами. Например правительство Великобритании оказывает содействие в создании региональных и конкурентных фондов,

с помощью которых предоставляется финансирование малым и средним предприятиям на конкурсной основе.

Ряд программ и инициатив объединены в единые фонды, ориентированные на повышение конкурентоспособности и экономическое восстановление определенных территорий. В рамках этих фондов малым предприятиям оказывается как непосредственная поддержка, так и техническая помощь в виде программ обучения.

Услуги по консультированию и технической поддержке имеют важное значение для устойчивого развития малых и средних предприятий. На всей территории Великобритании малым предприятиям предоставляется широкий ассортимент консультативных услуг и различных видов и техническая помощи. Центральное правительство помогает создать сеть советов по обучению и предпринимательству. Их директора привлекаются из частного сектора, при этом в правление таких советов входят представители местной власти и местной системы образования. Советы получают средства от центрального правительства и играют решающую роль в распределении средств на конкурсной основе из различных фондов. Советы несут ответственность за обеспечение финансируемых государством курсов обучения в подведомственных им районах, а также играют ведущую роль в программах экономического восстановления и стратегическом планировании бизнеса. Центральное правительство передало советам управление рядом государственных программ и направлений деятельности по поддержке этого сектора, в том числе консультативные услуги (по телефону, по сетям интернета, а так же обслуживание опытными консультантами из числа вышедших на пенсию бизнесменов). Консультации проводятся по вопросам:

· распределения займов и субсидий предприятиям, которые пользуются услугами консультантов, например, для создания новых видов продукции, улучшения маркетинга, расширения экспортной деятельности;

· выплаты субсидий начинающим предпринимателям и их обучение. Субсидия обычно представляет собой еженедельную выплату в течение одного года.

Роль советов по обучению и предпринимательству в последнее время изменилась, и сейчас их деятельность больше направлена на стратегическое планирование экономического возрождения на основе активного изучения предприятий и рынка в рамках местной экономики. На региональном уровне Советы поддерживают один из банковских кредитных фондов, а некоторые предлагают собственные программы предоставления займов малым предприятиям.

Предоставление консультативных услуг малым предприятим и их поддержка были переданы в ведение новой сети под названием Business Link (BL). Эта сеть финансируется преимущественно центральным правительством и курируется местными торгово-промышленными палатами, советами по обучению и предпринимательству и другими органами, представляющими интересы работодателей. Business Link предоставляет собою единый информационный центр для ответа на любые возникающие у предпринимателей вопросы. В этой связи проведена рационализация деятельности всей системы поддержки малых и средних предприятий, что привело к закрытию многих местных агентств помощи малым предприятиям. Некоторые из них сохранились как специализированные консультативные службы, предоставляющие помощь предприятиям, владельцы которых относятся к национальным меньшинствам. Другие являются субподрядчиками советов по обучению и предпринимательству. Услуги информационной и общеконсультативной службы сети Business Link предлагаются предприятиям бесплатно. Специализированное консультирование и диагностические услуги обычно предоставляются за плату.

2.3. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

В настоящее время в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации предпринимательская деятельность предполагает самостоятельную, осуществляемую на свой риск деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Предпринимательство — это система хозяйствования, основой которой выступает комплекс природных, материально-технических, трудовых и интеллектуальных ресурсов, объединенных для получения предпринимательского дохода на инновационной и рисковой основе.

Выделяют следующие виды малых и средних предприятий (МСП).

1. Малое предприятие — это фирма, которая не доминирует в своей области, а ее хозяин — независимый владелец, осуществляющий руководство малым числом подчиненных в сравнении с другими фирмами той же отрасли.

2. Микропредприятия относятся к очень небольшому бизнесу. Они часто включают единоличного владельца, редко двух собственников, а также сферу семейного бизнеса. Большинство микропредприятий имеет незначительный капитал, обладает ограниченными техническими и бизнес-навыками. При этом большинство таких предприятий демонстрируют жизнеспособность малого предпринимательства.

3. Средние предприятия проходят по границе малых и крупных фирм. Как правило, под средним понимают предприятие, которое управляется менеджером, находящимся под контролем собственников-акционеров, и подпадает под верхнюю границу предельных значений, установленных для малого предпринимательства. К малому и среднему предпринима-

тельству относятся зарегистрированные в установленном порядке:

граждане (в качестве индивидуальных предпринимателей или в качестве глав крестьянских (фермерских) хозяйств);

потребительские кооперативы и коммерческие организации (кроме государственных и муниципальных унитарных предприятий).

Критерии, которым должны соответствовать субъекты малого и среднего предпринимательства. Субъекты малого и среднего предпринимательства должны соответствовать трем критериям.

Участие в капитале для юридических лиц.

Суммарная доля субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не должна превышать 25% в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) юридических лиц. Исключение составляют активы акционерных инвестиционных фондов, закрытых паевых инвестиционных фондов и инвестиционных товариществ.

Доля участия в капитале иностранных юридических лиц, одного или нескольких юридических лиц, не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 49% каждая. Исключение составляют хозяйственные общества (хозяйственные партнерства), деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые принадлежат следующим видам учредителей:

бюджетным, автономным научным учреждениям;

бюджетным учреждениям, автономным учреждениям, образовательным организациям высшего образования;

юридическим лицам, учредителями (участниками) которых являются юридические лица, включенные в утвержденный Пра-

вительством Российской Федерации перечень юридических лиц, предоставляющих государственную поддержку инновационной деятельности при условии соответствия определенным критериям.

Исключение также составляют юридические лица, получившие статус участника проекта.

По средней численности работников.

Средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать:

от 101 до 250 человек включительно для средних предприятий;

до 100 человек включительно для малых предприятий, в том числе до 15 человек для микропредприятий;

Средняя численность работников микропредприятия, малого предприятия или среднего предприятия за календарный год определяется с учетом всех его работников, в том числе работников, работающих по гражданско-правовым договорам или по совместительству с учетом реально отработанного времени, работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений.

По выручке от реализации товаров (работ, услуг).

Выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать установленную Постановлением Правительства «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» от 13 июля 2015 г. №702:

для микропредприятий — 120 млн рублей;

для малых предприятий — 800 млн рублей;

для средних предприятий — 2000 млн рублей.

Категория субъекта малого или среднего предпринимательства определяется в соответствии с наибольшим по значению условием из установленных критериями. Например, если индивидуальный предприниматель, крестьянское (фермерское) хозяйство, юридическое лицо (ОАО, ЗАО и т.д.), удовлетворяющее критерию 1, имеет среднюю численность работников 15 человек, а выручку от реализации или балансовую стоимость активов 500 млн рублей, такой субъект экономической деятельности попадает в категорию «среднее предприятие».

Или, наоборот, если выручка от реализации или балансовая стоимость активов у субъекта экономической деятельности менее 60 млн рублей, а средняя численность работников свыше 250 человек, то такой субъект не попадает под понятие даже среднего предприятия, т.е. является крупным предприятием.

Категория субъекта малого или среднего предпринимательства изменяется только в случае, если значения, указанные в критериях 2 и 3, изменяются в течение двух календарных лет, следующих подряд один за другим.

В отличие от предприятий малого бизнеса, компании крупного и среднего бизнеса не обладают правовым статусом. Средний бизнес находится посредине между крупным и малым и является их промежуточной прослойкой. Компании среднего бизнеса помогают регулировать организационные, правовые вопросы, возникающие между фирмами крупного и малого бизнеса, т.е. средний бизнес формирует разные по оформлению и форме связи с малым и крупным бизнесом.

Малые предприятия состоят из неоднородных субъектов хозяйственной деятельности, которые в совокупности выступают в виде некой целостности и формируют определенную систему экономических отношений. Но эта целостность достаточно условна, отсюда возникает необходимость классифицировать малые предприятия по различным признакам, что дает возможность сделать выводы, касающиеся общей характеристики данного сектора экономики.

Малые и средние предприятия классифицируются следующим образом:

1) по форме собственности: частные; государственные; муниципальные и иные;

2) по целям деятельности: коммерческие; некоммерческие предприятия;

3) по отраслевой принадлежности: промышленные; сельскохозяйственные; транспортные; строительные и др.;

4) по размерам: крупные; средние; малые;

5) по характеру деятельности (стадиям жизненного цикла продукта): исследовательские; проектные; конструкторские; производственные; сбытовые и другие предприятия;

6) по структуре деятельности: специализированные, производящие ограниченную номенклатуру товаров; диверсифицированные, производящие широкую номенклатуру товаров и работающие на разных рынках;

7) по отношению к происхождению капитала: национальные; иностранные; смешанные предприятия.

К субъектам малого предпринимательства относятся внесенные в Единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, удовлетворяющие следующим условиям.

Для юридических лиц — суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать 25% (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестици-

онных фондов); доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 25%.

Средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать 100 человек включительно; среди малых предприятий выделяются также микропредприятия — до 15 человек.

Выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации.

Балансовая стоимость активов устанавливаются Правительством Российской Федерации один раз в пять лет с учетом данных сплошных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства, которые проводятся один раз в год.

Внешняя среда включает в себя все то, что окружает субъект малого предпринимательства и влияет на результаты его деятельности. Поскольку это влияние различается по силе, направленности и последствиям для деятельности субъектов малого и среднего бизнеса целесообразно выделять дальнюю и ближнюю внешнюю среду.

Дальняя внешняя среда состоит из элементов, составляющих общеэкономическую, правовую, научно-техническую, технологическую, социально-демографическую, политическую и природно-климатическую сферы страны, в которой ведет или предполагает вести деятельность рассматриваемый субъект малого и среднего бизнеса.

Под инфраструктурой малого предпринимательства понимается совокупность производственных, экономических, социальных и природных элементов среды, предназначенных и ис-

пользуемых для обеспечения деятельности субъектов малого и среднего бизнеса.

К основным элементам внешней среды субъектов малого и среднего бизнеса относятся: органы законодательной власти (федеральные, региональные, муниципальные); органы государственного и муниципального управления; контрольно-надзорные и фискальные органы; финансово-кредитные институты, инвесторы, займодавцы; страховые организации; инфраструктура поддержки и развития (бизнес — инкубаторы, бизнес — центры и т.п.); консалтинговые, аудиторские фирмы; потребители; поставщики ресурсов (сырья, оборудования, трудовых ресурсов) и услуг (транспорт, коммунальные услуги); конкуренты; посредники; средства массовой информации; общественные и политические организации; криминальные структуры; объекты окружающей природной среды.

К основным элементам внутренней среды относятся: предприниматель — как личность; наемные работники; система управления бизнесом; ресурсное обеспечение; технологии и оборудование.

В РФ формирование МСП как отдельного сектора экономики является первостепенной задачей, которой придается огромное значение, становление данного сектора экономики способствует развитию инновационных технологий, увеличению здоровой конкуренции, расширению ассортиментного перечня товаров и услуг на потребительском рынке страны, увеличению внутреннего рынка труда, росту собственных доходов регионов страны вследствие увеличения обязательных налоговых платежей.[1]

Согласно Федеральному Закону от 24.07.2007 г. №209-ФЗ (с изменениями) «О развитии малого и среднего предпринима-

[1] http://ma123.ru/wp-content/uploads/2020/07/
%D0%9A%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE-2-2020.pd

тельства в Российской Федерации» Министерство экономического развития Российской Федерации определено федеральным органом, которому поручено осуществлять общегосударственную политику для развития сектора МСП в экономике страны. Среди основных его задач можно выделить следующие:

— нормативно-правовое регулирование в области развития МСП;

— помощь отечественным производителям товаров;

— содействие со стороны государства в результативной деятельности предприятий МСП и расширении данного сектора в народном хозяйстве.

В Российской Федерации большое значение придается помощи субъектам МСП, которая оказывается в виде разносторонних форм поддержки, сущность которых сводится к участию субъекта МСП в федеральных программах:

— дотационная помощь. Осуществляется на безвозмездном принципе. Субъект МСП должен отвечать всем заявленным условиям, которые указаны в программе. Сумма дотаций варьируется от 60 тыс. руб. до 20 млн. руб. Предоставленная помощь должна иметь целевое назначение,

— предоставление льготного кредитования. Программа льготного кредитования крупными банками с государственным участием для субъектов МСП для развития своего бизнеса под низкую процентную ставку, Оформление субъектом МСП в банке кредита, а затем получение субсидии в объеме процентной ставки. Оформление на небольшой срок микрозайма на сумму от 10 тыс руб. до 100 тыс. руб. под 5—10% годовых, при этом микрозайм должен финансово обеспечиваться (основные фонды, материальные активы).

— оформление льготного кредита, обратившись в гарантийный фонд за поручительством.

— организация выставочных и ярмарочных мероприятий. Бесплатное размещение продукции собственного производства на торговых и выставочных площадках, сокращая производи-

телям расходы на аренду мест и стендов на ярмарках и выставках.

— предоставление бесплатных консультаций. Создание сайтов с бесплатным доступом на официальном государственном и местном уровнях для обеспечения субъектов МСП актуальными сведениями в сфере предпринимательства. Предоставление фондами и центрами по развитию бизнеса консультаций субъектам МСП по вопросам взаимосвязи с государственным аппаратом.

— обучение ведению бизнеса. Бесплатное проведение лекций, тренингов, семинаров, конференций и т.п., на которых обучают на практике ведению бизнеса,

— предоставление на льготных условиях земли и недвижимости. Аренда у государства земельных участков или недвижимость по сниженной стоимости. Партнерами государства для поддержки МСП могут выступать: венчурные и инвестиционные фонды, школы бизнеса, общественные организации, банки и другие.

Конкурсные федеральные программы являются фундаментом государственной поддержки МСП. Участвуя в них, субъект МСП может получить определенную финансовую помощь. Ответственность за реализацию таких программ возложена на государственную организацию — Фонд содействия инновациям с представительствами в разных регионах страны.

На территории РФ действуют индивидуальные муниципальные программы, в которых каждый регион самостоятельно определяет условия поддержки МСП, исходя из особенностей региона и с учетом своего бюджета, финансирование происходит в виде грантов, льготных кредитов, субсидий, налоговых каникул и др. Приоритетами в направлениях государственной поддержки муниципальных программ являются компании, занимающиеся инновационной деятельностью. Также, поддержка распространяется на приобретение высокотехнологичного оборудования, создание технопарков и повышение квалификации сотрудников.

В РФ проблеме государственной поддержки сектора МСП в экономике страны в целом уделяется значительное внимание, государственный аппарат на постоянной основе проводит мероприятия, способствующие развитию данного сектора. Так, запланированная доля МСП в структуре ВВП страны на 2019 год в размере 22,9% достигнута, доля экспортной продукции, производимой субъектами МСП была запланирована в 8,8%, а фактически составила 9,8%, количество субъектов МСП составляет 19,6 млн чел., как и было, запланировано.

Однако в экономически развитых странах мира доля МСП в структуре ВВП стран значительно выше, чем в РФ. В связи с этим стимулирование развития МСП представляется особенно важным в современных условиях.

Несмотря на прилагаемые усилия со стороны государства для поддержки сектора МСП, ситуация в российском малом бизнесе все еще характеризуется разрывом между стремлением большинства субъектов хозяйствования достичь ощутимых целей, мотивируя их заниматься бизнесом и реально добиваться результатов. Необходимо определить основные проблемы предпринимательства с учетом региональных отличительных черт страны. Решение этих проблем должно стать инструкцией по выбору направления эффективных политического и экономического курсов для развития сектора МСП.

2.4. ЕЩЕ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ГОСПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ВЕЛИКОБРИТАНИИ

К середине 90-х годов заметно снизилась конкурентоспособность Великобритании на международных рынках и в странах ЕС. Поэтому начиная с 1997 г. Правительство Великобритании предприняло ряд активных законодательных и организационных мер, позволивших уже к середине 2001 г. вывести страну на второе место среди 60 развитых стран по созданию наиболее благоприятных условий для развития предпринимательства. Среди

этих мер необходимо особо отметить создание в 2000 г. специального правительственного органа, ответственного за поддержку и развития малых и средних предприятий на национальном уровне — Национального агентства по обслуживанию малого бизнеса, ОМБ (The Small Business Service,SBS[1]). Это агентство структурно входит в состав Министерства торговли и промышленности, МТП (Department of Trade and Industry, DTI) и взаимодействует со всеми департаментами кабинета министров. Директор SBS подчинен министру DTI и может напрямую выходить на Государственного секретаря (главу Кабинета Министров) или на премьер-министра.

SBS отвечает за выполнение всех правительственных программ поддержки МСП. Основной целью SBS является создание такого положения в стране, при котором малое предпринимательство достигло бы расцвета и раскрыло полностью свой потенциал. Задачами SBS в основном являются:

· представление интересов и нужд в Правительстве;

· развитие и обслуживание первоклассной системы поддержки этого сектора, обеспечивающей ему высокую конкурентоспособность и прибыльность;

· пропаганда предпринимательства в обществе, особенно среди национальных меньшинств, неблагополучных или социально ущемленных групп населения.

Организационная структура SBS

Внутренним распорядком Кабинета Министров предписывается всем департаментам консультироваться с SBS на самых ранних стадиях разработки предложений по совершенствованию действующих и новых актов по регулированию предпринимательства. Это необходимо для оценки возможного воздействия на МСП, а также для выработки оптимальных условий и механизмов для реализации подобных актов. Таким образом,

[1] https://ridero.ru/link/4W5vU0QaHCi8zX

SBS помогает правительству понять потенциальные последствия для МСП от предлагаемых новых регулирующих актов, одновременно осуществляет эффективное консультирование правительственных чиновников, доводя до них мнение МСП по затрагиваемой проблеме. SBS также ведет постоянную работу в правительстве по согласованию упрощенных процедур при осуществлении ныне действующих регулирующих актов. SBS одновременно пропагандирует применение методов электронной коммерции в административной деятельности правительства. Для этого SBS тесно сотрудничает с казначейством, а также с налоговыми и другими фискальными органами, продвигая современные принципы оплаты труда в МСП.

SBS играет важную роль в развитии национальной системы поддержки МСП, включая совершенствование системы оказания услуг на основе структурной реорганизации местных органов Business Link путем внедрения прогрессивных методов обслуживания в новых структурах. Это предусматривает применение апробированных современных методов обслуживания по 55 бизнес-планам для 55 местных операторов Business Link. В частности, система обслуживания предпринимателей на местах должна соответствовать следующим требованиям:

· предоставление услуг во всем диапазоне потребностей МСП;

· предоставление услуг всем представителям местного предпринимательского сообщества;

· взаимодействие и интеграция в деятельность контактных центров Business Link и соответствующих интернет-сетей;

· посредничество при оказании предпринимателям услуг другими операторами.

Система обслуживания предпринимателей предусматривает создание обучающей сети, посредством которой местные операторы могут перенимать опыт других операторов в обслуживании клиентов.

Под эгидой Business Link открыт Контактный центр и создан его сайт, что дало возможность организовать множество

новых информационных каналов для всего сообщества МСП Великобритании. База знаний сформирована на основе деловой информации, системы данных из сетей Business Link, а также на основе результатов работы специалистов SBS с другими правительственными структурами. Сумма всех полученных знаний используется как для информирования политических деятелей, так и для выработки ключевых критериев системы обслуживания при оценке работы Контактного центра и сайта. Это дает возможность сформировать и приспосабливать систему предпринимательских услуг в соответствии с потребностями клиентов.

Контактный центр оказывает услуги предпринимателям ежедневно. Система обслуживания предпринимателей дает возможность непосредственно общаться с консультантами и, при необходимости связаться с местным оператором Business Link. Это позволяет осуществлять персональный контакт предпринимателей с консультантами. По мере расширения базы знаний операторы и агенты Контактного центра могут обслуживать большее число клиентов, так как постепенно освобождаются от рутинной работы. Сайт Центра (www.businesslink.org), работая круглосуточно 7 дней в неделю, содержит деловую информацию, руководящие и справочные материалы, формы документов и различные поисковые инструменты, необходимые для предпринимателей.

Контактный центр и сайт — основа для создания национальной клиентской базы (НКБ), которая доступна консультантам SBS и для просмотра и актуализации.

Другим ключевым моментом является улучшение качества консультаций, которые осуществляются непосредственно индивидуальными операторами Business Link. Развитие рынка труда является основной задачей МСП, и в этой связи SBS совместно с Business Link и программой Шлюз (Gateway) расширяют обслуживание МСП по подбору специалистов и рабочей силы. Кроме того активизированы усилия по расширению взаимодействия с другими обучающими программами и органи-

зациями, специализирующимися в развитии трудовых ресурсов.

Развитию международной торговли способствует тесное сотрудничество SBS с организацией «Торговые партнеры Великобритании» (Trade Partners UK) на национальном, региональном и местном уровнях. Кроме того, SBS обеспечивает такое положение, чтобы все правительственные организации, занятые внешнеторговой деятельностью, оказывали поддержку МСП. Это осуществляется в рамках деятельности Business Link.

Улучшение доступа к финансированию МСП происходит на основе тесного сотрудничества SBS с финансовыми рынками. Это позволяет, с одной стороны, операторам финансового рынка лучше узнать потребности МСП, а с другой стороны, даст возможность предпринимателям лучше понять различия в доступных типах финансирования и облегчает предпринимателям доступ к источникам финансирования. SBS разрабатывает новые финансовые источники, которые помогают ликвидировать острый недостаток финансирования для начинающих предприятий и быстрорастущих малых фирм. SBS консультируется с банками и другими частными финансовыми институтами в целях разработки нового эффективного государственного и частного финансового партнерства, базирующегося на правовой основе ЕС в финансовой поддержке МСП. Финансирование МСП стимулируется новой системой гарантий или механизмами совместного финансирования. Стоимость финансовых услуг не должна превышать тарифов Предпринимательского фонда (Enterprise Fund). Формальной целью является создание новых финансовых потоков, ликвидирующих недостаток финансирования для начинающих и ростущих малых предприятий.

Кроме того, SBS намерено по всей стране расширить сеть региональных венчурных фондов (regional venture capital funds), и эта инициатива уже одобрена ЕС. SBS также поддерживает и развивает систему экстренной финансовой помощи. Основываясь на изучении результатов реализации программы поддержки инновационной деятельности (Smart), SBS также на-

мерено и дальше развивать эту систему финансирования. Предстоят пересмотр и активизация деятельности «Системы гарантийных займов малым предприятиям» (Small firms loan guarantee scheme) с целью повышения эффективности его работы

Информационные и коммуникационные технологии — ИКТ (Information communication technologies — ICT). SBS будут активно продолжать взаимодействие с DTI и с другими правительственными органами в целях расширения системы совершения торговых сделок малыми предприятиями в режиме реального времени в сети Интернет и методами электронной торговли. В рамках национальной информационной сети UK OnLine операторы и консультанты Business Link несут полную ответственность за объективность рекомендаций, даваемых малым предприятиям по вопросам использования ИКТ и электронной коммерции. SBS в полной мере используют возможности системы UK OnLine для оказания деловых услуг в местных сетях Business Link для обслуживания предпринимателей. При этом широко используется система обратной связи для улучшения управления и в целом всей системы обслуживания предпринимателей с применением ИКТ.

SBS намерено участвовать в создании и обслуживании инкубаторов малого бизнеса для обеспечения благоприятных условий для успешного развития стартующих и растущих предприятий во всех регионах страны. В рамках инкубаторов будет применяться гибкая система арендной платы, и предприятиям будут представлены средства коммуникации, офисное оборудование, а также будут оказываться консультационные услуги и другие средства поддержки бизнеса. Для этой цели. был создан Фонд бизнес-инкубаторов (Business Incubation Fund).

В соответствии с решением Правительства. о дальнейшем развитии высокотехнологичных производств SBS будет продолжает активно поддерживать местные программы стимулирования создания новых МП.

SBS в целях улучшения снабжения малых предприятий поручил региональным агентствам развития (Regional Development Agencies, RDAs) ведение работ по организации и развитию сети поставщиков (материалы, оборудование, комплектующие, документация и др.) для малых предприятий, которые нуждаются в совершенствовании производства, обновлении номенклатуры изделий и совершенствовании технологий. К этой работе привлечены консультационные службы Business Link и Farm Business Advice Service. Кроме того, SBS тесно сотрудничает с различными профильными департаментами DTI в целях обеспечения наилучших возможностей для МСП в соответствии с их специализацией.

SBS активизирует свою деятельность по созданию в массовом сознании положительного представления о предпринимательской деятельности и пытается раскрыть сущность предпринимательства. Это позволяет привлечь внимание молодежи к предпринимательству и увеличивает их деловую активность. SBS разрабатывает идею предпринимательского обучения (enterprise education) в тесном взаимодействии с Департаментом образования и профессионального обучения (Department for Education and Skills, DfES) с целью внесения соответствующих изменений в национальную образовательную систему. В перспективе это позволит молодежи получить определенные преимущества и разовьет предприимчивость в применении их способностей и профессиональных навыков.

SBS гарантирует, что сеть Business Link предоставит всем желающим эффективные консультации, поддержит любых предпринимателей, обеспечивая легкую доступность всех видов услуг для широкой общественности. SBS совместно с Фондом возрождения (Phoenix Fund) продолжает практику применения специальных мероприятий и льгот, способствующих развитию предпринимательства в среде малорепрезентативных и малообеспеченных групп населения.

В этой связи SBS продолжает уделять внимание развитию предпринимательства этнических меньшинств и совместно с Форумом предпринимателей этнических меньшинств (Ethnic

Minority Business Forum, EMBF) ведет активную работу по преодолению специфических барьеров на пути развития этнического предпринимательства. Наряду с этим SBS сотрудничает с Женским союзом и другими общественными женскими организациями определяя причины, препятствующие становлению и развитию женского предпринимательства.

SBS намерено постоянно отслеживать тенденции в изменениях внешней среды МСП и в деятельности сектора МСП, что позволит оценить результативность намерений по превращению Великобритании в страну с самыми лучшими условиями для создания и развития предпринимательства. Одними из важнейших целей дальнейшего социально-экономического развития являются дальнейшее развитие предпринимательства, расширение инновационной деятельности и повышение производительности труда.

Руководящий Совет (Steering board) является управляющим органом SBS, осуществляющим всю организационную и оперативную деятельность SBS, однако он не несет ответственности ни за стратегию (политику), ни за исполнительную деятельность. Steering Board отвечает за менеджмент, планирование и исполнение функций SBS. Кроме того, он информирует DTI по следующим вопросам:

· о целях деятельности SBS и об уместности их корректировки в условиях изменяющихся обстоятельств;

· представляет общий корпоративный план работ SBS;

· представляет на утверждение министру торговли и промышленности перечень целей, мероприятий и специальных решений по их достижению, для обеспечения согласованной работы всех подразделений министерства;

· определяет масштабы деятельности, в которых SBS может выполнять эффективно свои функции, в соответствии со статусом SBS и корпоративным планом работ для достижения намеченных целей, включая те, которые определены DTI.

Управляющий совет собирается на заседания ежеквартально и имеет в своем составе:

· председателя — исполнительного директора отдела по предпринимательству и инновациям в DTI;

· членов правления:

· генерального директора SBS;

· директора отдела управления ресурсами DTI;

· руководителя группы предпринимательства при казначействе;

· старшего партнера бухгалтерской фирмы, обслуживающей SBS;

· исполнительного директора Совета по планированию;

· директора по кадровой работе кабинета министров;

· секретаря (работник плановой группы SBS).

Для обеспечения эффективной и устойчивой работы SBS всех семи директоратов у генерального директора имеются два заместителя. Центральный офис SBS расположен в Лондоне и, являясь агентством Министерства торговли и промышленности, размещен в помещениях этого министерства. SBS также имеет свои представительства во всех 9 регионах страны. Состав сотрудников SBS был подобран в основном из штата DTI, министерства образования, а других государственных и общественных организаций. Все сотрудники прошли предварительный 60 часовой курс обучения.

SBS постоянно ищет возможности нанять на службу высококвалифицированных специалистов с достаточным опытом работы. Деловые интересы штатных сотрудников SBS сосредоточены на удовлетворении потребностей клиентов из среды малого предпринимательства. В целях повышения уровня и качества обслуживания предпринимателей во всех подразделениях SBS проводится постоянное изучение и распространение прогрессивного опыта по оказанию бизнес-услуг, а также анализируются положительные и негативные явления в этой работе.

Совет малого бизнеса. В 2007 г. было организован Совет малого бизнеса — (Small Business Council,SBC[1]), который является общественным совещательным органом, состоящим из 20 че-

нов. Совет малого бизнеса осуществляет независимое консультирование Генерального директора SBS по проблемам МСП, а также докладывает государственному секретарю по вопросам промышленности и торговли об эффективности правительственной политики в отношении МСП. Большинство членов Совета являются активными предпринимателями, обладающими практическим опытом ведения малого бизнеса. Совет представляет весьма широкий спектр видов деятельности. Заседания Совета происходят один раз в 2 месяца. Совет формирует несколько рабочих групп и тематику их работы по наиболее важным проблемам предпринимательской деятельности.

В Совете представлены следующие группы по интересам:

· развитие рынка труда;

· доступ к финансовым ресурсам;

· регулирование деятельности МСП;

· услуги малому бизнесу.

Среди важнейших тем, по которым работает Совет, можно отметить:

· положение в Европе;

· этнические меньшинства;

· вопросы сельского хозяйства.

Совет малого бизнеса, будучи независимым органом, может свободно критиковать деятельность SBS и других правительственных структур. Важной особенностью Совета является возможность рассмотрения и представления интересов МСП по всей стране. Это осуществляется путем взаимодействия с местными объединениями предпринимателей при проведении региональных общественных обсуждений. Совет регулярно публикует ежегодный отчет о своей деятельности и приводит свои рекомендации, направленные в правительственные органы.

Цели и стратегия SBS

[1] https://ridero.ru/link/zpwXRcyYxqA5Vg

SBS считает своей основной целью достижение Великобританией самых лучших в мире условий для создания и активной деятельности малых и средних предприятий. Из этого вытекают следующие задачи и направления работ:

· помощь МСП в реализации их потенциала, особенно путем минимизации административных барьеров;

· развитие первоклассной системы поддерживающих услуг для МСП, что позволит расширить деловые возможности малых предприятий;

· пропаганда предпринимательства во всех слоях общества и особенно среди этнических меньшинств и неблагополучных групп населения;

· достижение высшего качества услуг для МСП и их финансовой эффективности.

SBS, являясь правительственным органом, в своей деятельности ориентировано прежде всего на помощь МСП. Это обеспечивается взаимодействием с другими правительственными органами, с частными и общественными организациями, а также со структурами, оказывающими непосредственные услуги малому и среднему бизнесу. На поддержку SBS могут рассчитывать все клиенты от людей, только планирующих начать свое предприятие, до сформировавшихся средних предприятий. Политика SBS нацелена на удовлетворение нужд клиентов путем предоставления высококачественных комплексных, интегрированных услуг через сеть местных и национальных партнерских организаций. SBS постоянно оценивает потребности предпринимателей и регулярно анализирует отзывы о своей деятельности. Работа SBS базируется на принципах открытости, ответственности и действенности оказываемой помощи. SBS нацелена на предоставление широкого спектра услуг предпринимателям в соответствии с их непосредственными нуждами и уровнем их развития.

SBS осознает важность обеспечения высокого качества и многообразия оказываемых услуг на основе взаимодействия всех элементов инфраструктуры поддержки МСП, изучения прогрессивного опыта и непрерывного самосовершенствования.

Кроме того, SBS ставит целью сделать свою организацию привлекательным местом работы для квалифицированных специалистов и потому будет осуществлять интенсивные инвестиции в развитие персонала.

Первый этап стратегии SBS заключается в:

· создании программ по определению детального понимания нужд МСП и устранению преград в развитии МСП;

· выработке стратегии обеспечения создания первоклассной системы поддержки МСП;

· создании положительного отношения к МСП в правительстве Великобритании и ЕС и в особенности в снижения административных барьеров;

· работе с национальным объединением предпринимателей для стимулирования граждан к учреждению своих собственных предприятий, предоставление специальной помощи

в создании микропредприятий, особенно среди малопредставительных и социально ущемленных групп населения;

· преобразовании нынешних партнерских отношений Business Link в более отточенные, качественные и целенаправленные связи с МСП;

· расширении и улучшении возможных финансовых услуг;

· обеспечении работы национальной системы информационного и консультативного обслуживания через сеть Интернет и создании соответствующих баз знаний для МСП;

· стимулировании применения интернета и электронной торговли малыми и средними предприятиями;

· создании бизнес-школ для поддержки МСП и комплектования штата сотрудников SBS и их партнеров, которые обеспечивали бы качественное обслуживание клиентов из числа МСП;

· достижении признания SBS как организации, заинтересованной в инвестировании в человеческие ресурсы.

Подходы SBS к информационному обслуживанию МСП

Для удовлетворения информационных потребностей клиентов SBS и Business Link разработали «Стандарты обслуживания»,

обеспечивая постоянный мониторинг качества предоставляемых информационных услуг. Сущность«Стандартов обслуживания»[1] базируется на следующих принципах.

· Мы обязуемся предоставлять точную информацию и конкретные устные советы.

· Если мы не можем оказать клиенту необходимую помощь, мы связываем клиента с той государственной, частной или общественной организацией, которая в наибольшей мере способна удовлетворить запросы клиента.

· Мы всегда оказываем услуги только в интересах клиентов, исходя из наиболее приемлемых цен и в соответствии с действующим законодательством.

· Мы обязуемся сохранять конфиденциальность информации, предоставляемой нашими клиентами, и гарантируем ее использование только в ваших интересах.

· Мы обязуемся отвечать на все ваши письменные запросы (письма, факсы, электронную почту) в течение 15 рабочих дней с момента получения.

· Мы обязуемся оплачивать заявки по грантам и счета в течение 30 календарных дней.

· Мы обязуемся принять любого посетителя в течение 10 минут по его прибытии.

Предоставление компенсационных выплат осуществляется SBS в тесном взаимодействии с региональными государственными органами управления в соответствии со следующими условиями.

1. Решение о возможности предоставления компенсаций по оригинальным микропроектам, технологическим проработкам и исследованиям должно быть передано заявителю в течение 30 календарных дней. Если нет возможности принять такое решение за этот период, SBS даст соответствующие объяснения и укажет заявителю срок принятия решения.

[1] https://ridero.ru/link/zOSP3Y_iAF6MvI

2. Если заявка на компенсацию направлена на рассмотрение в государственные органы в группы по оценки реалистичности проектов, их перспективности и оригинальности, то заявитель получит ответ в течение 60 календарных дней.

3. Если заявка буде отклонена, SBS даст письменные объяснения такого решения. Если заявитель сочтет это решение ошибочным, он может требовать пересмотра такого решения на основе письменного объяснения причин ошибочного решения.

Услуги, оказываемые SBS

В целях оказания самого широкого спектра услуг для МСП SBS действует по различным схемам, программам и направлениям, среди которых можно назвать следующие.

— Exploit new technologies — применение новых технологий — комплекс программ по применению новых технологий в МСП (условия предоставления грантов, распорядители грантов, и др).

В рамках этого направления предоставляется финансовая, информационная, консультативная, техническая и правовая поддержка в том числе.

— Представление грантов отдельным лицам и МСП для оплаты затрат по программам:

· Technology Reviews — в сумме до 2500 фунтов на поиск и оценку наилучших из ныне действующих технологий;

· Technology Studies — в сумме до 5000 фунтов для помощи в определении технологических возможностей, ведущих к созданию новых продуктов или процессов;

· Micro Projects — в сумме до 10 000 фунтов для микропроектов (только отдельным лицам либо МСП размером менее 10 работающих), предусматривающих разработку недорогих прототипов продуктов и процессов с использованием технологических и технических новшеств;

· Feasibility Studies — в сумме до 45 000 фунтов на технико-экономическое обоснование применения инновационных тех-

нология (только отдельным лицам либо МСП размером менее 50 работающих);

· Development Projects — в сумме до 150 000 фунтов на реализацию инновационного проекта (для МСП размером до 250 работающих);

· Exceptional Development Projects с финансированием до 450000 фунтов только для ограниченного количества исключительно дорогих инновационных проектов (для МСП размером до 250 работающих);

Представление полной информации об условиях получения грантов, порядке оформления заявок, реквизитах организаций, курирующих перечисленные программы развития новых технологий и о специализированных сайтах;

Приведены перечень и описание 36 успешно реализованных инновационных проектов с гиперссылками, а также адреса сайтов и справочные данные по государственным организациям, спискам технических советников и консультантов.

Small firms loan guarantee scheme — система обеспечения кредитами МСП (условия получения кредитов, реквизиты 20 кредитно-финансовых организаций, консультации, справочная информация и др.). В рамках этой программы для МСП предлагаются кредиты на срок от 2 до 10 лет на сумму от 5000 до 100 000 фунтов (до 250 000 фунтов, если предприятие успешно действовало в течение двух лет). При этом SBS гарантирует 70% кредита (или 85%, если предприятие успешно действовало в течение двух лет). В свою очередь, кредитор оплачивает премию SBS за представление гарантии в размере 1,5% в год от остаточной суммы кредита.

Премия может быть снижена до 0,5%, если кредит взят по фиксированной процентной ставке. Эта система распространяется на все компании с годовым оборотом не более 1,5 млн фунтов (и до 5 млн фунтов для производственных предприятий).

Colleges and other organisations — информация об университетах, исследовательских институтах, инновационных организациях и предприятиях, сотрудничающих с МСП в рамках SBS.

Business-to-business transactions — путеводитель по всем региональным и местным офисам, структурам и представительствам SBS, а также другим структурам поддержки МСП, взаимодействующим с SBS.

National business improvement services — национальная служба по совершенствованию системы управления предприятиями (консультационные центры, предприятия, службы поддержки МСП и др.).

Beacon council scheme — правительственная программа, осуществляемая под руководством Министерства транспорта и при участии региональных и местных органов власти. SBS играет ведущую роль в этой программе по тематике «Воспитание предпринимательской этики». В целом программа Beacon Council Scheme ориентирована на интенсификацию предпринимательской деятельности путем создания необходимых условий для начинающих предприятий и успешного их дальнейшего развития. Особый упор сделан на совершенствование культуры предпринимательских отношений, обмен опытом, снижение предпринимательских рисков, продвижение предпринимательства в различные социальные группы населения (эмигранты, национальные меньшинства, инвалиды и др.).

SBS управляет общенациональной сетью информационного и консультативного обслуживания МСП — Business Link. Business Link (BL) осуществляет свою деятельность через 45 региональных представительств и через ряд других родственных структур поддержки МСП (Small Business Gateway, Business Information Source, Business Connect, LEDU и др.). BL предоставляет объективную информацию, независимые консультации и услуги для широкого круга клиентов от начинающих предпринимателей до устойчиво работающих предприятий. Каждое региональное представительство тесно сотрудничает с группой советников по вопросам предпринимательства Business Link Advisers. Эти советники на длительной основе оказывают необходимую помощь предпринимателям. В числе основных направлений, по которым BL оказывает услуги МСП, можно указать следующие.

— Создание предприятия (предварительная подготовка, планирование бизнеса и изучение рынка, поиск финансов, правовое регулирование стартующих предприятий, типы предприятий, запуск предприятия).

— Финансирование и платежи (виды финансирования, гранты, венчурный капитал, кредиты и овердрафты, долговые проблемы, управление финансами, источники финансирования и др.).

— Персонал (наем сотрудников, обучение и переподготовка, управление персоналом).

— Продажа и маркетинг (маркетинг, реклама и общественные связи, продажи, клиенты, бизнес в Европе, экспорт, новые продукты и обслуживание, промышленный сектор).

— Электронная коммерция и информационные технологии (практическая выгода, деловые подходы, технические возможности, компьютеры).

— Управление и производство (собственность и производственные площади, управление персоналом, управление поставками, промышленный сектор).

— Совершенствование бизнеса (повышение качества, совершенствование технологий, определение критических мест, инновации).

— Правовое регулирование и налоги (трудовое законодательство, другие правовые регулирующие акты).

— Специальные инициативы (инновации и технологии, сельскохозяйственная деятельность, услуги консультантов, услуги SBS, статистика деятельности МСП, исследования).

— Дополнительные темы (социальные аспекты предпринимательства, охрана окружающей среды, продажа вашего предприятия, женское предпринимательство, этнические меньшинства, бизнес в ЕС, возможные источники помощи).

SBS совместно с Министерством окружающей среды, продовольствия и сельского хозяйства (DEFRA) в октябре 2000 г. была создана служба «Консультационные услуги для фермерства» (Farm Business Advice Service). Эта организация может осуществ-

лять бесплатные индивидуальные консультации в течение 3 дней непосредственно в фермерских хозяйствах. Целью такой деятельности является интенсификация сельскохозяйственного производства, модернизация ферм и изыскание финансовых ресурсов.

SBS совместно с другими правительственными министерствами и департаментами реализовывает программу «Исследования для МСП» (Small Business Research Initiative, SBRI). Целью этой программы является стимулирование участия МСП в правительственных контрактах по проведению исследовательских и проектных работ (НИОКР), стоимость которых превышает 1 млрд фунтов в год. Ожидается, что заказы на сумму свыше 50 млн фунтов будут размещены в МСП. Возможные направления участия МСП в НИОКР по различной тематике можно найти с помощью информационной системы SBRI с прямым выходом на сайты всех государственных организаций и исследовательских институтов.

SBS с Департаментом правительственных заказов (Office of Government Commerce) осуществляют официальную публикацию (в том числе и в интернете) «Перечня правительственных контрактов и условий участия в конкурсах на получение госзаказов». Это позволяет малым предприятиям находить возможности получения госзаказов, раскрывает условия участия в тендерах и обеспечивает налаживание деловых контактов с другими предприятиями и государственными организациями.

Национальный Фонд возрождения (Phoenix Fund) был создан в ноябре 1999 г. и ориентирован на стимулирование предпринимательства в отсталых или неблагополучных районах страны. В Фонде возрождения аккумулируются средства для реализации различных проектов, способствующих улучшению социально-экономического положения. Кроме того, этот фонд сотрудничает с SBS и со многими государственными, коммерческими и общественными организациями, являющимися потенциальными источниками финансирования.

При участии SBS, как уже говорилось, был создан «Фонд бизнес-инкубаторов» (Business Incubation Fund), аккумулирующий

75 млн фунтов. Благодаря инкубированию стартующих МП или находящихся на ранних стадиях развития обеспечивается выживаемость 75% предприятий и после 5 лет их деятельности. В обычных условиях до 5 лет доживают только 33% МП.

SBS активно сотрудничает с Национальной измерительной системой (National Measurement System, NMS). NMS является

национальной инфраструктурой, объединяющей лаборатории, институты и исследовательские центры специализирующиеся

в измерительной технике и технологиях. Взаимодействие NMS с МСП осуществляется через консультационные пункты SBS

и Business Link. Это позволяет внедрять в практику МСП прогрессивные стандарты, обеспечивающие получение высококачественных изделий.

По всем вышеперечисленным направлениям и программам приведены реквизиты организаций, контактные телефоны и факсы, электронная почта и интернет-адреса соответствующих сайтов. Это позволяет заинтересованным лицам оперативно получать необходимые сведения по интересующим вопросам.

Финансовое консультирование

Правительство предложило SBS определить круг мероприятий, реализация которых помогла бы предпринимателям изыскивать источники финансирования. Кроме того, предприниматели должны лучше понимать условия финансирования из разных источников и быть хорошо подготовленными к поступлению и эффективному использованию инвестиций. С этой целью SBS начало издавать периодический бюллетень «Готовность к инвестициям» (Investment Readiness). Через это издание SBS консультирует и предлагает наиболее эффективные пути подготовки к предпринимателей к реализации инвестиционных проектов. Кроме того, в издании даются рекомен-

дации по участию в аукционах инвестиционных проектов и приводятся примеры удачных инвестиционных сделок. В бюллетене публикуется перечни инновационных предложений от различных организаций (государственных, общественных и частных). В настоящее время в информационной базе бюллетеня представлен 21 сайт различных организаций с инвестиционными предложениями для МСП.

Выбор системы финансирования предприятия может привести к различным результатам: к прибыльности или убыточности и даже к расцвету или к закрытию. Малые предприятия финансируются, как правило, посредством акционерного капитала, займами, грантами или комбинацией этих средств. Для некоторых малых предприятий вместо банковского займа лучше воспользоваться акционерным капиталом или венчурным капиталом. Оптимальный комплект финансовых инструментов для конкретного МСП зависит от многих факторов, например: на какие нужды требуется капитал (исследования, оборудование, продвижение товара и т.д.), тип бизнеса, вид деятельности и рыночная ниша, перспективные планы развития, личные устремления владельцев предприятия и др. Довольно часто выбор источников финансирования ограничен имеющимися возможностями.

Для некоторых МСП возможно более приемлемым вариантом может быть получение займа по системе Small Firms Loan Guarantee Scheme (SFLGS). В этом случае Правительство дает гарантии банкам и финансовым институтам, которые предоставляют займы предприятиям. Однако государственные гарантии даются только тем малым предприятиям, которые имеют жизнеспособные бизнес-планы, но не смогли получить обычный коммерческий заем в связи с недостаточным залоговым обеспечением.

В зависимости от обстоятельств и географического положения могут быть использованы специальные возможности или гранты, предоставляемые малым предприятиям по конкретным деловым предложениям, например, как уже говорилось, Фонд возрождения создан для стимулирования предпринимательства

в депрессивных районах. Кроме того, возможно получение грантов по информационным сетямBusiness link network.

Наравне с четкой системой бухучета предприятиям необходим хороший финансовый план и реалистический финансовый менеджмент. В SBS для консультаций и руководства в решении наиболее общих финансовых проблем МСП создана секция отложенных платежей (late payment), которая действует в соответствии с законом «Об отложенных платежах по коммерческим долгам (по кредитным ставкам)» — Late Payment of Commercial Debts (Interest) Act. Этот закон дает право малым предприятиям с числом до 50 работающих при необходимости откладывать оплату за полученные товары и услуги на срок до 30 дней. Кроме того, в законе предусматривается задержка процентных платежей за полученный кредит на тот же срок, после чего процентная ставка может быть увеличена (по задолженности) на 8% по сравнению с базовой ставкой. Для финансирования инновационных проектов применяется правительственная программаSmart[1], которая предоставляет гранты частным лицам и МСП для совершенствования технологий, разработки новых процессов и изготовления новых продуктов.

Исследовательская деятельность SBS

Исследовательская группа SBS осуществляет поддержку деятельности SBS по следующим трем стратегическим направлениям:

1) поддержка предпринимательства;

2) регулирование предпринимательской деятельности;

3) пропаганда предпринимательства.

Целью исследовательской группы является сбор и анализ информации об МСП в Великобритании, проведение и координирование качественных исследований проблем предпринимательства, разработка новых идей и подходов способствующих

[1] https://ridero.ru/link/7USgk6tw9q_8tR

развитию предпринимательства, а также распространение результатов исследований.

Приоритетными направлениями исследований являются:

· организация и проведение семинаров с привлечением политиков и ученых к обсуждению ключевых проблем;

· осуществление различных исследовательских программ по проблемам предпринимательства и по связанным социальным явлениям в рамках политики, проводимой SBS, а также в соответствии с общенациональными программами исследований и наблюдений. Для социальных исследований применяются специальная стратегия и методика их проведения;

· предоставление политическим деятелям фактических материалов о тенденциях развития МП, его нуждах и явлениях, препятствующих дальнейшему развитию;

· публикация всех исследований (в т.ч. и других организаций) в ежеквартальных сборниках научных отчетов SBS.

Системность исследований. SBS предпринимает эффективные меры по синхронизации и сближению научно-исследовательских правительственных программ по проблемам МСП. Кроме того, SBS финансирует дополнительные исследования, имеющие первостепенное значение для оценки действующей государственной политики в отношении МСП и выработке предложений по развитию передовых методов обслуживания предпринимателей.

Информационные сети для предпринимательства:

· предпринимательство этнических меньшинств;

· женское предпринимательство;

· периодические комплексные обследования МСП;

· сравнительные исследования МСП в 29 странах (Европа, Азия, Северная Америка, Австралия и Южная Африка);

· наиболее часто встречающиеся вопросы предпринимателей.

Статистические исследования ведутся по следующим направлениям: периодические ежегодные статистические исследования МСП; динамика открытия и закрытия предприятий.

Партнерские организации, сотрудничающие с SBS по проблемам МСП. Торгово-промышленные палаты также играют важную роль в развитии предпринимательской среды и в обеспечении деловых связей как внутри страны, так и на международных рынках. Они представляют интересы и мнения предпринимателей в местном

и национальном правительстве. Местные торгово-промышленные палаты также предоставляют сектору МСП ряд информационных услуг и являются главным партнером в деятельности Business Link и множества других структур поддержки и развития МСП.

Бизнес-план SBS**.** Основным рабочим подходом SBS к развитию МСП является принцип приоритетности поддержки малого бизнеса (think small first), который должен пронизывать работу всех правительственных учреждений и агентств. В связи с этим SBS осуществляет регулярные контакты со всеми правительственными организациями, проводит двухсторонние совещания, как на официальном уровне, так и на уровне гендиректора SBS с соответствующими министрами правительства. Это позволяет донести потребности и нужды МСП до всех правительственных органов, давая возможность также для продвижения идеи о снижении различных барьеров, препятствующих развитию МСП. Для создания и сохранения первоклассной системы поддержки и развития МСП, гарантирующей конкурентоспособность и прибыльность предпринимательства необходимо в соответствии с выработанными стратегическими целями осуществить ряд первоочередных практических мер. Для обеспечения реалистического отражения текущих потребностей МСП SBS будет проводить совместные обсуждения проблем МСП с Советом малого бизнеса, Форумом предпринимателей этнических меньшинств и с общественными предпринимательскими организациями. Полученные сведения позволят на самых ранних этапах оказать влияние на выработку государственной политики в отношении МСП.

2.5. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В США

Сведения о принципах поддержки малого и среднего бизнеса в США

На сегодняшний день в США зарегистрировано более 25 млн предприятий малого и среднего бизнеса, которые обеспечивают рабочими местами более половины трудоспособного населения страны. По подсчетам американских ученых, каждая третья американская семья занята в бизнесе, а некоторые американские учебники по предпринимательству утверждают, что до 20% малых фирм США начинают с 1000—5000 долл., и более половины из них менее чем за 2—3 года увеличивают свой ежегодный доход до 1 млн долл. Согласно американскому законодательству к категории малого и среднего бизнеса относятся хозяйствующие субъекты экономики с численностью персонала не более 500 человек.

Принципы поддержки малого и среднего бизнеса в США сформировались с момента создания в 1953 г. Администрации по делам малого бизнеса (АМБ), защищающей интересы этого сектора на правительственном уровне и имеющей представительства во всех крупнейших городах страны, что позволяет распространять политику на все штаты, а не только на основные экономические центры США. Государственная стратегия развития малого и среднего бизнеса определяется Законом о малом бизнесе, в котором говорится, что экономика страны, основанная на частном предпринимательстве и свободной конкуренции, не может развиваться без развитого сектора малого и среднего бизнеса, нуждающемся в постоянной поддержке со стороны государства, обеспечивающей доступ к финансовым ресурсам, размещение в секторе не менее 27% государственного заказа, оказание финансовой, а также консультационной, технической и организационной помощи предприятиям этого сектора. При этом помощь, которую оказывает государство, весьма многообразна: от проведения технологической модер-

низации производства, содействия при осуществлении НИОКР до защиты интересов малого и среднего бизнеса на всех уровнях власти. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса оказывается не только непосредственно структурными подразделениями АМБ или уполномоченными компаниями, партнерскими организациями и фирмами, но и консультационными пунктами, бизнес-центрами и т. п.

Центром развития предпринимательства (ЦРП). Основными задачами являются обучение представителей этого сектора навыкам предпринимательства и ведения бизнеса, поиск источников финансирования и предоставление консультаций по расширению действующего бизнеса. В США существует немало разнообразных программ, направленных на развитие различных сегментов малого и среднего бизнеса, причем особое значение придается развитию инновационного предпринимательства, что обусловлено высокой эффективностью капиталоотдачи инновационных разработок и относительно высоким количеством патентов, выданных на одного работника этого сектора. Таким образом, основными направлениями поддержки и развития сектора в США являются сложившаяся устойчивая государственная система регулирования и поддержки таких предприятий, развитая система государственных заказов, предоставление государственных гарантий по обеспечению кредитов, выдаваемых в рамках государственных или региональных программ обеспечения доступа этих предприятий к финансовым ресурсам, а также инвестиционное кредитование, в основе которого лежит создание сети частных инвестиционных компаний, которые, используя собственный капитал и привлекая заимствованный капитал, осуществляют различные инвестиции.

В настоящее время в США зарегистрировано более 20 млн малых компаний, причем ежегодно открывается еще не менее 1 млн. новых. Каждая третья американская семья занята в малом бизнесе. В целом же компании со штатом до 100 человек обеспечивают рабочими местами более половины трудоспособного населения.

Американские предприниматели предпочитают организовывать бизнес исключительно на собственные средства. Только 15% малых компаний стартует на базе заемного капитала. 85% малых фирм организуется на сбережения владельца, его семьи, дальних родственников и близких друзей. Согласно ежегодным статистическим данным, предоставляемым ассоциацией малого бизнеса США, более половины успешно и быстро развивающихся компаний создавались на базе офиса на дому, при этом их стартовые затраты не превышали 25 000 долл.

Те же, кто решается открыть собственное дело на чужие средства, тоже стараются особо не рисковать. Средний размер максимального кредита на открытие малой компании в США не превышает 100 000 долл. Достаточно большой процент компаний (до половины) терпит неудачу и, как следствие, крах

и банкротство.

Ежегодно коммерческие банки и кредитные бюро США, выдавшие займы и кредиты на открытие малого бизнеса, не получают обратно от 300 до 400 млн долл.

В Америке процветают венчурные фонды — компании, которые на собственный риск, без вероятности вернуть вложения финансируют новые, в том числе сомнительные проекты. Ежегодно американские венчурные фонды обеспечивают местных предпринимателей не менее 50 млрд долл.

Поддержка малого и среднего бизнеса правительством США

На поддержку малого и среднего бизнеса в США оказывают влияние многие факторы. Тип и характер предпринимательской деятельности являются производными от типологических систем развития общества, которые характеризуются не только чисто экономическими закономерностями, но и другими факторами, среди которых социальные, исторические, национальные, культурные и многие другие. Мировая практика свидетельствует о том, что в странах с развитой рыночной экономикой малое и среднее предпринимательство оказывает серьезное влияние на развитие народного хозяйства, решение социальных проблем, увеличение численности занятых работников. Многие

программы, разрабатываемые в настоящее время в ряде стран мира, в том числе и в США, введены в 1930-е годы. В то время правительство обеспечивало субсидиями малый бизнес, который понес убытки в результате войны. Благодаря функционированию малых предприятий создавались рабочие места, что подтверждало социальную значимость предпринимательства. Администрация по делам малого бизнеса США, защищающая интересы малого предпринимательства на уровне государства и в наши дни. Филиалы этой организации, как уже говорилось, находятся во всех крупнейших городах, таким образом, политика поддержки малого бизнеса распространяется на все штаты. Администрация по делам малого бизнеса и ее филиалы выполняют следующие функции:

· помощь в получении кредита для бизнеса;

· техническая и информационная поддержка малых предприятий;

· предоставление гарантий по кредитам для бизнеса;

· непосредственное субсидирование и кредитование малого бизнеса за счет средств собственного бюджета.

В США очень четко развита система критериев, по которой определяется малый бизнес. Эти критерии зависят от вида деятельности малого предприятия и отрасли, в которой оно работает. В одних сферах определяющим является количество работающих на предприятии человек, в других — оборот и прибыль.

Власти США в своей концепции развития экономики отводят малому бизнесу одну из главных ролей. В докладах министров правительства США постоянно проскальзывает одна и та же мысль, что малый бизнес — важный рычаг оздоровления всей экономики в целом. Уже здесь наглядно прослеживаются отличительные особенности в развитии малого бизнеса США, где он изначально является приоритетным направлением экономики на государственном уровне. Опыт США в создании различных программ малого бизнеса очень ценен, все программы реально работают, предусмотрены конкретные механизмы их реализации.

В распоряжении Администрации по делам малого бизнеса находятся крупные бюджетные средства, направляемые как на прямое субсидирование некоторых видов предпринимательской деятельности, так и на косвенное стимулирование развития малого бизнеса. В результате увеличивается доступ малых предпринимателей к кредитным ресурсам, АМБ выступает гарантом по кредитам и обеспечивает за счет своих гарантийных фондов до 90% стоимости залогов по выдаваемым предпринимателям ссудам. Также в США ведется активная работа по экспертизе и анализу предлагаемого к принятию законодательства на предмет его влияния на малый бизнес, параллельно с работой по устранению имеющихся в законе норм, нарушающих права бизнесменов. АМБ содействует развитию инновационной деятельности, способствует коммерциализации высокотехнологичных проектов за счет созданных венчурных фондов, оказывает предпринимателям услуги по обучению и консультированию. Бюджет АМБ составляет более 2,5 млрд долл. в год.

В результате сегодня 35% государственного заказа в США направляется на исполнение в малые предприятия. 70% бюджета самой АМБ также напрямую направляется малым предпринимателям. Эффективно работает механизм создания и дальнейшей коммерциализации новых технологий, создаваемых малыми предприятиями при университетах. Причем, по данным статистики, каждый вложенный в поддержку малого бизнеса доллар оборачивается прибылью для государства в размере 2,4 долл. В настоящее время, особое значение приобретают программы финансовой поддержки, государственные гарантии по кредитам, выкуп неликвидных долговых обязательств малого бизнеса и т. д.

Конгрессом США был принят закон с планом по восстановлению экономики, в котором предусмотрено, помимо прочего, увеличение финансирования в несколько раз всех программ АМБ. В рамках этого закона в США увеличены государственные гарантии по кредитам, выдаваемым банками малому бизнесу, с 75 до 90% от суммы заимствования. Наряду с крупнейшими

банками в кредитовании малого бизнеса участвуют около 6,2 тысяч малых банков, роль которых в этом процессе постоянно возрастает,

и государство их поддерживает. Несмотря на это, количество выдаваемых банками кредитов упало, что говорит о том, что рецессия серьезно затронула малый бизнес, чего не было ранее.

Сегодня свыше 1,5 млн предпринимателей получают техническую помощь в виде консультаций и иной нефинансовой помощи. Заслуживают особого внимания и изучения меры по поддержке малых инновационных предприятий, которые могут получить через АМБ гранты в размере от 100 тысяч до 1 млн долл. на разработку и коммерциализацию своих проектов. На уровне федерального законодательства закреплено, что все федеральные агентства США, осуществляющие научно-исследовательские работы, обязаны резервировать не менее 3,0% своего бюджета на проекты малого бизнеса. В качестве антикризисных мер в США существенно расширена программа микрофинасирования субъектов малого предпринимательства, увеличены расходы на техническую помощь малому предпринимательству, включая обучение и консультирование.

Внимательного изучения в ходе сотрудничества с АМБ заслуживает опыт работы Адвокатского отдела, который занимается анализом всего принимаемого Конгрессом законодательства на предмет оценки влияния принимаемых нормативов для условия развития малого предпринимательства. В частности, законодательно закреплено положение, на основании которого каждое федеральное агентство, направляя в Конгресс тот или иной законопроект, должно обосновывать, каким образом данный закон в случае его принятия будет влиять на положение малого бизнеса.

Приняты два федеральных закона, само название которых говорит о намерении Правительства постоянно изменять существующие нормы и правила в целях оптимизации положения малого и среднего бизнеса. Это «Закон о гибкости» и «Закон о справедливости». Согласно этим законам, каждый законопро-

ект должен обязательно проходить экспертизу в Адвокатском отделе, и в случае выявления негативного воздействия на малый бизнес, законопроект должен быть изменен.

Такая политика привела к значительному снижению затрат малого бизнеса на преодоление административных барьеров.

В ежегодных отчетах Президенту США Адвокатский отдел публикует эти данные. Глава Отдела — Генеральный адвокат назначается Президентом США и утверждается на должности Сенатом США.

В своей деятельности Адвокатский отдел полностью независим и выступает в защиту малого бизнеса перед Конгрессом, Белым домом, Федеральными агентствами, а также выступает в качестве советника в федеральных апелляционных судах по делам об обжаловании нормативных актов органов государственной власти.

Большой интерес заслуживает опыт работы офиса омбудсмена АМБ (лица, ответственного за защиту прав предпринимателей). Данный офис рассматривает обращения предпринимателей в том числе через сеть региональных советов, созданных в десяти округах США. Каждое из рассмотренных обращений имело результатом изменение правоприменительной практики административными органами либо иные последствия, имеющие прецедентное значение. Также рассматриваются и учитываются обращения, не связанных с изменением правоприменительной практики. Омбудсмен утверждается в должности Президентом США. Его авторитет позволяет реально влиять на политику федеральных агентств в отношении малых предпринимателей. Офис омбудсмена проводит исследование отношения всех федеральных агентств к проблемам малого бизнеса, причем каждое ведомство получает оценку своей деятельности в данной области по десятибалльной шкале. Критериями оценки служит, во-первых, скорость и полнота ответов агентств на запросы омбудсмена, а во-вторых, отсутствие преследования предпринимателей за обращение в офис омбудсмена и другие правозащитные организации.

2.6. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СВЕДЕНИЯ О СОСТОЯНИИ И ПЕРСПЕКТИВАХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ИЗРАИЛЕ

Одним из факторов быстрого развития экономики является малый бизнес. Согласно определению, к сектору малого и среднего бизнеса относятся предприятия, насчитывающие от одного до ста работников.

По данным Управления по делам малого и среднего бизнеса в настоящее время в Израиле действуют 96% от общего числа израильских бизнесов.

В малом и среднем бизнесе в Израиле заняты 55% всех наемных работников. Их доля в валовом продукте страны достигает 40%. В развитых странах на 1000 человек приходится от 40 до 72 малых и средних бизнесов, в Израиле — 60, и рост данного сектора превышает рост населения страны.

В Израиле существует около 2 тыс. малых и средних предприятий. На них работают свыше 90 тыс. работников (26% от общего числа работников, занятых в промышленном секторе). Объем выручки от реализации продукции в 2015 г. составил 78 млрд шекелей (23% всего объема выручки промышленной продукции).

Системы поддержки малого и среднего бизнеса во всем мире рассматриваются сегодня как фактор, стимулирующий рост занятости и развитие экономики. Именно это стало причиной расширения деятельности международных организаций, функционирующих в области малого и среднего бизнеса, и укрепления контактов между ними.

Данная тенденция в равной степени характерна и для Израиля, и в связи с этим Управление по делам малого и среднего бизнеса разработало программу международной деятельности, включающую: установление дружеских отношений и подписание совместных договоров в целях поддержки малого и среднего бизнеса; обмен делегациями; продвижение совместных проектов, разрабатываемых специалистами Израиля и соседних стран; участие в международных конгрессах и конференциях

по вопросам поддержки и развития малого и среднего бизнеса; деятельность в рамках региональных систем (OECD — FEED, MEDAPME), цель которых — обмен информацией об инструментах поддержки малого и среднего бизнеса как наиболее динамичного и быстро развивающегося сектора экономики.

Управление было создано в начале 1994 г. как учреждение, призванное выработать политику поддержки малого бизнеса и проводить ее в жизнь. Часть этой политики — координация работы всех звеньев, задействованных в области малого бизнеса, и всесторонняя поддержка начинающих предпринимателей. Управление образовано по инициативе Министерства промышленности, торговли и занятости (в наст. вр. Министерство экономики) и в соответствии с рекомендациями Общественной комиссии по проблемам малого бизнеса, сформулированным на базе анализа работы. Учредителями Управления выступили правительственные учреждения (канцелярия главы правительства и ряд министерств: промышленности и торговли, финансов, абсорбции, туризма и др.), различные экономические организации, в том числе Ассоциация промышленников, Федерация торговых палат Израиля, Союз промышленников и ремесленников, Ассоциация частных предпринимателей («Лахав») и различные добровольческие организации, занимающиеся поддержкой предпринимательства и малого бизнеса, а также бизнесмены и общественные деятели.

Управление является самостоятельной некоммерческой организацией. В состав его правления входят представители мини-

стерств, экономических и общественных организаций, которые не только разрабатывают и принимают программы поддержки малого и среднего бизнеса, но и пристально следят за их выполнением и не дают Управлению превратиться в очередной бюрократический орган. Деятельность Управления финансируется Министерством экономики.

Управление по делам малого и среднего бизнеса — всеизраильская структура с рядом филиалов на местах и в конкретных отраслях. Свои программы Управление реализует через центры

поддержки деловой инициативы, расположенные по всей стране и оказывающие бизнесменам всестороннюю помощь — в создании и ведении бизнеса, его расширении и развитии, а в критических ситуациях — в предотвращении закрытия.

Функции Управления:

· выработка государственной политики по поддержке малого и среднего бизнеса и ее реализация;

· разработка и практическое внедрение методов поддержки малого и среднего бизнеса;

· координация деятельности всех учреждений и организаций, занимающихся проблемами малого и среднего бизнеса;

· создание местных и окружных Центров поддержки деловой инициативы, оказание им соответствующей помощи;

· разработка законодательных предложений в области малого и среднего бизнеса, инструктаж и разъяснительная работа по вопросам создания предприятий малого и среднего бизнеса и управления ими;

· организация курсов и семинаров по темам, связанным с созданием и ведением бизнеса;

· обеспечение предпринимателей информацией на основе различных баз данных;

· содействие в создании фондов поддержки малого и среднего бизнеса.

Фонд поддержки и развития малого бизнеса

Фонд создан двумя министерствами: финансов и экономики с целью оказания помощи в создании или расширении малого бизнеса во всех отраслях хозяйства, а также для стимулирования создания новых рабочих мест. Ссуды Фонда предоставляются на основании бизнес-плана.

Руководит Фондом от Управления по делам малого и среднего бизнеса специальная координационная комиссия, в которой представлены: отдел финансирования Министерства экономики, Бюджетное управление Министерства финансов, а также

непосредственно Управление по делам малого и среднего бизнеса. Максимальная сумма кредита, предоставляемого Фондом, 500 тыс. шекелей. Срок кредита — пять лет.

Условия предоставления кредита и других услуг

Одно из главных условий получения предприятием малого и среднего бизнеса кредита — численность работников — не более 70, годовой оборот — до 5 млн долл. Полученный кредит должен использоваться только для создания нового или расширения уже существующего бизнеса. Вклад владельца бизнеса в создание или расширение дела должен составлять не менее 25% от суммы кредита, предоставленного ему из средств Фонда.

Условия Фонда периодически уточняются, поэтому заинтересованным в получении ссуды следует ознакомиться с ними до подачи заявления.

Кроме того, в Израиле функционирует целый ряд целевых фондов — общегосударственных и региональных, предназначенных для поддержки предпринимательской деятельности

Услуги Министерства экономики

Помимо услуг, оказываемых предпринимателям Управлением по делам малого и среднего бизнеса и центрами поддержки деловой инициативы, есть ряд услуг, которые предоставляются сектору малого и среднего бизнеса непосредственно Министерством экономики, к которым относятся следующие.

«Технологические теплицы», созданные в Израиле в течение двух последних десятилетий, представляют собой структуры, позволяющие начинающим предпринимателям, как старожилам, так и новым репатриантам, реализовать перспективные технологические идеи, что нередко приводит к созданию новых бизнесов и появлению на рынке новых товаров.

Проект *бизнес-тренинга* включает теоретические (на уровне консультаций) и практические (консалтинг) занятия на конкретных фирмах, где начинающие предприниматели овладевают навыками руководства и профессионального управления бизнесом.

Предприятию по условиям проекта предоставляется до 150 часов консультаций, которые проводят квалифицированные консультанты, известные в израильских деловых кругах. Тематика консультаций: общее и финансовое руководство, финансовый контроль, управление производством и маркетинг, информационные и компьютерные системы, кадры. Заявки на обучение следует подавать в центры поддержки деловой инициативы или районным координаторам. Министерство экономики финансирует деятельность консультантов в размере 75%.

В рамках всех центров поддержки деловой инициативы действует также программа обучения владельцев бизнесов, на которых работает от одного до четырех человек. Программа рассчитана на 20 часов.

Малые и средние предприятия функционируют на рынке, для которого характерна жесткая конкуренция, и их способность выстоять и преуспеть во многом зависит от наличия информации, необходимой для принятия решений.

Добыть эту информацию бывает очень непросто, доступ к ней затруднен и нередко требует значительных затрат времени и средств.

В связи с этим Управление по делам малого и среднего бизнеса приняло решение создать Центр информации — с целью сбора и систематизации информационного материала, способного заинтересовать предпринимателей и владельцев небольших предприятий и предоставляемого им на льготных условиях.

Информационные услуги предоставляются предпринимателям центрами развития малого бизнеса и поддержки деловой инициативы. Тематика предлагаемой информации: маркетинговые исследования на местном рынке; тендеры в Израиле; источники финансирования; банки данных учреждений и организаций; индексы и капиталовложения; этапы создания бизнеса; информация о потенциальных партнерах, клиентах и пр.; деловая информация.

Частично информация по указанным темам поступает в Управление по делам малого и среднего бизнеса из таких организаций, как BDI, «Ифат», D & B, «Хашав».

ГЛАВА 3. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ИЗРАИЛЕ, КИТАЕ И ДРУГИХ СТРАНАХ АЗИИ

3.1. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ИЗРАИЛЕ

Малые предприятия Израиля вносят существенный вклад в экономический рост страны. Особенно ярко он выражается, в первую очередь, в заметном оживлении экспорта.

Доля экспорта израильского сектора Hi-Tech, представленного в основном малыми и средними фирмами, достигает 47% общего объема экспорта, но дальнейшее его развитие напрямую зависит от спроса на мировом рынке, прежде всего, на американском.

Промышленный экспорт Израиля разнообразен. Экспорт высокотехнологичной и наукоемкой продукции составляет 48% промышленного экспорта. Наиболее быстрыми темпами в течение последнего десятилетия увеличивался экспорт таких отраслей, как машиностроение, металлообработка, электроника, химия и фармацевтика, производство пластмасс и резины, телекоммуникации, производство медицинской аппаратуры и измерительных приборов, офисного оборудования и т. д.

Рыночная структура промышленного экспорта выглядит следующим образом: в Северную Америку Израиль продает средства связи и телекоммуникаций, лекарственные препараты, в страны ЕС — химическую продукцию, медикаменты, телекоммуникационные системы, медицинскую аппаратуру, измерительные приборы, в Азию — средства связи и телекоммуникаций, медицинскую аппаратуру, измерительные приборы, химикаты и пластмассы.

Государство оказывает разностороннюю поддержку компаниям, работающим в области экспорта. Для этой цели был создан Израильский институт экспорта.

В процессе поиска незанятых ниш на зарубежных рынках израильские производители убедились, что наиболее выгодна для них узкая специализация, ориентация на те сегменты зарубежных рынков гражданской продукции, где выпускаемые небольшими сериями израильские товары могут быть конкурентоспособны. При этом некоторые недостатки положения Израиля как малой страны, изолированной от естественного ближневосточного рынка, в определенной степени превратились в преимущества. Экономика Израиля оказалась более мобильной и быстрее реагировала на запросы внешних рынков, чем хозяйства крупных стран. Изначальная ее ориентация на насыщенные западные рынки с их жесточайшей конкурентной борьбой заставляла экспортеров проявлять предприимчивость, подтягивая качество продукции до уровня экономически более развитых стран. Специализация на технически сложных видах изделий в электронной, электротехнической отраслях, машиностроении и химии весьма перспективна, поскольку в современных условиях наиболее выгодной является торговля наукоемкой продукцией, значительную часть цены которой составляет интеллектуальная рента, — важнейший источник экономического роста. Поэтому главное внимание в Израиле уделяется стимулированию производства и экспорта наукоемких товаров с высокой долей добавленной стоимости и обеспечению условий капитализации доходов от экспорта в расширение их производства. Эта идея составляла стержень внешнеэкономической стратегии страны на четвертом и пятом, нынешнем, этапах экономического развития.

Израильский институт экспорта (ИЭ)

Институт экспорта — некоммерческая организация, созданная в целях развития израильского экспорта. Он оказывает широкий спектр услуг по ряду важнейших направлений.

Информационный отдел ИЭ предоставляет экспортерам разнообразную информацию по следующим вопросам: сведения об экспортерах, импортерах, оптовиках и дистрибьюторах в различных странах мира; информация о проходящих выставках в различных областях бизнеса; исследования рынков; торговые и таможенные правила; статистические данные, касающиеся экономической деятельности в различных отраслях и странах. Кроме того, информационный отдел обеспечивает доступ к сотням компьютеризированных баз данных в Израиле и за границей.

При информационном отделе существует сектор деловых возможностей, предоставляющий текущую информацию об экономических программах, международных конкурсах и проектах, спросе на товары на различных рынках, и прочие сведения. Там же действуют два информационных центра: по связям со странами СНГ и по государствам Ближнего Востока и Северной Африки.

Отдел маркетинга в включает следующие сектора: электроники и медицинского оборудования; моды и украшений; химии и сельскохозяйственной продукции; пищевых и потребительских товаров; металлов и станков; регионального сбыта и торговых организаций. Эти сектора оказывают экспортерам разнообразные услуги, например консультации по маркетингу, предоставление информации о характеристиках рынка в стране сбыта (импортеры, дистрибьюторы, посредники, цены, конкуренты), поиск новых рынков и укрепление позиций на существующих рынках, отправка экспортных партий товара, координация встреч с различными организациями за границей.

Группа международных проектов, действующая в рамках сектора химии и сельскохозяйственной продукции, обслуживает проекты, финансируемые международными организациями. Она также курирует направление, связанное с правительственными конкурсами в различных отраслях. Группа помогает как в сборе информации, так и в подготовке к участию в таких проектах и конкурсах.

Европейский информационный центр в секторе регионального сбыта и торговых организаций предоставляет информацию по вопросам законодательства, исследовательских программ, фондов и другую коммерческую информацию, относящуюся к деятельности.

Страхование внешнеторговых рисков

Израильская государственная компания по страхованию внешнеторговых рисков (БАСАСАХ) занимается страхованием экспортеров на случаи неплатежей клиентов из-за границы за поставленную продукцию. Такая страховка является чрезвычайно важной для компаний, осуществляющих поставки товара за границу на условиях открытого кредита.

Страховка покрывает два типа рисков: торговый риск, например разорение покупателя или неплатеж покупателя, не связанный с конфликтом по поводу сделки; политический риск, например войны или массовые беспорядки в стране покупателя, введение там налогов на операции с валютой и/или административных ограничений на импорт.

БАСАСАХ разделяет страны мира на четыре региона по степени политического риска: 1) вполне стабильные государства: страны Северной Америки, Западной Европы, индустриальные государства Юго-Восточной Азии, Австралия и Новая Зеландия; 2) стабильные государства: страны Южной Европы, Южная Африка, Чили и Таиланд; 3) нестабильные государства: Китай, Индия, Турция, острова в Тихом Океане, часть латиноамериканских стран (Мексика, Уругвай, Панама) и некоторые государства Восточной Европы (Чехия, Словакия, Венгрия и Польша); 4) весьма нестабильные государства: государства в Азии, Африке, Латинской Америке и Восточной Европе, не перечисленные выше.

С точки зрения экспортера, классификация страны назначения влияет на страхование риска по четырем аспектам: продолжительность процесса получения полиса: в регионах 1 и 2 оформление полиса занимает один месяц, в то время как в регионах 3 и 4 процесс более продолжителен; уровень пре-

мии, выплачиваемой экспортером: чем выше риск, тем больше премия; максимальный уровень покрытия (возврата), обеспечиваемый страховой компанией: в регионе 1 и 2 максимальный уровень покрытия составляет 90%, в регионе 3 — 85%, а в регионе 4 — 80%.

БАСАСАХ также предлагает страховые полисы по страхованию услуг и подрядов. Она предоставляет экспортерам информацию об их клиентах и помогает получить финансирование посредством перевода страховки на банк, выдающий кредит.

БАСАСАХ не является непосредственным источником финансирования экспортных сделок, однако страховые полисы, обеспечиваемые компанией, помогают получить такое финансирование. Перевод полиса в финансирующий банк является гарантией того, что в случае срыва сделки в результате рисков, указанных выше, кредит будет выплачен. Компания предоставляет также услуги по международному факторингу.

Поддержка международного маркетинга

Поддержка осуществляется по двум основным направлениям: 1) фонд для малых и средних экспортеров; 2) субсидии на разработку эффективных стратегий маркетинга и помощь малым и средним экспортерам в их реализации посредством участия в оплате работы профессиональных консультантов.

Фонд для малых и средних экспортеров оказывает поддержку предпринимателям, объем производства у которых не превышает 10 млн долл. в год.

Государство представляет до 70% гарантий на ссуды. Ссуды предназначены для развития деловой активности за пределами Израиля, в частности, для снятия офисных помещений за границей, участия в выставках, организации рекламы, маркетинговых исследований, расширения каналов сбыта и т. д.

Фонд маркетинга для специализированных экспортеров

Специализированным экспортером считается: корпорация или лицо, не являющиеся производителями, экспортирующие товары израильских производителей и получающие от них комиссионные; корпорация или лицо, покупающие товары у израильских производителей с целью экспорта; агенты, закупающие израильские товары от имени какой-либо зарубежной розничной маркетинговой сети и получающие от нее комиссионные или средства на покрытие расходов по закупкам.

Специализированный экспортер имеет право подать просьбу в Фонд, если он: занимается в основном экспортом, имеет зарегистрированный офис в Израиле, которым пользуется единолично, и располагает персоналом, условиями, инструментами и оборудованием, необходимыми для расширения экспорта; экспортировал в базисном году товары как минимум пяти израильских производителей на сумму не менее 50 тыс. долл. от каждого производителя; зарегистрирован (имеет номер экспортера) в Регистре экспорта и фигурирует в официальных отчетах по экспорту.

Специализированный экспортер не имеет права на содействие Фонда, если: производитель, товары которого он экспортирует, имеет право голоса или назначения директоров в его структурах; он экспортирует товары производителя в объеме, превышающем 30% его суммарного экспорта, даже при отсутствии прав, указанных в первом условии; он, его директора или акционеры непосредственно владеют, имеют право на часть прибыли или право назначать директоров у другого специализированного экспортера; он, его директора или акционеры непосредственно владеют, имеют право на часть прибыли или право назначать директоров в компании-производителе, которая продает через него свыше 30% своего экспорта; он, его директора или акционеры полностью или частично владеют производственными средствами, с помощью которых производятся экспортируемые товары в размере более 30% суммарного экспорта, за исключением сырья (следует предъявить справку от аудитора компании о том, что она отвечает указанным условиям).

Так же действует поддержка совместных проектов израильских компаний с зарубежными партнерами.

Бинациональный израильско-американский фонд промышленных исследований и разработок (фонд BIRD) основан для поощрения сотрудничества в промышленной сфере между израильскими и американскими компаниями. В рамках фонда льготы предоставляются для потенциального партнерства между компаниями из Израиля и США. Капитал фонда составляет 110 млн долл., вложенных правительствами Израиля и США. Правом на получение льгот из фонда BIRD обладают следующие проекты: проекты в сфере промышленных исследований и разработок с целью производства готовых к сбыту продуктов, ориентированных на гражданское применение; проекты, осуществляемые в рамках сотрудничества между зарегистрированными израильской и американской компаниями; проекты с высокой вероятностью успешного завершения с технологической и (или) коммерческой точки зрения.

Фонд BIRD предоставляет субсидии в объеме до 50% расходов на исследования обеих компаний (израильской и американской). Средний проект, финансируемый из фонда BIRD, располагает бюджетом от 1,2 до 1,5 млн долл. США и продолжается около 3 лет. В отдельных случаях после специальной проверки фонд может предоставить и больший объем финансирования при условии одновременного увеличения инвестиций со стороны компаний. В рамках фонда существуют две программы финансирования: для малых и для крупных проектов.

Финансирование осуществляется на ежегодной основе и производится поэтапно в течение года: треть — при подписании договора; треть — после подачи полугодового отчета; треть — после подачи годового отчета. Расходы, признаваемые фондом BIRD, включают: затраты на выполнение работ, непосредственно связанных с проведением исследований: заработная плата, социальные надбавки; затраты на материалы; затраты по найму субподрядчиков и консультантов; проездные расходы

в Израиле и за рубежом, необходимые для выполнения исследования и текущих контактов с американскими партнерами; расходы на услуги по обработке данных и использованию компьютеров; прочие расходы (регистрация патента, приведение в соответствие стандартам и т.п.); затраты на приобретение стационарного оборудования; накладные расходы в размере 25% от объема прямых расходов (фиксированный процент); вспомогательные расходы и расходы на менеджмент — 5% от объема прямых расходов (фиксированный процент); расходы на маркетинг (например, проведение анализа рынка и участие в выставках); расходы, связанные с первичным продвижением продукта на рынок сбыта.

В случае успеха исследовательской программы предприниматели должны вернуть фонду определенный размер средств. Возврат начинается с момента начала продажи разработанных в рамках проекта продуктов и производится в виде процента от объема продаж по следующей схеме: 2,5% от объема продаж в первый год (от начала продажи продукта); 5% в год, начиная со второго года и до полного возврата положенной суммы с добавлением определенного процента.

Фонд ECIP (European Community International Partnership) создан для поощрения совместных предприятий между предпринимателями из государств, не входящих в ЕС, и предпринимателями из стран ЕС.

Основная помощь фонда предназначается для инвестиций среднего объема в различные сферы промышленности, услуг, сельского хозяйства и строительства. Предпочтение отдается проектам, связанным с экологией.

Основные направления помощи для предпринимателей-экспортеров: поиск потенциальных проектов и партнеров; помощь на этапе предварительных действий для создания СП, например проверка реализуемости, построение прототипа. В рамках предыдущего пункта существует особый вид поддержки на стадии предварительной проработки бизнес-плана: когда предпри-

ниматель проверяет возможность создания СП; инвестиции в собственный капитал СП; помощь в профессиональной подготовке, повышении квалификации в области управления и подготовке кадров.

Фонд действует через уполномоченные финансовые учреждения. В эти же учреждения подается просьба о финансировании. В Израиле таковыми учреждениями являются два крупнейших банка — «Апоалим» и «Леуми». Предприниматель, желающий получить поддержку фонда, должен обратиться в один из этих банков.

CIIRDF (Canada-Israel Industrial R&D Foundation) — канадско-израильский фонд в области исследований и разработок. Этот бинациональный фонд осуществляет финансирование исследовательских проектов с участием израильских и канадских компаний. Фонд поддерживает совместные технологические проекты, в рамках которых по крайней мере 30% объема исследований проводится в Израиле или Канаде. Размер субсидии составляет 50% от объема затрат на проведение исследований.

Американо-израильское представительство в области науки и технологии было организовано по инициативе президентов США и Израиля. Цели представительства: развитие и поддержка промышленности высоких технологий в Израиле и США и продвижение совместных проектов, взаимовыгодных для обеих стран; расширение совместной деятельности исследовательских организаций и академических заведений в областях, обладающих потенциалом для будущей совместной коммерческой деятельности; продвижение технологических разработок в определенных областях (медицина и биотехнология, телекоммуникации, электроника, экология, микроэлектроника, обработка данных, энергетика, сельское хозяйство); поощрение создания консорциумов с участием компаний из обеих стран, которые будут инициировать совместные проекты. Создание групп стратегического мышления и рабочих

групп для преодоления расхождений и технологических барьеров. Поддержка процессов технологической конверсии с целью производства товаров для всех категорий потребителей.

Критерии отбора проектов: Проекты объемом до 10 млн долл., сроком выполнения до четырех лет и собственным капиталом не менее 50%. Проекты меньшего объема со сроком выполнения до четырех лет, обладающие технологической новизной и открывающие для обеих стран новые направления, способные инициировать разработки, создавать предприятия и рабочие места.

Условия участия: в проектах должна быть обоснована возможность подготовки товаров для маркетинга в течение 48 месяцев. Любое обращение в Представительство должно сопровождаться бизнес-планом, в котором уделяется особое внимание выгоде, получаемой обоими государствами от реализации предлагаемого проекта. От каждой страны в проекте должен быть как минимум один участник.

Происходящие в настоящее время позитивные экономические процессы ставят Израиль в один ряд с развитыми странами Запада. Особенно важно отметить, что в последние годы израильская экономика развивается на фоне государственной политики невмешательства, либерализации и максимальной приватизации предприятий практически во всех отраслях хозяйства. Достаточно быстро растет эффективность большинства отраслей, что связано с усиливающейся интеграцией Израиля в мировую экономическую систему. Коммерческие отрасли — от текстильной и металлообрабатывающей до наукоемкой — становятся более конкурентными на мировом рынке за счет повышения своей эффективности и применения современных технологий. Каждая отрасль находит именно ту нишу на рынке, в которой обладает определенными преимуществами: текстильная и металлообрабатывающая промышленность сосредоточена на дизайне продукции и производстве полуфабрикатов (притом, что собственно производство выведено в страны с бо-

лее дешевой рабочей силой), наукоемкие фирмы специализируются главным образом на развитии новых технологий и в меньшей степени на производстве и сбыте готовой продукции

Распределение проектов по сферам деятельности в разных районах страны различно. В городских инкубаторах большинство проектов были в области фармацевтики (52,6%) и медицинского оборудования (36,4%). В полугородских инкубаторах основные сферы разработок — оборудование ЭВМ, средства связи и электронные компоненты (47,1%), а также биотехнологии (46,2%) и программное обеспечение. В периферийных районах основное внимание уделяется разработкам в сфере энергии и экологии (57,1%) и оптики и точных приборов (44,4%).

Разделение инкубаторов по секторам происходило на основе их специализации. Для этого был определен порог: чтобы инкубатор был назван специализированным, необходимо, чтобы как минимум 75% предпринимателей работали не более, чем в трех областях. Иначе инкубатор будет относиться к разностороннему, т.е. без четкой направленности.

Периферийным технологическим инкубаторам обычно труднее привлекать проекты, а специализация таких инкубаторов еще более уменьшает эту способность. Инкубаторы с внешними инвесторами в большей степени стремятся к специализации, чем инкубаторы без внешних инвесторов. Частные инвесторы стремятся к вложению в специализированные области, где сроки выполнения короче, риски меньше, а прибыль выше.

Доводы в пользу специализации инкубаторов:

1) специализация позволяет сфокусироваться на какой-то деятельности и лучше понять рынок;

2) специализированные инкубаторы могут лучше подготовить молодые компании к независимой деятельности после выхода из программы;

3) специализация позволяет собрать профессиональную команду под квалифицированным руководством инкубатора;

4) специализация позволяет предоставить проектам услуги на более профессиональном уровне;

5) в финансовом отношении специализация позволяет с большей легкостью заинтересовать инвесторов из особых сфер и собрать инвестиционный форум;

6) специализация создает потенциал для синергии похожих проектов в инкубаторе и уже покинувших его компаний;

7) на этапе фильтрации предпринимателей специализация позволяет квалифицированнее отбирать идеи;

8) в специализированном инкубаторе эффективнее проходит работа и управление.

Существуют и относительные преимущества разностороннего инкубатора:

1) нет необходимости диктовать специализацию — во многих инкубаторах это происходит само собой, когда существуют 2—4 основные направления проектов;

2) программа инкубаторов основана на необходимости предоставить возможности разнообразным проектам с экономическим и технологическим потенциалом. Существуют проекты, которые без программы технологических инкубаторов не развивались бы. Решение о специализации означает сдвиг программы к проектам, где шансы на успех велики;

3) технологический инкубатор должен стремиться быть бизнес-центром и машиной для создания компаний старт-ап с экономической ценностью. Управление инкубатором касается только административных вопросов, а ученые-советники могут дать консультации во всех областях, поэтому нет нужды в специализации;

4) инкубатор стимулирует технологическое развитие в окружающем его регионе, а специализация может сделать невозможным существование многих технологических теплиц. В особенности это относится к периферийным инкубаторам, стремящимся предоставить максимум возможностей для местных предпринимателей, поэтому они менее всего подходят к роли специализированных инкубаторов;

5) сотрудники склонны жить неподалеку от места работы. Специализация не позволила бы многим квалифицированным специалистам добираться до рабочего места.

Около половины (48%) идей рождаются в академической среде или в НИИ, около четверти (23%) — в традиционной промышленности, остальные — в наукоемкой промышленности (15%), медицине (11%) и сельском хозяйстве (3%). Безусловно, есть связь между предыдущим местом работы предпринимателя и темой проекта.

Технологические инкубаторы на современном этапе

Несколько лет назад в Израиле возник вопрос об изменении структуры технологических инкубаторов (например, уклон в сторону специализированных инкубаторов, частных инкубаторов и т.д.). К началу XXI в. программа инкубаторов достигла фазы зрелости, и правительство Израиля приступило к их приватизации.

Начиная как некоммерческие организации, инкубаторы вступили в процесс трансформации с целью стать сильным инвестиционным инструментом, поддерживаемым профессиональными инвесторами, желающими вложить средства в предприятия на начальной стадии.

Основные положения проекта приватизации:

1) уменьшение правительственного вмешательства в дела инкубатора;

2) стимулирование участия инкубатора в деловом секторе;

3) выделение больших средств на каждый проект;

4) привнесение элемента соперничества между инкубаторами для получения более привлекательных проектов.

Элемент соперничества между инкубаторами, а также между предпринимателями должен улучшить качество проектов, услуг, предоставляемых инкубаторами, а значит, и увеличить шансы проекта привлечь капитал по окончании периода развития в инкубаторе.

Приватизация началась с нескольких инкубаторов, и центральным элементом стало превращение теплиц в коммерче-

ские организации с целью извлечения прибыли. Нововведением стало также то, что акции теперь распределяются соответственно размеру инвестиций, вложенных в инкубатор. Раньше государство вкладывало 300 тыс. долл. и имело 20% акций, как и те, кто вкладывал 30 тыс. долл.

Согласно новой программе правительство стало предоставлять ссуды вместо грантов и увеличило научно-исследовательский бюджет каждого проекта: компания, находящаяся в инкубаторе, получает от правительства ссуду, которая может покрывать до 85% утвержденных расходов (400—500 тыс. долл. на два года). Оставшиеся 15% обычно покрываются за счет венчурных фондов. Предприниматель получает возможность в течение 6 лет выплатить ссуду, но только в том случае, если компания добивается успеха.

Неприватизированные инкубаторы по-прежнему получают правительственный грант — не ссуду. Грант покрывает до 85% утвержденных расходов (300 тыс. долл. на два года), а остальные 15% оплачиваются или предпринимателем, или частными инвесторами. Грант выплачивается с учетом авторского гонорара, составляющего 3—5% от стоимости компании в случае успеха.

Другими изменениями стало четкое предпочтение периферии. На периферии предприниматель может получить денежные средства в размере 500 тыс. долл., по сравнению с 400 тыс. в центральном районе, и 300 тыс. по программе в первоначальном виде. Это значительное преимущество; учитывая тот факт, что на периферии цены ниже, чем в центре, имеет целью стимулировать развитие инициатив в проблемных районах и городах развития.

Одним из достижений программы стал ее успех в привлечении частного капитала на начальные стадии разработок, раньше частный капитал не стремился в эту сферу. На сегодняшний день нет рисковых фондов, не заинтересованных в проектах инкубаторов.

В рамках процесса приватизации появляется все больше и больше частных организаций, стремящихся стать стратегическими партнерами и покупать акции инкубаторов.

Все израильские инкубаторы сталкиваются с проблемой альтернативного привлекательного финансового предложения новым предпринимателям. С активизацией венчурного финансирования инкубаторы встречаются с конкуренцией со стороны венчурных компаний, которые инвестируют на ранних этапах в старт-ап компании. Более того, угроза конкуренции исходит также от частных лиц, инвестирующих в технологии (бизнес-ангелов), которые стали значительно активнее в последнее время.

После начала программы приватизации инкубаторы пережили значительные перемены. Часто это связано с увеличением числа зрелых проектов и опытных предпринимателей, а также с решениями, принимаемыми при утверждении проекта и управления им.

Основные перемены заключаются в том, что инвесторы, менеджеры и предприниматели инкубаторов получили новый стимул: теперь они рассматривают инкубатор по тем же критериям, что и венчурные фонды. Частные инкубаторы стремятся создать настоящие компании, обладающие большим потенциалом после выхода из программы инкубаторов.

У инкубатора при Технионе (Израильский технологический институт) — пять основных акционеров. Тот факт, что крупные фонды инвестируют в компании, созданные в инкубаторе, напрямую из своих фондов, дает большое преимущество стартапам. Они, вступая в инкубатор, налаживают отношения с опытными инвесторами, способными поддержать компанию после выхода из теплицы.

В последнее время Израиль перешел от количества к качеству. В прошлом компенсация, выделявшаяся инкубаторам, была основана на отношении количества компаний на один инкубатор и имела социальные цели, такие как абсорбция репатриантов. Сегодня от инкубаторов ожидается прежде всего материальный успех.

Таким образом, от инкубаторов требуется улучшить селекцию проектов и определять предпринимателей и технологии, способных принести внушительную прибыль.

Чем больше инвесторов знакомятся с портфолио инкубаторов, тем больше партнеров желают инвестировать в их проекты. К тому же у инкубаторов есть собственные ресурсы, таким образом, в последнее время добыть деньги становится не столь проблематично, как раньше.

Может сложится впечатление, что инкубаторы становятся похожими на небольшие венчурные фонды, однако это не так, потому что они играют другую роль в процессе развития инновационных компаний. Они не должны конкурировать с венчурными фондами, скорее, должны дополнять друг друга. Инкубаторы берут на себя больше технологического риска и концентрируются на создании фундамента для начального этапа развития технологий.

Хотя партнерство между начинающими предпринимателями и венчурными фондами с помощью программы частных инкубаторов может привести к успешным результатам, существуют некоторые проблемы, которые венчурные фонды должны преодолеть в процессе инвестирования в инициативы на начальной стадии развития.

Когда венчурный фонд решает инвестировать в компанию через частный инкубатор, он инвестирует, прежде всего, в предпринимателя. Но, в отличие от инвестирования в зрелые компании, управлению венчурного фонда приходится уделять намного больше внимания и ресурсов построению компании. Чтобы максимизировать потенциал компании инкубатора, он должен удостовериться, что ее организация правильно структурирована для преодоления трудностей.

Первым приватизированным инкубатором в Израиле был Incentive, принадлежащий инвестиционной группе Peregrine Ventures. Проекты этого инкубатора получают правительственные ссуды в размере более 500 тыс. долл. на два года на каждый проект, административную поддержку как команды самого инкубатора, так и Peregrine Ventures, а также доступ к их деловым и инвестиционным связям. Peregrine вместе с инкубатором тесно сотрудничает с многими стратегическими партнерами для

того, чтобы определить те новые технологии, в которые стратегический партнер мог бы инвестировать в течение 2—3 лет. На основе этой информации инкубатор активно ищет идеи и предпринимателей, подходящих под эти требования.

До принятия компаний в программу инкубатора технологическая концепция представляется потенциальным стратегическим партнерам. Такой подход, хотя и требующий много времени и поэтому, возможно, не очень популярный среди других инкубаторов, увеличивает шансы компаний найти стратегических партнеров на более ранних стадиях развития и возвратить вложения предпринимателей, венчурных фондов и частных инвесторов как можно быстрее.

Разделяя риски, возникающие при проведении научных исследований, государство создает условия для преуспевания израильских старт-ап компаний. Эффективность программы очевидна. Растет интерес как в Израиле, так и за рубежом к компаниям на начальных стадиях и продолжающих развитие в инкубаторе, входящих в мировой рынок. Успешные примеры компаний из инкубаторов — Compugen, Mango-DSP, D-Pharm, Eurekify, Cellvine и др.

Программа технологических инкубаторов, несомненно, вносит большой вклад в интеграцию Израиля в ряд наиболее промышленно развитых стран и помогает создать одну из технологически успешных экономик мира. Программа задумывалась как помощь в абсорбции новых репатриантов из большой алии 1990-х гг., среди которых было много ученых и инженеров, способных внести важный вклад в развитие экономики Израиля. В начале XXI века программа выполнила свою задачу и начала процесс трансформации в программу поощрения развития высокотехнологических компаний старт-ап. Она уже не нацелена на участие в ней преимущественно новых репатриантов, ее двери открыты для всех обладателей интересных и перспективных идей. Правительство, выполнив свою задачу, стремится к достижению новых результатов, считая, что технологические инкубаторы не выработали свой ресурс и еще спо-

собны внести свой вклад в превращение Израиля не просто в успешную страну, но и в бесспорные мировые лидеры в области высоких технологий.

Методические центры

Помощь методического центра предприятиям, действующим в сфере малого и среднего бизнеса, заключается в предоставлении им (в масштабах всей страны) конкретных инструкций по руководству бизнесом. Специалисты Центра предварительно анализируют ситуацию на предприятиях и в соответствии со своими выводами разрабатывают специальные программы инструктажа. Задача Управления в этой области — координировать работу, предлагать Центрам новые инструкции, разрабатывать программы инструктажа и бизнес-тренинга, обучения и вспомогательных наглядных пособий, предоставляя все это в распоряжение консультантов, инструкторов и преподавателей курсов.

Особое внимание методические центры уделяют созданию учебных программ для предпринимателей, решивших заняться бизнесом; для открывших собственное дело демобилизованных военнослужащих; для еще не знакомых с условиями и законами местного рынка новых репатриантов; для владеющих или управляющих бизнесом женщин; для неопытных предпринимателей, которым нужно помочь избежать провала; для тех, кто стремится повысить свой профессиональный уровень и т. д.

Методические центры используют новые эффективные инструменты помощи частным предпринимателям и владельцам предприятий, относящихся к сфере малого и среднего бизнеса. В их числе — компьютерная программа «Мой бизнес» (на иврите и русском), обучающая профессиональному управлению всеми аспектами бизнеса; брошюры, охватывающие практически все главные разделы бизнес-тематики, курс по подготовке малого бизнеса к участию в тендерах.

Одна из задач Управления по делам малого и среднего бизнеса — пропаганда оказываемых им и Министерством экономики услуг, распространение информации об этих услугах среди

широких слоев населения. Чем больше людей узнает об усилиях, предпринимаемых указанными ведомствами в целях усиления сектора малого и среднего бизнеса, тем больше вероятность, что эта деятельность приведет к желаемым результатам и что малый и средний бизнес, развиваясь, будет способствовать расцвету израильской экономики. Не менее важно, с точки зрения специалистов Управления, добиться поддержки в решении данных проблем прессы, влиятельных в государстве кругов и общественного мнения.

Особая помощь оказывается малому и среднему бизнесу в регионах. Известно, что в периферийных районах малый бизнес сталкивается с большими, чем в центре страны, трудностями. Учитывая это, Управление по делам малого и среднего бизнеса всячески помогает частным предпринимателям и предприятиям в отдаленных от центра регионах.

Регионам также предоставляется первоочередная поддержка в создании центров поддержки деловой инициативы, помощь в рамках специальных программ Министерства экономики; в предоставлении кредитов из различных фондов, в том числе частных; в поиске инвестиций; в финансировании строительства торгово-промышленных зон и т. д.

Проект «НИЦОЦ» охватывает вопросы инновации и творческого ведения бизнеса. Реализацией проекта занимаются Управление по делам малого и среднего бизнеса, Министерство экономики, институт «Иерушалаим». Его основная задача — помочь предприятиям добиться успехов с помощью квалифицированных консультаций. Частично этот проект финансируется Европейским союзом.

Проект «НИЦОЦ» предназначен для фирм и предприятий, владельцы и руководители которых обладают деловыми и техническими способностями и стремятся к росту и повышению конкурентоспособности своих производств. Консультации субсидируются в размере 75%.

Исследования специалистов Управления по делам малого и среднего бизнеса показали, что одно из основных препятствий,

стоящих перед предприятиями и компаниями, пытающимися выйти на новые рынки, — отсутствие информации о тендерах. Именно этим обоснована инициатива Управления обеспечить всем центрам развития малого бизнеса доступ к базам данных фирмы «Ифат». Однако полностью это проблему не решило — многие предприниматели и владельцы малых предприятий по-прежнему были ограничены в своих возможностях участвовать в тендерах. В связи с этим был открыт специальный курс для частных предпринимателей и владельцев малых и средних предприятий по подготовке к участию в тендерах. Цель курса — дать слушателям необходимые знания о тендерах, показать им, насколько существенно значение тендеров в развитии бизнеса, помочь им проанализировать собственные возможности для выхода на тендер.

Проведение исследований по вопросам малого и среднего бизнеса в Израиле

Управление по делам малого и среднего бизнеса содействует проведению исследований по вопросам, связанным с малым и средним бизнесом, особое внимание обращая на специфические исследовательские проекты и принимая участие в работах, проводимых научными учреждениями.

Как показывают статистические данные, в Израиле женщин, владеющих малыми и средними бизнесами, меньше, чем в других развитых странах. В связи с этим Управление создало комиссию, разработавшую специальную программу поддержки женской деловой и коммерческой инициативы.

Управление также сотрудничает с Институтом экспорта, специализирующимся на поддержке экспортеров на базе программ, разработанных Министерством промышленности и торговли.

Борьба за качество продукции превратилась сегодня в международную проблему. Осознавая ее важность, специалисты Управления изыскивают пути внедрения в малый и средний бизнес стандарта ISO-9000. С этой целью разработана специальная

учебная программа, в рамках которой предприниматели учатся перестраивать производство для получение стандарта ISO-9000. Курсы проводятся при центрах поддержки деловой инициативы.

Программа поддержки частного предпринимательства разработана в Министерствами и интеграции с целью создания базы помощи и благоприятной деловой среды для предпринимателей.

Задачи программы следующие.

1. Знакомство с деловым миром страны; предоставление инструментов и ресурсов, необходимых для реализации предпринимательских способностей людей.

2. Развитие в масштабах страны системы делового консалтинга, повышение квалификации и бизнес-сопровождения; помощь в разработке и реализации идей, поддержка действующих бизнесов.

3. Помощь в обеспечении начального капитала для открытия новых бизнесов; развитие деловых возможностей.

4. Развитие программ бизнес-тренинга и отраслевых проектов, являющихся базой для продвижения частного предпринимательства репатриантов.

Поддержка деловой инициативы Министерством алии и интеграции осуществляется через региональные центры поддержки деловой инициативы (МАТИ) и Ассоциацию предпринимателей Израиля (АПИ).

Максимальная ссуда на создание или развитие бизнеса составляет 100 тыс. шекелей. О правах на получение дополнительной ссуды информируют в центрах поддержки деловой инициативы и АПИ. Грант (часть ссуды, которая не подлежит возврату) составляет до 5 тыс. шекелей. Ссуда, прикрепленная к индексу цен или к доллару, выдается под субсидированный процент, на срок до пяти лет. Получение ссуды обусловливается предоставлением гарантов (до трех) или альтернативных гарантий. Ссуды выдаются посредством Фонда помощи предпринимателям-репатриантам, который создан и управляется Министерством алии и интеграции. Решения о выдаче кредита из Фонда принимаются специальной комиссией министерства.

Условием для получения ссуды из Фонда помощи предпринимателям-репатриантам является утверждение бизнес-плана комиссией Фонда. Ссуда предназначена для приобретения оборудования или покрытия других расходов, перечисленных в бизнес-плане, и не может быть использована ни в каких иных целях

Израиль на протяжении многих лет отличался централизованной и протекционистской экономической политикой, защищавшей интересы местной промышленности, препятствовавшей развитию экспорта и конкуренции не только на внешнем, но и на внутреннем рынке, поддерживавшей и поощрявшей посредством прямых кредитов, субсидий и налоговых льгот крупные предприятия, в основном находящиеся под полным или частичным государственным управлением. Система стимулирования обусловила высокий уровень зависимости предприятий от правительственных чиновников, которых практически не интересовали мелкие предприниматели. Банковская система страны, естественно предпочитавшая объемные кредиты, имела дело в основном с крупными предприятиями, пользовавшимися поддержкой со стороны правительства. Все это в сочетании с небольшими масштабами израильской экономики, а также дефицитом информационных, консалтинговых, управленческих, технологических (в области исследований и развития) и маркетинговых услуг осложняло работу малых предприятий и ослабляло их возможности конкурировать с крупными фирмами.

Смена власти в Израиле и изменения в экономическом климате всего мира, а также возросшая роль международной торговли стали основными причинами экономического перелома. Акцент в экономической политике сместился с обеспечения полной занятости населения на достижение экономической рентабельности и приватизацию государственных предприятий даже с учетом возможности их закрытия, сопровождающегося массовыми увольнениями и ростом безработицы. Процесс приватизации происходит медленно (зачастую слишком медленно), но с экономической точки зрения в Израиле наметились пози-

тивные тенденции, которые обеспечат обострение конкуренции и приход на рынок стратегических инвесторов из-за рубежа. Эти изменения в политике, как и резкий скачок инфляции в середине 1980-х гг., подорвали устои централизованной и малоэффективной экономики; многие крупные компании поразил кризис. Гигантские компании, такие как авиапромышленные предприятия и концерн «Кур», пережили серьезные трудности, результатом которых стали массовые увольнения. Большая волна иммиграции из республик бывшего СССР

в начале 1990-х гг. еще более усугубила ситуацию на рынке труда. В 1993 году без работы оказалось 11% всего трудоспособного населения Израиля, 30% из них составляли новые репатрианты. Высокий уровень безработицы по стране в целом и среди репатриантов в частности вызвал усиление эксплуатации и неравенства, что со своей стороны оказало влияние на общественно-экономические отношения. Такие средства борьбы с безработицей, как создание новых рабочих мест за счет расширения государственного сектора экономики или и без того крупных государственных корпораций, перестали быть приемлемыми после решений о приватизации, принятых правительством в середине 1980-х гг.

Подобная ситуация стимулировала кардинальные изменения в отношении государства, муниципальных властей и финансовых институтов к сфере малого бизнеса. В развитых индустриальных странах малые предприятия рассматриваются как динамичные, склонные к инновациям, оперативно реагирующие звенья экономической системы, способные мгновенно приспосабливаться к изменяющимся требованиям рынков, и, что еще важнее, как основной источник создания новых рабочих мест при относительно небольших финансовых затратах и в относительно короткие сроки. Очевидно также значение координирующей деятельности правительства и местных органов управления в процессе реализации политики поддержки малого и среднего бизнеса.

Социальное значение малого и среднего бизнеса для Израиля

Малый бизнес имеет также особое общественно-экономическое значение для городов и районов развития: благодаря ему они избавляются от экономического риска, вызванного прикреплением к одному предприятию — явлению, которое приводит к кабальной зависимости многих людей, если не всего района, от какого-либо одного крупного завода или фабрики.

Основной вклад малого бизнеса в экономику страны заключается в поддержании высокого уровня конкуренции на рынке товаров и услуг. Малые предприятия расширяют рынок труда, делают его более разнообразным и, таким образом, способствуют деловому развитию. Они играют центральную роль в формировании экономического потенциала страны и изменении общественного и экономического статуса городов развития. Едва ли не все экономически сильные государства имеют развитую инфраструктуру малого и среднего бизнеса. Более того, уровень развития данной инфраструктуры может рассматриваться как экономический индикатор демократического развития. Малый бизнес позволяет широким слоям населения попробовать свои силы на поприще предпринимательства.

Осознание роли малого бизнеса в оперативном и относительно недорогом решении проблемы занятости, в том числе занятости репатриантов, обусловило возникновение в начале 1990-х гг. целого ряда структур, оказывающих поддержку малому бизнесу на местном уровне за счет общественных, государственных, частных, порой и благотворительных источников. Эти организации, занимаясь продвижением предпринимателей и владельцев малого бизнеса, стали своего рода посредниками между ними и органами власти. Такие структуры анализируют соответствие деловой идеи запросам рынка, предоставляют различную информацию, в том числе об источниках финансирования, проводят курсы по бизнес-тематике.

Система поддержки малого и среднего бизнеса внесла существенный вклад в борьбу с безработицей, способствовав со-

зданию более чем пятидесяти тысяч рабочих мест. Несомненны огромные перспективы, открытые сегодня перед малым и средним бизнесом. Однако не менее очевидны и проблемы, которые им придется преодолевать, поэтому важен поиск новых творческих решений, способных обеспечить такому бизнесу достойное место в экономической системе страны.

Высокая степень концентрации производства и капитала сочетается в Израиле с сохранением огромной массы мелких и средних компаний, на которые приходится свыше половины рабочей силы, занятой в промышленности и нефинансовых услугах. Эта группа весьма неоднородна: сюда входят и мелкие ремесленные мастерские кустарного типа, и хорошо оснащенные, узкоспециализированные мелкие и средние компании, выполняющие субподрядные работы для крупных фирм. Циркулирующие здесь разрозненные индивидуальные капиталы часто меняют владельцев. Но этот полюс экономической системы Израиля более устойчив и многочислен по составу, чем в большинстве других индустриально развитых стран. Малые компании крепко связаны с крупными корпорациями субподрядными, финансовыми, бытовыми и прочими узами.

Значение мелкого частного предпринимательства не сводится лишь к его количественным параметрам. За счет своей массовости, конкурентной среды и особой внутренней организации оно усиливает динамизм экономики, повышает ее устойчивость к перепадам внутренней и внешней хозяйственной конъюнктуры. Мелкий бизнес помог трудоустроить значительную часть иммигрантов и тем самым внес свой вклад в поддержание высоких темпов роста на начальном этапе ускоренного экономического разлитии, обеспечение полной занятости. Кроме того, благодаря обычно хорошей управляемости, маневренности, ограниченному числу административного персонала небольшие компании обеспечивали высокую приспособляемость структуры, объема и качественных характеристик производства и потребления к конъюнктуре рынка. Как и в других странах, массовый мелкий бизнес наделяет товарную сделку

субъективностью человеческого контакта, персонифицирует ее и тем самым ставит товарно-денежный оборот под контроль общественности. Значительно более высокий уровень конкуренции в мелком и в среднем бизнесе стимулирует предпринимателей к повышению эффективности производства, в том числе путем внедрения достижений научно-технического прогресса. Прорыв в развитии израильского научно-технического комплекса был обеспечен в основном небольшими частными фирмами, занимавшимися разработкой и освоением технологий и наукоемкой продукции.

Подводя итоги описанию поддержки малого и среднего бизнеса в Израиле

Созданы объекты инфраструктуры поддержки, многие из них государственные. Существует целый ряд фондов, как государственных, так и частных, оказывающих помощь в финансировании предприятий, а государственные субсидии составляют примерно 3/4 необходимых для раскрутки бизнеса средств, 1/4 средств — это вклад самого предпринимателя.

Научно-промышленные парки являются прообразами будущих технополисов — городов передовых технологий, научных исследований и проектно-конструкторских разработок. Для большинства развивающихся государств и стран с переходной экономикой стратегия на приоритетное развитие научно-промышленных парков — это прорыв в новые сферы деятельности на основе развития сети региональных центров высшего технологического уровня, интеллектуализации всего национального хозяйства. В технополисах гармонично сочетаются наука, высокие технологии, традиционные национальные культуры и создается новая общность творческих и всесторонне развитых людей.

Таким образом, мировая практика свидетельствует, что наиболее успешно технопарки и бизнес-инкубаторы развиваются в тех странах, где государство поддерживает развитие научно-технических отраслей и где во главу этой политики поставлена

задача оптимизации хозяйственной системы и восприимчивости к достижениям научно-технического прогресса.

3.2. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МИРОВОЙ ЭКСПАНСИИ МАЛЫХ БИЗНЕСОВ КИТАЯ. СТРАТЕГИЯ ДЛЯ ВНЕШНЕГО МИРА

Доля малых и средних предприятий в ВВП Китая составляет 62% — это намного меньше, чем в странах Евросоюза. Тем не менее, правительство Китая, достигнув таких показателей, считает этот сектор важнейшим фактором экономического роста и оживления рынка и отводит большую роль их развитию в экономике страны. Правительство Китая старается различными способами содействовать их экономическому росту, совершенствуя законодательные акты по регулированию экономики и налогообложению субъектов этого сектора, предусматривающие одинаковые возможности для предприятий в сфере кредитования, инвестирования, совершенствования производства, внедрения новых наукоемких технологий в экономику страны. В Китае активно функционируют государственные фонды по поддержке и развитию деятельности малых и средних предприятий, основная направленность которых заключается в обеспечении гарантийных обязательств с целью получения банковских кредитных средств на развитие бизнеса. Одним из популярных является Государственный фонд развития малого и среднего предпринимательства, создание которого финансировалось за счет бюджетных средств страны. Данный фонд способствует защите интересов субъектов по сравнению с субъектами крупного бизнеса и обеспечивает определенные налоговые льготы и дополнительное финансирование. Этот сектор Китая можно назвать научным двигателем страны благодаря тому, что данный субъект экономики производит наибольшее количество инновационной продукции и технических изобретений в стране, большая часть которых идет на экспорт. Поддержкой малого предпринимательства занимается Китайский центр по

координации и кооперации бизнеса, основная задача которого заключается в создании специальных условий для сотрудничества китайских и зарубежных организаций по поддержке малого бизнеса. Важным органом, содействующим развитию экономики Китая, является государственная информационная служба CSMEO. Эта служба занимается предоставлением через свой интернет-сайт услуг по информационному консультированию населения в вопросах деятельности малого и среднего бизнеса. Сеть CSMEO охватывает все регионы Китая, что дает возможность своевременно информировать население о состоянии рынка труда, изменениях действующего законодательства, последних достижениях в области науки и технологических изобретениях, о развитии и состоянии субъектов этого бизнеса. Этот сектор создает новые рабочие места в экономике Китая, активно участвуя при этом в освоении инновационных технологий. Китайское правительство, в свою очередь, уделяет большое внимание развитию таких предприятий.

В частности в стране путем совершенствования правового законодательства в области регулирования деятельности и налогообложения создаются фонды поддержки, привлечения инвестиций в этот сектор, расширяются программы в кредитования данных субъектов экономики.

...В будущем в Китае будут работать миллионы американских рабочих и будут доминировать тысячи небольших общин по всей территории Соединенных Штатов.[1]

Приобретение Китаем предприятий США в прошлом году установило новый рекордный рекорд, и в этом году оно приближается к тому, чтобы побить этот рекорд.

Приобретение Smithfield Foods является примером. Smithfield Foods — крупнейший производитель и переработчик

[1] https://www.liveinternet.ru/users/5781190/post482419935/

свинины в мире. У нее есть предприятия в 26 штатах США, и в ней работают десятки тысяч американцев. Она напрямую владеет 460 ферм и имеет контракты примерно с 2100 другими. В настоящее время китайская компания купила его за 4,7 миллиарда долларов, а это означает, что китайцы теперь будут самым важным работодателем в десятках сельских общин по всей Америке.

Отчасти благодаря нашему чрезвычайно раздутому торговому дефициту с Китаем у китайцев есть триллионы долларов, которые можно потратить. Они начинают использовать свои экономические мускулы.

Нет большой разницы между «китайским правительством» и «китайскими корпорациями». В 2011 году 43 процента всей прибыли в Китае были получены компаниями, в которых правительство Китая имело контрольный пакет.

В 2020 году китайская компания потратила 2,6 миллиарда долларов на покупку AMC Entertainment — одной из крупнейших сетей кинотеатров в США, после чего эта китайская компания контролирует больше продаж билетов в кино, чем кто-либо другой в мире.

Китай не просто полагается на приобретения для расширения своей экономической мощи.

По всей Америке создаются «экономические плацдармы». Например, Golden Dragon Precise Copper Tube Group, Inc. недавно открыла завод стоимостью 100 миллионов долларов в Томасвилле, штат Алабама. Многие жители Томасвилля, штат Алабама, будут рады иметь работу, но это также станет еще одним сообществом, которое будет сильно зависеть от коммунистического Китая.

И угадайте, где еще пускают корни китайские компании? Детройт.

Компании, принадлежащие Китаю, инвестируют в американский бизнес и новые автомобильные технологии, продавая все, от ремней безопасности до амортизаторов в розничных магазинах, и нанимая опытных инженеров и дизайнеров, чтобы впи-

тать таланты и опыт отечественных автопроизводителей и их поставщиков. Если вы недавно приобрели автомобиль «американского производства», вполне вероятно, что в нем есть несколько китайских деталей. Отраслевые аналитики не могут назвать точную цифру китайских поставщиков, работающих в США.

Китай особенно заинтересован в приобретении энергоресурсов в Соединенных Штатах.

Например, Китай на самом деле добывает уголь в горах Теннесси. Guizhou Gouchuang Energy Holdings Group потратила 616 миллионов долларов на приобретение Triple H Coal Co. в Джексборо, штат Теннесси. В то время об этом приобретении не было много новостей, но теперь группа консерваторов в Теннесси пытается помешать китайцам взорвать их горы и забрать их уголь.

И довольно скоро Китай может построить в Соединенных Штатах целые города, как они это делали в других странах. Прямо сейчас Китай строит город больше Манхэттена недалеко от Минска, столицы Беларуси.

Вы начинаете понимать картину? Китай находится на подъеме. Если вы сомневаетесь в этом, просто прочтите следующее:

— Если просуммировать весь импорт и экспорт, Китай теперь является торговой страной номер один на всей планете.

— В целом за последнее десятилетие США имели торговый дефицит с Китаем, который составляет более 2,3 триллиона долларов.

— Китай имеет больше валютных резервов, чем кто-либо другой на планете.

— В Китае сейчас крупнейший рынок новых автомобилей во всем мире.

— Сейчас Китай производит более чем в два раза больше автомобилей, чем США.

— Получив помощь от налогоплательщиков США, GM участвует в 11 совместных предприятиях с китайскими компаниями.

— Китай — производитель золота номер один в мире.

— Униформа для олимпийской сборной США была произведена в Китае.

— 85% всех искусственных елок в мире производятся в Китае.

— Новая башня Всемирного торгового центра в Нью-Йорке будет включать стекло, импортированное из Китая.

— Китай сейчас потребляет больше энергии, чем Соединенные Штаты.

— Китай сейчас в совокупности является ведущим производителем товаров во всем мире.

— Китай использует больше цемента, чем весь остальной мир вместе взятый.

— Китай в настоящее время является производителем энергии ветра и солнца номер один во всем мире.

— Китай производит в 3 раза больше угля и в 11 раз больше стали, чем Соединенные Штаты.

— Китай производит более 90 процентов мировых поставок редкоземельных элементов.

— Китай сейчас является поставщиком номер один компонентов, которые имеют решающее значение для работы любой системы национальной обороны.

— Ожидается, что в опубликованных статьях о научных исследованиях Китай в ближайшее время станет номером один в мире.

То, что происходит с экспансией малого и среднего бизнеса Китая сегодня, может быть лишь верхушкой айсберга. И в скором времени огромные капиталы, накопленные Китаем в предыдущие 20—30 лет, дадут о себе знать взрывным ростом предприятий китайского малого и среднего бизнеса, но уже с работниками из других стран — в первую очередь США и Европы.

3.3. ГОСУДАРСТВО И ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЯПОНИИ

Основными целями государственной политики в отношении малого и среднего предпринимательства в Японии являются: повышение устойчивости и конкурентоспособности предприятий, улучшение доступа к ресурсам, активизация инновационной деятельности, ускорение создания новых предприятий, расширение взаимопомощи в предпринимательской среде.

Высшим государственным органом, ответственным за стратегию развития малого и среднего предпринимательства, является Министерство экономики, торговли и промышленности. В нем образован Совет по политике в отношении малого и среднего предпринимательства. В целях улучшения координации работы всей государственной структуры поддержки предпринимательства в составе Министерства экономики, торговли и промышленности создано «Агентство малого и среднего предпринимательства», работа которого направлена против продолжающегося спада в экономике, сокращения количества предприятий и снижения деловой активности сектора малого и среднего бизнеса.

Министерство экономики, торговли и промышленности Японии приняло стратегию экономического восстановления и развития страны, а также следующие меры в отношении малого и среднего предпринимательства:

введение системы гибкого управления экономикой;

усиление поддержки инновационной деятельности;

усиление устойчивости и развитие систем экономической безопасности;

улучшение условий труда и социального обеспечения в секторе;

списание задолженности по незавершенным займам;

увеличение мобильности трудовых ресурсов в сфере услуг;

облегчение доступа к финансовым ресурсам и к акционерному капиталу;

повышение взаимодействия структур поддержки и развития.

В Японии действует около 40 государственных программ, направленных на поддержку малого и среднего предпринимательства. Это информационные, обучающие, консультационные программы, программы финансовой поддержки, инновационные программы и программы помощи в размещении контрактов. Предпринимательские организации взаимодействуют с общественным советом при Министерстве торговли и группой независимых экспертов, разрабатывающих рекомендации по дерегулированию экономики для правительства. Сеть информационных центров специализирована по тематике и связана с региональными отделениями, партнерскими организациями и региональными агентствами развития.

В Японии существуют 51 центр женского бизнеса и 47 центров для национальных меньшинств.

В крупных городах, портах и промышленных центрах расположено более 55 агентств поддержки экспорта. Поддержку предпринимательства осуществляют около 460 кластеров, бизнес-инкубаторов, технопарков.

Центры развития предпринимательства оказывают услуги по принципу «одно окно», осуществляя обучение и консультирование, предоставляя информационную и техническую поддержку.

Доля малого предпринимательства в валовом внутреннем продукте Японии составляет 58,4%, в общей занятости — 72,0% (более 34 млн работающих), более 6,7 млн предприятий и индивидуальных предпринимателей.

Направления развития поддержки малого и среднего бизнеса в Японии можно охарактеризовать следующим образом.

Для реализации государственной политики в отношении малых и средних предприятий создана сеть специальных органов, реализующих государственную политику в отношении малого и среднего предпринимательства.

Основными мерами поддержки малого и среднего предпринимательства в Японии являются:

облегчение доступа к источникам финансирования через систему гарантирования и страхования кредитов и льготных кредитов для модернизации МСБ (со ставкой 1,05% сроком на 20 лет);

создание системы поддержки бизнеса путем организации бизнес-инкубаторов, оценки инвестиционных проектов, предоставления специалистов на краткосрочной основе по вопросам налогообложения, менеджмента, управления персоналом и информации о ситуации на рынке, а также предоставления обучающих программ;

стимулирование создания нового и венчурного бизнеса путем предоставления технической помощи, финансовой и законодательной поддержки;

поддержка развития технологий путем поддержки коммерциализации новых разработок и стимулирования сотрудничества между научными кругами, бизнесом и правительством;

поддержка инноваций в бизнесе через субсидирование и кредитование по низким процентным ставкам, участие государства в венчурных проектах и снижение патентных платежей для исследовательских предприятий.

Ведущую роль по уровню развития исследований играют технопарки Японии. Около 75% японских технопарков создавались для поддержки предприятий малого предпринимательства в регионах, при этом 58% их общего числа ориентировано на производство высокотехнологичной продукции.

Япония — страна сугубо частного предпринимательства

В промышленности государству принадлежит только монетный двор. После войны американские оккупационные власти провели в стране экономические реформы. Тогда, в условиях разрухи, были национализированы магистральные железные дороги, телефон и телеграф, но в 80-х годах XXII века они снова перешли в частные руки. В этой стране к малому бизнесу относятся свыше 6 млн предприятий, или 99% их общего числа. На них работает 92% всех занятых.

Предприятий малого бизнеса больше всего в трудоемких отраслях: в розничной торговле, общественном питании, сфере услуг, строительстве и машиностроении.

По формам собственности половина малых предприятий — индивидуальные, то есть фактически семейные. Но сейчас семьи в Японии маленькие, как во всех урбанизированных странах, население начало сокращаться, а следовательно, сокращается число этих предприятий. Коллективные партнерства и акционерные общества составляют остальную часть. В Японии во всех сферах малый и крупный бизнес сосуществуют. Строительством массового жилья (японцы до сих пор предпочитают жить в двухэтажных коттеджах на одну — две семьи) занимается малый бизнес, а строительством дорог, заводов, многоэтажных жилых и офисных зданий и торговых комплексов — крупный. На транспорте то же самое: есть малые предприятия, занимающиеся перевозками, и крупные таксомоторные парки, автобусные корпорации. То есть крупный бизнес предоставляет работу малому — аутсорсинг. Что касается машиностроения, то везде, где есть трудоемкие процессы, крупные компании определяют, что им выгоднее — создавать свои производственные мощности или загружать заказами сеть из малых субподрядчиков. Около 60% малых предприятий в промышленности работает таким образом. Как участники технологических цепочек крупного бизнеса они могут делать мелкие детали, штамповку, агрегаты и т. д.

Для того чтобы подобная система работала, необходимо, чтобы малые предприятия располагались поблизости от крупного концерна. К примеру, в концерне «Тойота» лет 20 назад часть субподрядчиков располагалась довольно далеко от головного сборочного завода, и транспортное сообщение между ними было налажено через тоннель.

В настоящее время практически все крупные концерны построили и ведут производство и сбыт за рубежом. По этому множество малых предприятий остается без работы. Они или меняют свой профиль, или уходят с рынка. Престижной работой считается труд в крупных компаниях, но число рабочих

мест в таких корпорациях ограниченно. Что касается престижа работы в самом малом бизнесе, то тут наиболее привлекательным для японцев является ресторанный бизнес. Целые семейные династии передают из поколения в поколение эти рабочие места. Есть традиционные промыслы, к примеру, изготовление тканей для кимоно. Это дорогая выходная одежда, и работать с ней тоже считается престижным. В Киото есть целый район, занимающийся изготовлением шелковой парчи для кимоно на старинных деревянных станках. Изготовление и обслуживание циновок и напольных покрытий, обеспечение и обслуживание быта — вот самые наиболее уважаемые направления среди малого бизнеса. Крупный заказчик отбирает себе лучших исполнителей и устраивает между ними конкуренцию. Малые предприятия вынуждены защищать свое право работать на него. Часто меняются условия работы, меняются требования. Но главный риск, который испытывает субподрядчик, — это перевод за границу основного заказчика и потенциальная потеря рабочего места. Средняя продолжительность жизни крупного предприятия около 30 лет, а малого — 10 лет. Хотя есть и долгожители, и передающийся из поколения в поколение семейный бизнес.

Налоговая система Японии и ее роль в поддержке малого и среднего бизнеса.

Контроль над сбором налогов в Японии осуществляет районное налоговое управление. Современная налоговая система Японии создавалась американской оккупационной администрацией. Чтобы дополнительно стимулировать законопослушное население, была введена система двух налоговых бланков: белый и голубой. Заполнение белого бланка означало расчет налогов по упрощенной системе, следуя которой предприниматели не несут особых обязательств и льготами не пользуются. Если заполняются голубые бланки, то предприятия обязаны вести бухгалтерские книги с записями всех финансовых и торговых операций, баланс, счет прибылей

и убытков. За это им дается право пользоваться налоговыми льготами.

Существует закон о предотвращении нарушений субподрядных отношений. К примеру, задержки по оплате, неоплате, необоснованное возвращение партии товара. Головное предприятие — монополист для своих мелких исполнителей, но при этом оно не имеет права злоупотреблять монопольным положением. Установлено, что для того чтобы получить защиту у государства, все договора субподрядчиков с головным предприятием должны заключаться в письменной форме и копии должны подаваться в Управление по делам малого бизнеса и в Антимонопольную комиссию. Если спор доходит до суда, эти ведомства выступают защитниками малого предприятия.

Также для малого бизнеса предусмотрена ускоренная льготная амортизация оборудования, зданий и сооружений. Льготы даются малым предприятиям, чтобы им было выгодно покупать новое оборудование, обновлять свой парк.

В настоящее время в Японии настолько низкие ставки процента по банковским ссудам, что льготы фактически потеряла смысл.

Японское правительство заботится об обновлении предпринимательского сектора и облегчает создание нового бизнеса. Принят закон, по которому можно открывать малое предприятие без начального капитала. Позднее был принят закон, максимально упрощающий процедуру банкротства именно в сфере малых предприятий. По этому закону разрешается обращаться в суд для защиты от кредиторов еще до того, как обязательства превысили активы, чтобы предотвратить их распыление. Кроме того, государство оказывает помощь в виде юридической и информационной поддержки.

В основном малые предприятия предпочитают финансирование при помощи друзей, родственников, знакомых, клиентов, поставщиков. Сейчас льготами для малых предприятий занимаются крупные частные банки. Ими разрабатывается система беззалогового кредита. Они также выдают кредиты на сравнительно короткие сроки под залог оборудования.

В Японии существуют ассоциации малого бизнеса на местном уровне. Они поддерживаются местными торгово-промышленными палатами, а центральная торгово-промышленная палата Японии (частная) является их координирующим центром.

Ассоциация торговцев имеет выборные органы, которые поддерживают порядок, представляют свои интересы перед муниципалитетом. Например, есть в Токио небольшой торговый ряд возле вокзала Уэно, и это тоже ассоциация. И ее защищает местная торгово-промышленная палата.

Японские власти всегда относятся к малому бизнесу покровительственно, поскольку для них это элемент социальной поддержки, и они стараются не давать ему разориться.

Качество и надежность

Высокое качество продукции и высокая точность — основные характеристики продукции малого бизнеса Японии плюс пунктуальность в поставках. Все это визитная карточка японцев на мировых рынках. И действительно, как правило, японская техника занимает высшие места в рейтингах. Японские поставщики славятся своей надежностью. Общеизвестен японский метод снижения издержек за счет сокращения производственных запасов, которого они добились, обеспечивая своевременные поставки.

Японцы работают столь четко и слаженно, потому что это особая нация, сравниться с которой в трудолюбии и качестве работы невозможно. Был период, когда японские товары вовсе не славились высоким качеством, а японская пунктуальность еще не стала фактором успеха на рынках. Качеству производства многих высокотехнологичных товаров японцы учились у своих западных коллег. И не только у европейцев и американцев. Очень многому японцы научились и у России, именно в вопросах организации и управления.

Японцы очень рациональны и искренне считают себя самой культурной, умной и трудолюбивой нацией в мире. Но это не мешает им изучать и применять любой доступный им опыт и,

переняв его, сделать настолько своим, придав ему национальный колорит, что вскоре и сами уже не сомневаются, что имеют дело с исключительно японским явлением.

Качество и корпоративный стандарт

Качество и пунктуальность понятия относительные, а бизнес должен оперировать четкими критериями. Каждая японская компания имеет свой, жесткий стандарт качества, соблюдение которого строго контролируется. Он должен выражаться в конкретных значениях: тысячных долях миллиметра допуска, секундах, минутах или часах допустимых отклонений в сроках. Выход за пределы этого стандарта карается жестко и рассматривается как одно из самых серьезных нарушений.

Так, опоздание скоростного поезда (сенкайсен) на 30 секунд считается неприятным, но допустимым, а вот опоздание на 31 секунду и более это уже ЧП. Если японский начальник говорит «К пяти мне нужен отчет», это означает, что в 17.00 на столе у него должен лежать отчет. Положить отчет на стол до 17.05 еще считается допустимым, хотя, конечно, говорит не в пользу работника. А вот задержка более чем на 5 минут без уважительных причин рассматривается как серьезное нарушение и будет иметь для работника последствия. Очень может быть, что начальник этот отчет раньше следующего дня и в руки не возьмет. Но здесь речь идет о соблюдении общего регламента и поддержании качества работы. Это некий стандарт, отклонение от которого рассматривается как ЧП, поскольку регламент в Японии священен.

Такой подход является мощнейшим средством поддержания производственной дисциплины. В конечном итоге он приводит к повышению качества работы компании в целом.

Можно сказать, что качество и пунктуальность — это боги японского менеджмента. Считается, что персонал японской компании не имеет права на ошибку, опоздание или брак. Как сказал основатель корпорации Panasonic Коносуке Мацусита: «Если мы произведем миллион качественных приемников, а миллион

первый окажется бракованным, то для покупателя этого приемника, всех его родственников и знакомых, наша компания будет стопроцентным бракоделом». Этот человек знал, чего стоит репутация в бизнесе.

Каждая японская компания серьезнейшим образом относится к любым случаям претензий и рекламаций. Но и внутри проводится постоянная работа по отслеживанию допущенных ошибок и выявленного брака. Любая претензия клиента, любой случай брака рассматривается тщательнейшим образом. И это не случайные или выборочные проверки. Контроль качества является сплошным и возведен в систему. При этом изучаются, прежде всего, причины повлекшие претензию или брак, и разрабатываются меры позволяющие исключить подобное в будущем. Это позволяет не только добиться соблюдения весьма строгого регламента качества, но даже и ужесточать его по мере возможности. Так достигается постоянное повышение качества.

Перфекционизм — одна из черт, особо культивируемых японцами. С точки зрения японцев, работа должна быть безупречна. Любой процесс моделируется и выверяется многократно, прежде чем быть запущен на практике. Это один из залогов знаменитых японских точности и качества.

И все же следует признать, что в вопросах пунктуальности и качества важную роль сыграл и традиционный японский менталитет. Для людей, обладающих общинным сознанием, работать некачественно, не быть пунктуальным — это подводить свою группу, компанию, страну. Сотрудник, допустивший ошибку или брак, подвергается мощнейшему моральному давлению и начальства, и коллег. И этот моральный фактор перевешивает многие экономические и социальные факторы.

3.4.ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ИНДИИ

В Индии, как и в ряде других развивающихся государств, малый бизнес считается решающим фактором, способным снизить остроту таких социальных проблем, как бедность и безработица.

В Индии государственная политика социально-экономического развития страны основана на индустриализации и росте занятости, связанных с расширением и усилением сектора малого и среднего предпринимательства. Для этого объединяются усилия всех правительственных, институциональных и частных партнеров, направленные на привлечение инвестиций в развитие рыночной инфраструктуры и предоставление необходимой правовой, финансовой, технической и организационной поддержки этому сектору. В связи с обширностью территории и неразвитостью многих регионов были организованы Министерство малой промышленности по развитию промышленных малых и средних предприятий и Министерство сельской индустрии по развитию малых и средних предприятий в сельских и глубинных районах страны.

Государственная стратегия развития малого и среднего предпринимательства в стране связана с всесторонней поддержкой органами власти деятельности предпринимателей по следующим основным направлениям:

1) повышение конкурентоспособности индийских малых и средних предприятий на основе расширения государственных и частных инвестиций в развитие рыночной инфраструктуры;

2) облегчение доступа на мировые рынки путем координации усилий всех правительственных структур, институциональных партнеров и частного сектора;

3) стимулирование инновационных процессов, обеспечение финансовой и технологической поддержки в целях развития экспорта продуктов и услуг, базирующихся на научных разработках и высоких технологиях (фармакология, биотехнологии,

информационные технологии, программное обеспечение и др.);

4) развитие региональных объединений малых предприятий в форме кластеров при одновременном упрочнении связей между малыми и крупными предприятиями;

5) развитие промышленности в сельских и отдаленных районах страны с одновременным расширением в них гражданского строительства.

Доля малого предпринимательства в валовом внутреннем продукте Индии составляет всего лишь 8,2%, в общей занятости — 24,7 млн работающих, 4,7 млн предприятий и индивидуальных предпринимателей. Важной задачей структур государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Индии является наращивание доли МСБ в валовом внутреннем продукте, численности работающих и особенно — в области инноваций и внешней торговли.

Каковы перспективные направления государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Индии?

Малый бизнес в Индии нуждается и в иностранных инвестициях, и в контроле и плановости. Чрезвычайная бедность местного населения и ростовщичество, огромные бюрократические схемы и взяточничество в государственных банках — лицо современной Индии. Необходимо учитывать, что из-за высокой безработицы четверть населения Индии живет в нищете.

В настоящее время местные предприниматели объединяются в религиозные или семейные группировки и делают ставку на высокие технологии, экспорт и конкуренцию с многочисленными посредниками. За последние годы предприниматели добились увеличения промышленного производства и роста экспорта высокотехнологичной продукции.

Иностранные инвесторы смотрят на Индию с другой стороны. За последние годы страна из аграрной превратилась в современное агроиндустриальное государство с развитой промышленностью, торговлей и товарно-денежными отношениями. Специфика индийской экономики — избыток и дешевизна рабо-

чей силы и высокая культура труда. По прогнозам международных экономистов, экономика Индии уже в ближайшие десятилетия обгонит США, а Западную Европу еще раньше. По размерам ВВП Индия уже сегодня занимает пятое место среди ведущих экономических держав мира, опережая Францию и Великобританию.

Достаточно сказать, что гигант IT индустрии, фирма Apple, в 2021 году анонсировала строительство гигантского завода по производству своей продукции в Мумбаи, крупнейшем городе Индии (раньше этот город назывался Бомбей).

Иностранные инвесторы заинтересованы во вложения в такие сферы индийской экономики, как производство электротехнического оборудования и автомобилей, телекоммуникации, металлургия, химическая промышленность и фармацевтика. Объем иностранных портфельных инвестиций (вложения в ценные бумаги индийских компаний) составил 16,2 млрд долл. США. Ажиотаж столь высок, что правительство ввело регламент: более 40% акций одной компании в руки иностранного инвестора не отдавать. При этом импортным инвестициям закрыта дорога в такие сферы, как сельское хозяйство, недвижимость, печатные СМИ, оборона и стратегические отрасли.

В Индии сегодня свыше 4,8 млн предприятий малого бизнеса, при этом на них занято около 90% наемных работников всей индийской промышленности. Официальные органы вывели малые компании в отдельную категорию — small scale industries (SSI). Основной критерий малой компании — это максимальный размер основного капитала (машины, здания, оборудование — все то, что может использоваться на благо фирмы более одного года), составляющий около 900 тыс. долл.

Сегодня это может быть и сверкающий новенький цех, и грязная ферма, и мини-мастерская с двумя ткацкими станками на дому, а то и вовсе в квартире.

Основные сферы деятельности малых индийских компаний — это фермерская, информационная и высокотехнологичная сфера.

Мелкие компании фокусируются и на хлопкоткачестве, на производстве изделий из волокна кокосовых орехов. Также предприниматели изготавливают шелковые ткани, занимаются помолом зерна, вырабатывают нерафинированный сахар и растительное масло, варят мыло, выпускают гончарную посуду, ювелирные и кузнечные изделия.

Одна из специфических черт малых индийских компаний — это объединение в группировки. Десятки малых компаний, фирм, семейных предприятий в зависимости от своих регионально-этнических или религиозных интересов объединяются в одну организацию, которую возглавляет либо очень богатая семья, либо один наиболее уважаемый или успешный лидер группировки. Главой индийской предпринимательской группировки может стать и просто этническая община. Так, в Индии существуют калькуттская группировка, бомбейская, южно-индийская, гуржаратская, пенджабская.

Основную роль в развитии предпринимательства играет государство. Уже созданным или создающимся компаниям помогает правительство. В Индии развита сеть предпринимательских организаций федерального и регионального уровня, торговые и промышленные палаты. Вся поддержка бизнеса расписана на 8—10 лет вперед плановой комиссией Индии.

Основная государственная помощь строится на развитии экспортной деятельности малых и средних компаний и привлечении зарубежных инвестиций в их сферы деятельности. Вполне естественно, что малые фирмы также обеспечены налоговыми и таможенными послаблениями, низкими арендными ставками, субсидиями и льготным финансированием.

Одна из главных проблем местного предпринимательства — повышенная бюрократия чиновничества, коррупция и зарегулированность всех стадий регистрации и деятельности компаний.

Неразвитость инфраструктуры страны — еще один бич предпринимательства. Из-за плохих дорог, отсутствия железнодорожного сообщения, телефонизации и электрификации во многих районах бизнес буквально буксует на одном месте. В тех местах,

где нет электричества, банки, страховые компании не могут открыть свои отделения. Поэтому в Индии процветает ростовщичество.

Индия это страна посредников. Порой один и тот же товар проходит через десятки рук спекулянтов и перекупщиков. В результате цена на него завышается, что делает многие индийские товары, дешевые по себестоимости, дороже китайских аналогов. Борьба с посредниками задача не только самих производителей промышленных и сельскохозяйственных товаров, но и правительства.

3.5. ОКАЗАНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЮЖНОЙ КОРЕЕ

Правительство Республики Корея начало вводить меры по стимулированию экономики в ответ на последствия распространения COVID-19 с февраля 2020 года. К настоящему моменту принято 4 пакета антикризисных мер общей стоимостью более 120 млрд долл. США. Этот пример стоит привести в подробностях, поскольку скорости принятия решений по поддержке являются беспрецедентными по сравнению со всем миром[1]

Еще 7 февраля 2020 года в рамках первого пакета мер было объявлено о запуске фонда чрезвычайной поддержки МСП через займы, гарантии и обеспечение экспортно-импортного финансирования, а также о расширении финансовой поддержки микробизнеса.

Затем уже 28 февраля 2020 года в рамках второго пакета мер было объявлено о выделении дополнительно 7,4 млрд долл. США на цели кредитования бизнеса, предоставления гарантийной и инвестиционной поддержки через финансовые и государ-

[1] https://smarteka.com/solution/podderzka-malogo-i-srednego-predprinimatel-stva-v-respublike-korea-v-period-epidemii-covid-19

ственные институты. Еще 3,4 млрд долл. США было выделено на те же цели 17 марта 2020 года.

19 марта 2020 года в рамках третьего пакета мер было объявлено о дополнительных решениях по обеспечению бизнеса ликвидностью: 9,9 млрд долл. США выделено на льготное кредитование бизнеса 1,5% против обычной ставки в среднем на уровне 2,3%; 4,5 млрд долл. США выделено на цели гарантийного обеспечения кредитования МСП через Корейскую корпорацию финансирования технологий, Корейский фонд кредитных гарантий и региональные фонды кредитных гарантий; 2,4 млрд долл. США выделено на гарантирование кредитов микробизнесу в 100%-м объеме.

Дополнительно было объявлено о возможности получения МСП отсрочки по займам банков и небанковских финансовых учреждений на срок до 6 месяцев с 1 апреля 2020 года.

24 марта 2020 года был анонсирован четвертый антикризисный пакет, в котором было предусмотрено 24 млрд долл. США дополнительных средств на цели кредитования бизнеса и урегулирования существующих задолженностей.

Корейским МСП в рамках действующих антикризисных пакетов доступны такие форматы поддержки, как:

— помощь с сокращением/урегулированием арендных платежей;

· вычеты по уплате НДС;

— Отсрочка налоговых платежей и платежей социального страхования;

· поддержка в обеспечении фондов оплаты труда;

· поддержка финансирования научных исследований и разработок;

· поддержка в повторном открытии бизнеса после вынужденного закрытия;

· кредитная поддержка с низкими процентными ставками (от коммерческих банков, Промышленного банка Республики Корея, а также государственного Института развития микропредприятий);

· гарантийная поддержка МСП;

· гарантийная и страховая поддержка экспортеров;

· займы для осуществления венчурных инвестиций в стартапы;

· выкуп избыточного долга МСП.

В числе специальных отраслевых мер, предложенных правительством Республики Корея, можно отметить:

· для авиационной отрасли — выделение в экстренном порядке мер финансовой поддержки авиакомпаниям-лоукостерам, а также скидок на оплату права посадки в корейских аэропортах;

· для туристической отрасли — предоставление права отсрочки кредитных платежей, возможности оформления новых кредитов без необходимости страхования;

· для морских перевозок — предоставление скидок по портовым платежам, в том числе по аренде портовых площадей;

· для сельского хозяйства — выделение дополнительных кредитов для фермерских хозяйств, осуществляющих экспортные поставки.

В начале апреля 2020 года правительство Республики Корея анонсировало дополнительный пакет антикризисной поддержки экономики объемом 286,8 млрд долл. США, в том числе:

· 22,2 млрд долл. США в форме отсрочки взносов социального страхования, оплаты НДС и корпоративных налогов, налога на прибыль и платежей за электричество;

· 198,3 млрд долл. США на цели расширения кредитной и гарантийной поддержки бизнеса через коммерческие банки, Экспортно-Импортный банк и Корейскую корпорацию торгового страхования;

· 60 млрд долл. США на обеспечение валютного свопа с США для обеспечения корейского бизнеса дополнительной долларовой ликвидностью;

— 2,7 млрд долл. США на инвестиции в стартапы в приоритетных прорывных отраслях.

Эти решительные меры поддержки сделали Южную Корею одной из немногих стран мира, которые не испытали спад производства предприятий малого и среднего бизнеса, и уже к 2 кварталу 2021 года наметился экономический подъем, вызванный в том числе этими мерами поддержки.

Результаты развития и поддержки малого и среднего бизнеса в Корее:

— насчитывается около 3,5 млн субъектов малого и среднего предпринимательства, что составляет 99,5% всех компаний,

— доля малых компаний составляет 97%,

— малые компании в Южной Корее являются важнейшим источником трудоустройства, поскольку в них занято 87% экономически активного населения страны (свыше 12 млн человек),

— на долю малого и среднего предпринимательства приходится половина производства страны и 47% южнокорейского экспорта.

Дополнительно о поддержке малого бизнеса в Южной Корее

В 1990-е годы политика государства была ориентирована на то, чтобы малые предприятия стали более конкурентоспособными и автономными.

В настоящее время действует 10-летняя программа развития малого и среднего бизнеса. Основные ее цели: повышение доли малых и средних компаний в экспорте промышленной продукции с 37% до 65%, при этом производство товаров с высокой добавленной стоимостью предполагается увеличить в 3,5 раза, трудообеспечение населения до 93%. Обеспечение низких процентных ставок по заемному капиталу, стимулирование наиболее конкурентоспособных компаний — характерные черты этой программы. Поддержку в ее реализации осуществляет специальный Комитет по развитию малого бизнеса при Президенте Республики Корея.

С этой целью он подготавливает законодательную базу и вырабатывает государственную политику в области малого и среднего предпринимательства.

Администрация малого и среднего бизнеса (АМСБ), будучи государственным органом, является постоянно действующим секретариатом этого Комитета. Сотрудники одиннадцати региональных представительств и шести основных подразделений Администрации отвечают за реализацию государственных программ. Можно назвать ключевые направления работы этих подразделений: анализ тенденций в промышленности и реформы по реструктуризации бизнеса; содействие в области менеджмента, кредитования, информационных услуг; развитие и передача новых технологий.

Главной ценностью компании ее руководство считает людей. «Samsung Man» — носитель особого духа компании, ее традиций, которые важнее зарплаты (а они — одни из самых высоких в Корее).

Правительство Кореи на протяжении многих лет всячески поощряло и пропагандировало экономическое развитие страны, что находило отклик в сердцах людей.

Большинство иностранцев отмечают эмоциональность корейцев, в этом они полная противоположность японцам. Именно поэтому у них такая большая мотивация: «Мы едины». Дешевизна рабочей силы в сочетании с жестким контролем со стороны государства, подавляющего все вспышки недовольства, создали благоприятные условия для иностранных инвестиций и быстрого развития промышленности.

Крупные южнокорейские компании, в том числе и Samsung, всегда предоставляют кредиты и разнообразные льготы своим работникам, которые являются настоящими патриотами своих фирм. В Южной Корее, так же как и в Японии, общепринято и считается очень почетным работать всю жизнь в одной и той же компании.

Государственные средства для поддержки малого бизнеса расходуются по трем основным направлениям: 1) предоставле-

ние льготных кредитов (срок до 8 лет и процентная ставка на 2,5—3% ниже банковской), 2) разработка и внедрение новых технологий и 3) пополнение оборотных средств. Совокупный объем предоставляемых займов в последние годы постоянно увеличивается и достиг более 2 млрд долл. Корейская корпорация малого бизнеса осуществляет следующие программы финансирования малого бизнеса:

· долгосрочные займы на корпоративную реструктуризацию (расширение основных фондов, приобретение оборудования и недвижимости);

· стабилизирующие займы (управление производством, системой продаж и технологического развития);

· торговые займы (выделяются малым предприятиям, которые испытывают трудности с получением кредитов в коммерческих банках из-за низких показателей товарооборота);

· займы на коммерциализацию НИОКР (выделяются компаниям в течение 3 лет с момента получения патента на изобретение, получения трансферта технологии от местных исследовательских лабораторий или определены КМБ как инновационная компания);

· займы на развитие малых и средних предприятий в провинциях;

· проведение мгновенных лотерей в поддержку малых и средних предприятий.

Для малых предприятий-экспортеров расширяется финансовая поддержка при переходе их на мировые стандарты качества. Около 700 млн долл. правительство намерено затратить на эти цели. При АМСБ действует специальный Институт технологии и качества.

Любители технических новинок имеют возможность менять модели мобильных телефонов каждые 6—7 месяцев, что они обычно и делают, еще больше увеличивая продажи компаний. Для разработки передовых технологий для малого бизнеса привлекаются государственные исследовательские институты. Для получения средств компании необходимо иметь проект, после

одобрения которого АМСБ выделяет средства на его реализацию. Пятая часть средств, направляемых для малого бизнеса, безвозмездно предоставляется инновационным венчурным компаниям, разрабатывающим и внедряющим новые технологии.

3.6. РОЛЬ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ СИНГАПУРА

Роль малого и среднего бизнеса в экономике Сингапура — пример для подражания. На сегодняшний день Сингапур является одной из самых высокоразвитых стран мира. Многие специалисты считают, что Сингапур — лучшее место для осуществления предпринимательской деятельности. По данным исследований CNN, страна занимает 5 место в мире по развитию этого сектора. На сегодняшний день в стране функционирует такое количество малых предприятий, что они составляют свыше 93% всех предприятий страны и обеспечивают рабочими местами фактически основную часть занятого населения страны.

Экономисты выделяют основные причины процветания экономики и предпринимательства в Сингапуре, к числу которых можно отнести и государственную поддержку малого и среднего бизнеса в областях:

· предоставление различных услуг — торговых, транспортных, коммуникационных, финансовых, туристических и других, обеспечивающее рабочими местами большую часть населения страны;

· создания законодательными актами страны благоприятных условий для открытия бизнеса и осуществления непосредственной деятельности, которые подлежат строгому исполнению;

— особые льготы малому бизнесу, только начинающему свою деятельность;

- наличие благоприятной экономической ситуации и привлекательного инвестиционного климата в стране.

Например, в отношении малых предприятий существует льготное налоговое законодательство, которое направлено на привлечение иностранного капитала и инвестиций, отсутствует пошлина на перечисление прибыли, обеспечиваются гарантии вложений денежных средств в экономику и т. д.

Правительство Сингапура заинтересовано в содействии развитию этого сектора с целью их конкурентоспособности на международном рынке. Поддержкой в Сингапуре занимается специально созданное агентство «Spring», обеспечивающее разработку и реализацию различных программ содействия этому бизнесу, развитие предпринимательских способностей субъектов этого бизнеса, предоставление консультационных услуг, подготовку кадров для управления бизнесом. Кроме того, в Сингапуре внедряется огромное количество разнообразных программ по льготному кредитованию, которые включают специальные займы, страхование кредитных рисков, предоставление субсидий, финансирование обучения и повышения квалификации кадров. В Сингапуре малый и средний бизнес является основой экономики за счет сложившейся в стране благоприятной экономической ситуации и привлекательного инвестиционного имиджа, а также продуманной государственной политики по поддержке данного сектора.

***

ЕЩЕ ПРИМЕРЫ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА. ИТОГИ ОБЗОРА

Малый и средний бизнес является основой европейской экономики — на его долю приходится основная часть нефинансовых предприятий Европейского союза. По сравнению с крупными малые предприятия отличает большая гибкость и относительная устойчивость в условиях кризиса. Однако малый бизнес в гораздо большей степени зависит от заемного финансирова-

ния, доступность которого ощутимо снизилась во время кризиса. Поэтому в последние годы внутренняя экономическая политика Европейского союза была направлена на улучшение бизнес-климата и облегчение доступа малому и среднему бизнесу к рынкам капитала.

Во многих зарубежных странах малое предпринимательство играет существенную роль в экономике, поскольку в этой сфере бизнеса занято, по разным оценкам и в разных странах, от 46 до 78% трудоспособного населения. Например, количество малых предприятий во Франции составляет около 2,0 млн, в Германии — 2,3 млн, в Великобритании — 3,0 млн, в Италии — 5,0 млн, в Японии — 5,7 млн (99% общего числа предприятий), в США — 20 млн. В Китае около 3 млн малых предприятий, но более 30 млн. индивидуальных предпринимателей.

Результативность этой политики наглядно отражает динамика Индекса предпринимательского климата МСБ, который публикует Европейская ассоциация малого и среднего предпринимательства (The European Association of Craft, Small and Medium-sized Enterprises).

Индекс демонстрирует положительную динамику пятый период подряд и по состоянию на 2020 год достиг более 75 процентных пунктов. Рост Индекса свидетельствует об устойчивости позиций европейских предприятий и наличии у их представителей достаточного резерва.

Индекс «Бизнес-климат МСБ» (SME Business Climate Index) рассчитывается дважды в год. Значение Индекса отражает долю предприятий, положительно или нейтрально оценивающих результаты своей деятельности за исследуемый период (полугодие), а также демонстрирующих положительные или нейтральные ожидания в отношении результатов следующего периода. Например, значение Индекса, равное 70 процентным пунктам, означает, что 30% респондентов дали негативные оценки показателям, вошедшим в расчет Индекса, остальные 70% дали позитивные или нейтральные оценки.

Согласно последнему исследованию Европейской ассоциации в 2020 году усилился дисбаланс в развитии сектора малых и средних предприятий между странами, демонстрирующими высокие темпы экономического развития, и теми, чьи темпы роста близки к нулю.

Это связано с пандемией коронавируса и разной тяжестью ее течения в разных странах.

Обращение к опыту зарубежных стран в области малого и среднего бизнеса, во-первых, подтверждает мнения аналитиков, что малый бизнес — это наиболее правильный путь выхода экономики страны на международный рынок, во-вторых, показывает, что глобализация существенно влияет на направления развития малого бизнеса, определяет тенденции международного бизнеса, в-третьих, позволяет провести сравнительный анализ и сформулировать наиболее оптимальные способы и формы поддержки субъектов малого бизнеса в разных странах.

XXI в. стал временем, когда за экономическую выживаемость борются крупные транснациональные корпорации. Политика государств направлена на поддержание финансовой и экономической мощи крупных производителей, создающих национальное богатство. Однако практика показывает, что в мировой экономике имеют место процессы, в которых важную роль играют малые и средние предприятия, и в первую очередь в области внедрения инновационных технологий.

Международные аналитики считают, что сегодня создается наиболее благоприятная среда для выхода на внешние рынки мелких предпринимателей. Только в США ежегодно около 230 тыс. предприятий малого бизнеса экспортируют продукции почти на 200 млрд долл. На малый и средний бизнес приходится треть поставляемых из США товаров и услуг. В Европейском союзе к категории среднего и малого бизнеса относится 99% всех компаний, в которых трудятся всего 65 млн чел. А в странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), малый и средний бизнес представляет 95% всех

компаний. В своем ежегодном обзоре состояния и перспектив бизнеса в США Совет по конкурентоспособности впервые еще в 2012 г. отметил роль небольших американских компаний на международной арене, использовав для его обозначения специальный термин «микро-мононациональные фирмы».

Аналитики по-разному оценивают роль глобализации. Часть из них считает, что глобализация препятствует развитию национального бизнеса, другие убеждены, что именно глобализация создала новые возможности для малого и среднего бизнеса. Примером может быть размещение производства в странах с дешевой рабочей силой с последующей реализацией товара на более развитых рынках. Малые и средние предприятия США нашли своего исполнителя в Китае, странах СНГ, Латинской Америке.

А в последние годы происходит обратный процесс — предприятия Китая, представители малого и среднего бизнеса, создают свои зарубежные филиалы в Соединенных штатах Америки и нанимают на работу американских граждан.

Важную роль в активизации малого и среднего бизнеса играет технологический прогресс, особенно в области телекоммуникаций. Использование коммерческих космических спутников удешевило услуги связи, создало условия для постоянного видеообщения управленческого и исполнительного персонала независимо от места их нахождения. В зарубежных странах развитию малого бизнеса придается большое значение, исходя из приоритетности создания новых рабочих мест и обеспечения устойчивого экономического роста. По данным Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН), количество малых предприятий превышает 95% общего количества всех предприятий. В мировой экономике на долю таких предприятий приходится свыше 60% занятых, а их доля в ВВП достигает 50%

Мировой опыт свидетельствует, что при становлении рыночных отношений особенно малое предпринимательство нуждается в государственной поддержке. При этом решающее значение имеют форма и цель государственной политики поддержки ма-

лого и среднего бизнеса, которая должна сводиться не к защите бизнеса от конкуренции или созданию для него особых, тепличных условий, а к обеспечению таких условий, которые бы постоянно стимулировали внутрифирменный процесс генерации технологического совершенствования и обучения для повышения конкурентоспособности фирмы.

Существует несколько способов выхода на международные рынки. Во-первых, при поддержке крупных бизнес-партнеров. Сначала малый бизнес обслуживает крупную компанию, потом при ее поддержке выходит на новые рынки. Во-вторых, экспорт своих товаров и услуг, произведенных в стране пребывания. Это могут быть небольшие фирмы, занимающиеся узкоспециализированным сегментом рынка, например, спортивным инвентарем для некоторых видов спорта (крикета, американского футбола, скалолазания), программным обеспечением для компьютеров или сбытом сезонной продукции. Это могут быть фирмы, которые предоставляют свои услуги через Интернет. К ним относятся торговые площадки типа eBay, TradeMe, Amazon, Alibaba и Aliexpress? переводческие компании, поисковые серверы, а также компании, специализирующиеся на дистанционном обучении. В-третьих, на успех на международном рынке труда могут рассчитывать те фирмы, деятельность которых связана с поставками строительных материалов и энергоносителей. Новый вид услуг — каршеринг, в том числе международный, где компания из США предоставляет информационные услуги по Интернету для заказчиков и водителей Интернет-такси, например, Uber.

Следует отметить, что в каждой стране существуют специфические особенности развития малого и среднего бизнеса. Они детерминированы историко-культурными традициями, уровнем развития экономики, а также законодательными нормами и государственными условиями поддержки бизнеса. Если в одних странах малые и средние предприятия появились лишь после развития крупных промышленных конгломератов, то в других — основой экономического процветания стал именно малый

и средний бизнес, который впоследствии перерастал в крупный и даже транснациональный.

Даже бывшие развивающиеся страны именно с развитием малого, среднего бизнеса совершили большой экономический рывок (Тайвань, Сингапур, Индонезия и т.д.). Если проследить темпы развития малых предприятий в этих странах, то видна зависимость развития всей экономики в целом. Малый бизнес в Европе составляет основу социально-экономического развития ЕС. В Евросоюзе насчитывается свыше 22,8 млн предприятий малого и среднего бизнеса, которые дают более половины общего оборота и добавленной стоимости. Число занятого населения в малом бизнесе Европы составляет порядка 75%. Наибольшее количество малых предприятий создано в торговле, строительстве и пищевой промышленности. Малый бизнес в Европе стимулирует развитие конкуренции, вынуждает крупные компании внедрять новые технологии и улучшать эффективность производства, эффективность всей экономики ЕС напрямую зависит от успешной деятельности малого и среднего бизнеса. Поэтому в рамках Евросоюза осуществляется политика поддержки малого предпринимательства.

Основные цели регулирования и поддержки малого бизнеса в Европе:

укрепление единого внутреннего рынка ЕС;

устранение административных барьеров;

унификация законодательной базы, усиление взаимодействия стран ЕС для более глубокого экономического сотрудничества.

Первым делом были внесены изменения, касающиеся налога на добавленную стоимость, корректировки условий финансирования, и изменения в социальную политику государств.

Кроме того, была разработана Европейская хартия для малого бизнеса Европы. В данном документе правительства европейских стран признали значительный потенциал малых предприятий и подчеркнули важность создания благоприятных условий для повторных попыток создания собственного бизне-

са, даже если прежние попытки предпринимателя были не очень удачными.

Государственное регулирование малого бизнеса в Европе осуществляется путем законодательства, разработки и реализации целевых программ финансового, технологического, информационного и кадрового содействия развитию малого и среднего предпринимательства. Для стимулирования развития малого бизнеса были разработаны новые юридические модели (Европейская акционерная компания, Европейский пул экономических интересов), которые позволяют малым предприятиям из разных стран, вступающим в деловые отношения, эффективно решать проблемы разногласий правовых систем различных государств.

К кризисным условиям малый бизнес в Европе адаптировался наиболее эффективно, имея возможность маневрировать на общем рынке Евросоюза. Малые предприятия достаточно оперативно стали занимать ниши, неинтересные крупным предприятиям, что в значительной степени помогает европейским странам преодолевать стагнационные явления в экономической сфере, в том числе кризис, вызванный пандемией коронавируса Covid-19.

Итак, малый бизнес в рыночной экономике — ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость. А государственная и институциональная поддержка обеспечивает его устойчивость и компенсирует недостаточность капитала малых предприятий.

ГЛАВА 4. МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Международный бизнес, в том числе экспорт и импорт продукции, а также работ и услуг, расширяют границы для малого и среднего бизнеса, открывая ему дополнительные возможности для освоения новых рынков и развития. Взаимная открытость границ между государствами и снятие торговых барьеров в виде квот и пошлин выравнивают конкурентные возможности для местных и иностранных представителей малого и среднего бизнеса, что приводит к повышению разнообразия и качества товаров.

Например, это проявляется в бизнесе международного туризма, когда любые инновации в туристическом сервисе в одной стране тут же подхватываются предприятиями малого и среднего бизнеса в других странах, формируя стандарты качества обслуживания иностранных туристов и фактически привлекая в свою страну дополнительные туристические потоки путем внедрения заимствованных инноваций.

Аналогично, международный бизнес, образуя эффективную институциональную структуру в одной стране, создает информационное поле для заимствования положительных идей бизнесу в других странах, и это тоже способствует повышению качества и стандартизации ценовых и качественных показателей продукции малого бизнеса в разных странах.

Ниже будут показаны особенности подхода к малому и среднему бизнесу в разных странах, в первую очередь с точки зрения новых предпринимательских идей, каковые особенности могут быть с успехом приняты во внимание как владельцами

и менеджерами малого и среднего бизнеса в своих странах, так и органами государственного и регионального управления с целью заимствования международного опыта.

4.1. РОЛЬ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ СТРАНЫ

Хотя уровень научно-технического и производственного потенциала любого развитого государства определяют крупные предприятия, основой жизни этих стран и, главное, местом зарождения инноваций, являются малые и средние предприятия как наиболее массовая, динамичная и гибкая форма деловой жизни.

Вступает в силу философский закон единства и борьбы противоположностей[1]

Если крупное предприятие обременено ответственностью перед государством и собственными акционерами, чаще всего представляющими собой инертную массу, которая с трудом и часто по-своему воспринимает новые идеи, несущие возможный риск провала идеи, а также несут ответственность перед тысячами и десятками тысяч своих работников, которые не простят задержки выплаты заработной платы, среднее и особенно малое предприятие находится гораздо ближе к истокам предпринимательской идеи, очень часто не тривиальной «заработаем своими малыми капиталами много денег на данном рынке», но прорывной идеей инновации, например, «создадим бизнес космического туризма, будем возить богатых туристов на линию Кармана на высоту 100 километров и зарабатывать по 500000 долларов за полчаса полета», инновациям гораздо легче найти дорогу к потребителю в малом предприятии, чем прорываясь сквозь сложные и многоэтажные бюрократические структуры крупного бизнеса.

[1] https://matveychev-oleg.livejournal.com/9357914.html

Социальная значимость малых и средних предприятий определяется массовостью группы мелких собственников — владельцев малых предприятий и вместе с ними их наемных работников, общая численность которых является одной из наиболее существенных качественных характеристик любой страны с развитой рыночной экономикой. Именно эта группа деятельного населения обслуживает основную массу потребителей, производя комплекс продуктов и услуг в соответствии с быстро изменяющимися требованиями рынка.

Высокая приспособляемость и массовый охват практически всех секторов рынка страны малыми бизнесами, заполняющими малейшие ниши возможностей и перспектив заработать без подсказки сверху, обеспечивают устойчивость развития экономики и способствуют стабильности политического климата. Одна из причин успешного развития малых и средних предприятий состоит в том, что крупное производство не противопоставляется этой форме предприятий. В развитых странах культивируется принцип кооперирования крупных, малых и средних предприятий, причем они взаимно дополняют друг друга, особенно в сфере специализации отдельных производств и в инновационных разработках.

Например, крупнейшие предприятия в сфере IT технологий, выросшие из миниатюрных «гаражных» групп предпринимателей — Microsoft, Apple, Oracle, Cisco, Facebook — уже давно почти ничего не создают революционно нового в своих главных подразделениях. а просто наблюдают, что интересного и перспективного создают независимые малые фирмы и просто покупают их, причем при покупке этих маленьких фирм уплачиваются суммы, недостижимые для малых предприятий даже в самых фантастических мечтах. Почему? Потому что малая фирма никогда не сможет создать такой сбытовой аппарат, то есть так широко растиражировать даже самую передовую идею, как это может сделать крупная фирма вроде Microsoft.

Малый бизнес не всегда правильно воспринимает реальный мир, и в результате неизбежно проигрывает. Здесь уместно при-

вести пример из области рынка программ автоматизации бухгалтерского учета. 30 лет назад, в 1990 году, во всем мире насчитывались буквально единицы программных комплексов для бухгалтерского учета на предприятиях, но среди них практически не было товарных продуктов, а преобладали созданные самими предприятиями программы «для себя», ориентированные на большие и мини-ЭВМ. Но широкое распространение весьма примитивных персональных компьютеров, в первую очередь IBM PC/XT (на базе 8-разрядного процессора Intel 8088 4.77/10 МГц, 640 килобайт памяти и часто вообще без жесткого диска или с диском емкостью 10—20 мегабайт) и следом за ними — гораздо более совершенных IBM PC/AT (на базе 16-разрядного процессора Intel 80286 16 МГц, с оперативной памятью до 4 Мб, компактными гибкими дисками 3.5» 1.44Мб и жесткими дисками уже до 40 Мб) открыли путь многочисленным уже товарным программным продуктам для автоматизации бухгалтерского учета.

Например, в России... (История возникновения и развития рынка бухгалтерских программ)

Scala

Программа Scala была, пожалуй, исторически первой серийной программой для бухгалтерского учета в СССР и начало ее внедрения на разных предприятиях относится к 1990 или 1991 году.[1]

Газета «Коммерсантъ» №1 от 06.10.1992 Skala на российском рынке Вчера представители компании Ernst & Young официально объявили о выпуске на российский рынок русифицированной версии международной системы бухгалтерского учета Skala 3.1. Компания намерена использовать дилерскую сеть

[1] https://www.opengl.org.ru/informatsionnye-sistemy-i-tekhnologii/sistema-scala.html

компании Hewlett-Packard для рекламы своего нового программного продукта. Помимо этого Ernst & Young планирует сотрудничать в этой области с IBM Corp. По имеющимся сведениям ряд российских банков уже проявил заинтересованность в приобретении Skala 3.1.

По словам директора отдела информационных технологий московского офиса Ernst & Young г-жи Ольги Петерсон (Olga Peterson), новая версия имеет расширенные таблицы курсов валют, позволяющие проводить операции с 30 различными валютами. Система позволяет осуществлять интеграцию новых модулей Skala — таких, как книга закупок, книга продаж, модуль прямой выписки счетов и главная книга. Компании Ernst & Young и Hewlett-Packard, по словам г-жи Петерсон, объединят свои усилия в области маркетинга и рекламы бухгалтерского программного пакета Scala с использованием дилерской сети Hewlett-Packard на территории СНГ.

Компания Hewlett-Packard определила десять дилеров, которые примут участие в этой программе. Они станут дистрибьюторами пакета Scala, а Ernst & Young — дистрибьюторами продукции Hewlett-Packard. Эксперты полагают, что в результате обе фирмы повысят качество своих услуг. По сведениям Ъ, ряд российских банков уже проявил интерес к возможности применения Scala 3.1 в России.

В скором времени она практически исчезла с рынка бухгалтерских программ в странах СНГ, уступив место программам местной разработки. Причиной заката Scala стала, скорее всего, жесткая структура и ограниченные возможности учета, которые можно проиллюстрировать одной цитатой:

«Главная книга» — функциональное ядро Scala. Здесь, используя гибкую десятимерную структуру финансового и бухгалтерского учетов, можно установить любую схему группировки и кодирования счетов. Для уменьшения объема повседневной, рутинной работы финансовых работников и бухгалтерии «Главная книга» выполняет автоматическое распределение, накопление, делает полный запрос и формирует готовые на подпись отчеты».

Финансы без проблем

Программа «Финансы без проблем» (ФБП) была разработана в Мариуполе практически одним человеком, А. Водяником.[1], в 1990 году, в 1991 году началось ее внедрение на десятках предприятий в России, Украине, Казахстане, Литве, Латвии и даже США и Австралии.

Бизнес-модель внедрения программы была построена на взаимодействии малой группы (малого предприятия) по разработке сервера и клиента программы в архитектуре клиент-сервер на основе собственной СУБД с уникальным быстродействием, и обширного множества предприятий прикладного уровня и отдельных программистов, которые внедряли программы непосредственно на предприятиях. В 1995 году одновременно с выходом в свет операционной системы Windows-95 и затем Windows NT была выпущена сетевая версия ФБП, которая была внедрена на многих сотнях предприятий самого разного размера и разных отраслей промышленности.

Доля ФБП среди программ бухучета в 1998 году

Примерно до 2000 года программа ФБП сохраняла свое заметное место среди множества задач аналогичной направлен-

[1] http://hdru.com

ности. Однако через 4—5 лет бизнес-модель ФБП уступила свои позиции другой программе, которая стала практически монопольным лидером рынка бухгалтерских программ — комплексу 1С.

1С

Программу 1С начали разрабатывать примерно в 1992—1993 году и с самого начала ее путь был основан на другой бизнес-модели, интеграции с государственными фискальными органами и включению в базовый комплект приложений программы полного набора отчетных форм, выполненных с учетом требований государственных органов — налоговой инспекции, пенсионного фонда, фондов медицинского и социального страхования, освобождая предприятия, специализирующиеся на внедрении программы, от разработки и адаптации практических настроек конкретных инсталляций при изменении законодательства.

Сегодня в России, а также во многих других странах СНГ, программа 1С занимает безусловно лидирующее положение, не в последнюю очередь — за счет государственной поддержки. Причем эта поддержка в основном не финансовая, а инфраструктурная. Взаимная адаптация комплекса отчетных форм и программных кодов в 1С одновременно с изменениями законодательства делает 1С заведомым лидером по темпам внедрения обновлений, другие же программы, не имеющие такого объема внедрения сегодня, как 1С, неизбежно отстают в этом.

Пример дан как описание решающего преимущества одних направлений малого бизнеса перед другими в родственных областях, достигаемого за счет архитектурной интеграции предприятия - разработчика программных средств с соответствующими государственными органами, осуществляющими таким образом государственную поддержку бизнесу.

4.2 ФОРМЫ КООПЕРАЦИИ КРУПНОГО БИЗНЕСА С МАЛЫМ И СРЕДНИМ БИЗНЕСОМ

Крупные формы предпринимательства способствуют повышению общехозяйственной эффективности за счет экономии на масштабах деятельности, а такие предприятия придают экономике гибкость, мобильность, способность к быстрым структурным и техническим сдвигам.

Основными достоинствами малых и средних являются:

функционирование на локальном рынке;

быстрое реагирование на изменение рыночной конъюнктуры;

непосредственная взаимосвязь с потребителем;

узкая специализация на определенном рынке товаров и услуг;

возможность начать бизнес с малым стартовым капиталом;

высокая восприимчивость к новшествам;

выживаемость малых предприятий с относительной стабильностью их общей численности и объемами производств.

Хотя относительно небольшой капитал малых и средних предприятий сужает рамки производства, ограничивает возможность привлечения дополнительных ресурсов (научно-технических, финансовых, производственных, трудовых и т.д.), но такие предприятия отличаются высоким уровнем эффективности капиталовложений. Например, в США он примерно в 11 раз выше, чем в сфере крупного бизнеса. Можно предположить, что сходное положение существует и в других странах. Ограниченность ресурсов во многом определяет и относительно короткий жизненный цикл многих предприятий. По данным Всемирного банка, из вновь организуемых малых предприятий через год их существования в ряду действующих остается примерно 50%, через три года — 5—8%, и, наконец, через пять лет остается не более 2—3%. Вместе с тем общее количество малых предприятий, как правило, растет или остается неизменным, на месте ликвидированных предприятий постоянно рож-

даются новые. Сопоставление данных о выживаемости малых предприятий с относительной стабильностью их общей численности и объемами производства указывают на высокую интенсивность внутренних реорганизационных процессов внутри сектора, способствующую оптимизации использования их потенциала в условиях рыночной экономики.

В условиях периодических кризисов, а так же при реструктуризации экономики и в процессе перехода к постиндустриальному развитию происходит спад производства в традиционных отраслях промышленности при постоянном сокращении занятости. В этих случаях ярко проявляется одна из важнейших особенностей данных предприятий — возможность быстрой генерации новых рабочих мест, что в значительной мере ослабляет социальную напряженность в депрессивных зонах. Простое сравнение уровня развития таких предприятий в различных странах показывает, что многим странам предстоит еще пройти значительный путь по реструктуризации своей экономики для перехода от системы крупного и во многом еще монополизированного производства к гармоничному сочетанию крупных, средних и малых предприятий.

Характерна решающая роль муниципалитетов в деле сохранения производительной среды а периоды кризисов или пандемий, наподобие пандемии Covid-19.

Местные власти, муниципалитеты, сыграли важнейшую роль в структурных преобразованиях 2019—2020 года, которые позволили несколько сгладить резкий спад экономической жизни во всех странах мира. Именно они привлекали и привлекают заинтересованных партнеров, консолидируют финансовые ресурсы и создают основу местной инфраструктуры (дороги, связь, бизнес-инкубаторы, образовательные учреждения, организации поддержки. В последнее время местные власти делают упор на развитие межфирменной кооперации. Начало тенденции межфирменной кооперации было положено уже давно, более 30 лет назад, когда в г. Монбельяре (Франция) большое количество мелких субконтракторов, поставляющих комплектующие

детали и узлы на сборочные заводы автомобильного концерна «Пежо» благодаря поддержке местных властей и региональных агентств была произведена передача новейшего оборудования с головных предприятий фирмы «Пежо» местным субконтракторам.

В результате предпринятых мер уже в начале 2005 г. 56% занятых в промышленности Франции было сосредоточено в малом и среднем бизнесе, и их доля в добавленной стоимости продукции крупных предприятий составила более 40%.

В зависимости от природных, исторических и экономических условий уровень развития малых и средних предприятий в различных регионах каждой страны не одинаков. Однако есть общая особенность, заключающаяся в более интенсивном развитии таких предприятий в крупных городах и на прилежащих к ним территориях. Это обусловлено повышенной социально-экономической активностью, исторически присущей всем крупным городам в связи с высокой концентрацией населения, предприятий, организаций и капитала. Бурно развивающаяся деловая активность постепенно распространяется на прилежащие к городу территории. Это вызвано поиском наиболее приемлемых условий для дальнейшего развития многих предприятий, которые по тем или иным причинам предпочитают выйти за пределы города (высокая конкуренция, дороговизна земли, транспортные проблемы, недостаток трудовых ресурсов, экологические проблемы и др.). В последние десятилетия отмечается сокращение традиционных видов производственной деятельности в крупных городах, сопровождаемое реструктуризацией предприятий и частичным выводом их за пределы городов. Одновременно на прилежащих к городу территориях усиливается предпринимательская активность, что ведет к оздоровлению социально-экономических условий и повышает инвестиционную привлекательность этих мест. Совокупность этих факторов в сочетании с более благоприятными природными условиями в значительной мере способствуют ускоренной урбанизации обширных территорий вблизи крупных городов. Постепенно

находящиеся на такой территории населенные пункты и небольшие города образуют комплекс, который называется агломерацией, обладающей мощным экономическим потенциалом.

Следует отметить определенные различия в условиях их развития и нынешнего состояния. В этих агломерациях объем ВВП на душу населения значительно превышает средний уровень по странам Европейского союза. Это указывает на то, что в местах с достаточно высокой концентрацией капитала, людских и производственных ресурсов достигается более эффективное их использование, чем по стране в среднем.

Крупные города оказывают мощное социально-экономическое влияние на развитие прилежащих территорий, соседние города и поселения. Это обусловлено также целенаправленным взаимодействием властей регионального, городского и местных уровней в поиске наиболее целесообразных решений различных проблем. Ярким примером интенсивного развития является округ Иль-де-Франс (Франция), включающий Париж, образованную им метрополию и прилежащие территории. Этот регион лидирует среди крупнейших городских агломераций стран Европейского союза по доле ВВП на душу населения в ЕС.

В Великобритании государственная поддержка малых и средних предприятий в рамках всей страны активизировалась, когда центральное правительство поставило задачу по оказанию более интенсивной помощи этому сектору экономики и стимулированию его развития. Были разработаны и реализованы различные организационные мероприятия и стратегические программы, в числе которых в первую очередь следует назвать:

1) программы, ориентированные на понижение темпов инфляции и на повышение устойчивость национальной валюты, так как самой серьезной финансовой проблемой владельцев предприятий МСП являются плавающие и неустойчивые процентные ставки на финансовых рынках;

2) предоставление центральным правительством особых полномочий Министерству торговли и промышленности (МТП) в обеспечении интересов малых и средних предприятий;

3) назначение в каждом ведомстве и департаменте центрального правительства руководящих работников, ответственных за контроль и оценку осуществления стратегии своего департамента (ведомства) по вопросам МСП;

4) рассмотрение центральным правительством на регулярной основе важнейших вопросов, связанных с деятельностью сектора, в числе которых можно указать на следующие:

степень воздействия стратегии и законодательства на деятельность малых и средних предприятий с целью предотвращения избыточных затрат, связанных с необходимостью соответствия требованиям законодательства;

комплексное развитие коммерческих возможностей этих предприятий путем стимулирования торговли и осуществления стратегии размещения государственных заказов в этом секторе;

выполнение специализированных программ по оказанию помощи предприятиям сектора.

Центральное правительство оказывает содействие сектору по трем принципиальным направлениям:

1) совершенствование налогообложения;

2) разработка законодательных актов и разъяснение его положений, послабление административных требований;

3) разработка механизмов консультирования и поддержки.

Последние мероприятия правительства направлены на стимулирование развития малого и среднего бизнеса в депрессивных районах и в местах, нуждающихся в интенсивных мерах по минимизации социальной напряженности (безработица в связи с реструктуризацией промышленности, временный экономический спад и др.).

Государство регламентирует общие условия ведения предпринимательской деятельности и допускает определенные возможности для местных органов власти по применению дополнительных мер, способствующих решению локальных проблем

методами регулирования и стимулирования предпринимательской активности сектора, в том числе:

1) введены разъяснения положений о владении недвижимостью, упрощающих передачу бизнеса от одного владельца другому или его продажу, в том числе в случае болезни или смерти владельца;

2) подготовлены нормы и правила аренды движимого и недвижимого имущества, разъясняющие соответствующие права и обязанности арендаторов и арендодателей;

3) введен ряд положений, обеспечивающих снижение затрат малых предприятий в соответствии с требованиями законодательства, в числе которых можно отметить:

упрощение правил налогообложения предпринимателей, работающих на условиях самозанятости;

освобождение от выполнения многих требований аудита для предприятий с оборотом менее 500 тыс. фунтов стерлингов;

4) введены новые упрощенные нормы финансовой отчетности для малых предприятий;

5) введен контроль своевременности оплаты других компаний по счетам малых предприятий.

В отличие от других стран — участниц Второй мировой войны, промышленность США не подверглась разрушению. Однако военная промышленность нуждалась в реструктуризации и в конверсии в связи как с окончанием активных военных действий, так и с переходом на новые виды вооружения, появившиеся в период «холодной войны». При этом возможности малых и средних предприятий в промышленной сфере использовались в незначительной мере. Взлет организационной активности правительства в развитии этого сектора совпал с периодом войны в Корее. В это время Конгресс учредил «Администрацию малых оборонных заводов» (Small Defense Plants Administration, SDPA), которая ввела практику сертификации предприятий, способных выполнять госзаказы и продолжая выполнять функции SWPC по привлечению малого и среднего бизнеса к выполнению госзаказов, тогда как

предоставление займов предприятиям оставалось в ведении RFC.

С учетом опыта прежних лет и большого значения вопросов развития этого сектора функции ранее действовавших в этой области организаций были переданы специально созданному. агентству «Администрация малого бизнеса» (Small Business Administration, SBA) при Федеральном Правительстве США. В этом же году был издан «Закон о малом бизнесе», который явился правовой основой дальнейшего успешного развития этого сектора в стране. В соответствии с этим законом SBA должно консультировать, поддерживать и защищать интересы малого бизнеса, обеспечивая справедливость в распределении государственных заказов, закупок и финансовых ресурсов. Следует принять во внимание, что по законодательству США к категории малых относятся предприятия с числом работающих до 500 человек, а для отдельных видов деятельности такой предел повышен до 1500 работающих. Кроме того в некоторых сферах деятельности существуют ограничения только по объему ежегодных финансовых операций. С учетом столь широкого диапазона размеров малых предприятий в США, который практически охватывает и категорию средних (500—999 работающих), и крупных предприятий (1000 и более занятых), предлагается в дальнейшем относить все эти предприятия к сектору малого и среднего предпринимательства.

Правительство США постоянно использовало политический, административный и экономический потенциал для решения практических вопросов по защите интересов всего предпринимательского сообщества страны на мировых и внутренних рынках. Это в значительной мере способствовало обеспечению конкурентных преимуществ для американских производителей на внутренних и большинстве международных рынков. Причем такая экспансионистская экономическая политика проводилась и проводится до настоящего времени под лозунгом необходимости справедливой конкуренции и равенства условий для всех субъектов экономической деятельности. США сумели

успешнее других стран осуществить кардинальный переход к постиндустриальной экономике, создав современные, высокотехнологичные отрасли производства с акцентом на международное разделение труда. При этом высокотехнологичные переделы сохраняются за США, а массовое индустриальное производство передается другим странам со сравнительно низкой стоимостью труда. В ходе реструктуризации американской экономики было сокращено примерно 48 млн рабочих мест, ликвидированных в неконкурентоспособных производствах.

В США активно развиваются различные формы интернационализированного производства. Использование выгод интеграционных процессов для ускорения перехода к новому технологическому способу производства становится приоритетным направлением национальной стратегии США. Расширение производства услуг и товаров для сбыта на заграничных рынках — один из главных факторов американского хозяйственного роста. Примерно треть ежегодного прироста ВВП страны происходит за счет экспортного производства в высокотехнологичных, высокопроизводительных секторах хозяйства. Интернационализация производственных процессов в США вступила в качественно новую фазу становления мирового воспроизводственного механизма.

В настоящее время около 62% всех занятых в стране работают на местах, созданных в секторе малого предпринимательства Роль главного генератора новых рабочих мест в США сыграл малый и средний бизнес. Одной из основных движущих сил экономики в период структурных изменений, связанных с глобализацией экономических процессов, явился сектор малого предпринимательства. Именно малые предприятия дали более всех инноваций в стране, что в два раза превышало отдачу на каждого занятого в крупных предприятиях страны

В последнее десятилетие в США было проведено радикальное дерегулирование экономики. Прямое вмешательство государства в хозяйственное развитие было резко сокращено, рыночная конкуренция усилилась. В целом прямое государственное

вмешательство в экономические процессы в стране в последние годы уменьшается, однако косвенное влияние, особенно в сфере малого бизнеса, остается весьма значительным. Это прослеживается на примере SBA, которое постепенно превратилось в мощную государственную структуру, являясь проводником и защитником интересов на всех уровнях власти. Этому в значительной мере способствовало то, что по закону «О малом бизнесе» SBA подчинялось непосредственно только Президенту США и не могло быть аффилировано ни с каким из множества департаментов и министерств федерального правительства. В законе четко определены функции и направления деятельности SBA по обеспечению всемерной поддержки развития малого и среднего бизнеса в стране. SBA организовала по всей стране разветвленную сеть представительств, отделений, консультационных пунктов, бизнес центров и уполномоченных компаний полностью или частично, финансируемых из средств федерального бюджета или из бюджетов штатов и местных бюджетов. Эти структуры во взаимодействии с местными органами власти, частными компаниями и финансовыми институтами осуществляют всестороннюю поддержку этого сектора.

В специальных ежегодных постановлениях определяются ресурсные возможности SBA по реализации множества различных программ поддержки инновационным и быстроразвивающимся малым и средним предприятиям. В настоящее время SBA оперирует ежегодно портфелем примерно в 219 тыс. займов для МСП на общую сумму свыше 50 млрд долл. и является крупнейшим брокером на финансовом рынке страны.

Государственная политика определена как всесторонняя поддержка малого и среднего бизнеса и свободы предпринимательства, справедливой конкуренции, развития частной инициативы для проявления всех потенциальных возможностей личности как основы экономического развития и национальной безопасности страны.

Закон о малом бизнесе регламентирует всестороннюю поддержку всеми государственными организациями сектора

МСП во взаимодействии с АМБ по направлениям деятельности:

увеличение экспортных возможностей;

оказание помощи в трансферте технологий;

увеличение способности к эффективной конкуренции с импортом;

улучшение доступа к долговременным кредитам для реконструкции, приобретения оборудования и производства новых конкурентоспособных товаров и услуг;

распространение информации о различных государственных, региональных и частных программах, направленных на повышение конкурентоспособности;

обеспечение учета и представления интересов сектора на всех торговых переговорах.

Структура базовых государственных программ и территориальная инфраструктура поддержки и развития МП в США

— государственные программы, в том числе: технические (обучение и консультирование), финансовой поддержки, помощи в размещении контрактов, сопровождение инноваций, административные, более 30 программ,

— региональные, в том числе через отделения АМБ, более 100 отделений,

— уполномоченные банки и инвестиционные компании, более 7000 организаций,

— центры развития предпринимательства, оказание «услуг одного окна», обучение и консультирование, техническое информирование, более 1000 центров,

— консультационные центры, более 400 центров и 14000 консультантов,

— бизнес-инкубаторы и технопарки, более 300 структур,

— социально-ориентированные центры, в том числе более 100 центров для женщин и более 20 для ветеранов, инвалидов, этнических групп и т.д.,

— информационные центры и сети, центры поддержки экспорта, юридические и адвокатские центры, более 300 структур.

4.3 ФРАНЧАЙЗИНГ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

США — родина франчайзинга, в нем главная сила американской экономики. Так, в США развернули свои франчайзинговые сети компании «Зингер» и «Дженерал моторс».

В настоящее время, согласно оценкам Международной ассоциации франчайзинга, в США действуют более 2300 франчайзеров и около 650 000 получателей франшизы.

Благодаря крупным и успешным франшизодателям, место в малый бизнес для начинающего предпринимателя весьма дешево. Например, для открытия ресторана быстрого питания McDonald`s площадью 150 м2 или не менее популярной среди американцев закусочной Subway аналогичного размера в США потребуется ориентировочно около 100 тыс. долл.

При этом от начинающего предпринимателя франшизодатель потребует сразу внести только 50% стоимости готового бизнеса. Оставшиеся 50% можно выплачивать в течение 20 лет. За 45—60 тыс. долл. предпринимателю подберут идеальное для открытия нового ресторана или закусочной место, наберут и обучат сотрудников, предоставят рецептуру приготовления блюд, а также продукты. Специальные менеджеры будут курировать новый бизнес очень бдительно в течение первого года, а как только новое предприятие встанет на ноги, станут приезжать с нечастыми проверками. Ежемесячные отчисления на аренду предоставленного головной компанией оборудования и рекламу составят всего небольшой процент от общей выручки. Можно договориться, чтобы за минимальный процент от выручки франшизодатель вел весь учет и отчетность на предприятии.

4.4.ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ЗАИМСТВОВАНИЯ

Малый и средний бизнес является основой европейской экономики — на его долю приходится основная часть нефинансовых предприятий Европейского союза. По сравнению с крупными малые предприятия отличает большая гибкость и относительная устойчивость в условиях кризиса. Однако малый бизнес в гораздо большей степени зависит от заемного финансирования, доступность которого ощутимо снизилась во время кризиса. Поэтому в последние годы внутренняя экономическая политика Европейского союза была направлена на улучшение бизнес-климата и облегчение доступа малому и среднему бизнесу к рынкам капитала.

Во многих зарубежных странах малое предпринимательство играет существенную роль в экономике, поскольку в этой сфере бизнеса занято, по разным оценкам, от 46 до 78% трудоспособного населения. Количество малых предприятий во Франции составляет около 2,0 млн, в Германии — 2,3 млн, в Великобритании — 3,0 млн, в Италии — 5,0 млн, в Японии — 5,7 млн (99% общего числа предприятий), в США — 20 млн. В Китае около 3 млн малых предприятий и более 30 млн. индивидуальных предпринимателей.

Результативность этой политики наглядно отражает динамика Индекса предпринимательского климата МСБ, который публикует Европейская ассоциация малого и среднего предпринимательства (The European Association of Craft, Small and Medium-sized Enterprises).

Индекс демонстрирует положительную динамику пятый период подряд и по состоянию на I полугодие 2015 года достиг 74,1 процентных пунктов. Рост Индекса свидетельствует об устойчивости позиций европейских предприятий и наличии у их представителей достаточного резерва.

Индекс «Бизнес-климат МСБ» (SME Business Climate Index) рассчитывается дважды в год. Значение Индекса отражает долю

предприятий, положительно или нейтрально оценивающих результаты своей деятельности за исследуемый период (полугодие), а также демонстрирующих положительные или нейтральные ожидания в отношении результатов следующего периода. Например, значение Индекса, равное 70 процентным пунктам, означает, что 30% респондентов дали негативные оценки показателям, вошедшим в расчет Индекса, остальные 70% дали позитивные или нейтральные оценки.

Согласно последнему исследованию Европейской ассоциации в I полугодии 2015 года продолжал усиливаться дисбаланс в развитии сектора малых и средних предприятий между странами, демонстрирующими высокие темпы экономического развития, и теми, чьи темпы роста близки к нулю.

Обращение к опыту зарубежных стран в области малого и среднего бизнеса, во-первых, подтверждает мнения аналитиков, что малый бизнес — это наиболее правильный путь выхода экономики страны на международный рынок, во-вторых, показывает, что глобализация существенно влияет на направления развития малого бизнеса, определяет тенденции международного бизнеса, в-третьих, позволяет провести сравнительный анализ и сформулировать наиболее оптимальные способы и формы поддержки субъектов малого бизнеса в разных странах.

XXI в. стал временем, когда за экономическую выживаемость борются крупные транснациональные корпорации. Политика государств направлена на поддержание финансовой и экономической мощи крупных производителей, создающих национальное богатство. Однако практика показывает, что в мировой экономике имеют место процессы, в которых важную роль играют малые и средние предприятия, и в первую очередь в области внедрения инновационных технологий.

Международные аналитики считают, что сегодня создается наиболее благоприятная среда для выхода на внешние рынки мелких предпринимателей. Только в США ежегодно около 230 тыс. предприятий малого бизнеса экспортируют продукции

почти на 200 млрд долл. На малый и средний бизнес приходится треть поставляемых из США товаров и услуг. В Европейском союзе к категории среднего и малого бизнеса относится 99% всех компаний, в которых трудятся 65 млн чел. А в странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), малый и средний бизнес представляет 95% всех компаний. В своем ежегодном обзоре состояния и перспектив бизнеса в США Совет по конкурентоспособности впервые в 2012 г. отметил роль небольших американских компаний на международной арене, использовав для его обозначения специальный термин «микро-мононациональные фирмы».

Аналитики по разному оценивают роль глобализации. Часть из них считают, что глобализация препятствует развитию национального бизнеса, другие убеждены, что именно глобализация создала новые возможности для малого и среднего бизнеса. Примером может быть размещение производства в странах с дешевой рабочей силой с последующей реализацией товара на более развитых рынках. Малые и средние предприятия США нашли своего исполнителя в Китае, странах СНГ, Латинской Америке.

Важную роль в активизации малого и среднего бизнеса играет технологический прогресс, особенно в области телекоммуникаций. Использование коммерческих космических спутников удешевило услуги связи, создало условия для постоянного видеообщения управленческого и исполнительного персонала независимо от места их нахождения. В зарубежных странах развитию малого бизнеса придается большое значение, исходя из приоритетности создания новых рабочих мест и обеспечения устойчивого экономического роста. По данным Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН), количество малых предприятий превышает 95% общего количества всех предприятий. В мировой экономике на долю таких предприятий приходится свыше 60% занятых, а их доля в ВВП достигает 50%

Мировой опыт свидетельствует, что при становлении рыночных отношений особенно малое предпринимательство нуждает-

ся в государственной поддержке. При этом решающее значение имеют форма и цель государственной политики поддержки малого и среднего бизнеса, которая должна сводиться не к защите бизнеса от конкуренции или созданию для него особых, тепличных условий, а к обеспечению таких условий, которые бы постоянно стимулировали внутрифирменный процесс генерации технологического совершенствования и обучения для повышения конкурентоспособности фирмы.

Существует несколько способов выхода на международные рынки. Во-первых, при поддержке крупных бизнес-партнеров. Сначала малый бизнес обслуживает крупную компанию, потом при ее поддержке выходит на новые рынки. Во-вторых, экспорт своих товаров и услуг, произведенных в стране пребывания. Это могут быть небольшие фирмы, занимающиеся узкоспециализированным сегментом рынка, например, спортивным инвентарем для некоторых видов спорта (крикета, американского футбола, скалолазания), программным обеспечением для компьютеров или сбытом сезонной продукции. Это могут быть фирмы, которые предоставляют свои услуги через Интернет. К ним относятся торговые площадки типа eBay и TradeMe, переводческие компании, поисковые серверы, а также компании, специализирующиеся на дистанционном обучении. В-третьих, на успех на международном рынке труда могут рассчитывать те фирмы, деятельность которых связана с поставками строительных материалов и энергоносителей.

Следует отметить, что в каждой стране существуют специфические особенности развития малого и среднего бизнеса. Они детерминированы историко-культурными традициями, уровнем развития экономики, а также законодательными нормами и государственными условиями поддержки бизнеса. Если в одних странах малые и средние предприятия появились лишь после развития крупных промышленных конгломератов, то в других — основой экономического процветания стал именно малый и средний бизнес, который впоследствии перерастал в крупный и даже транснациональный.

Даже бывшие развивающиеся страны именно с развитием малого, среднего бизнеса совершили большой экономический рывок (Тайвань, Сингапур, Индонезия и т.д.). Если проследить темпы развития малых предприятий в этих странах, то видна зависимость развития всей экономики в целом. Малый бизнес в Европе составляет основу социально-экономического развития ЕС. В Евросоюзе насчитывается свыше 22,8 млн предприятий малого и среднего бизнеса, которые дают более половины общего оборота и добавленной стоимости. Число занятого населения в малом бизнесе Европы составляет порядка 75,2%. Наибольшее количество малых предприятий создано в торговле, строительстве и пищевой промышленности. Малый бизнес в Европе стимулирует развитие конкуренции, вынуждает крупные компании внедрять новые технологии и улучшать эффективность производства, эффективность всей экономики ЕС напрямую зависит от успешной деятельности малого и среднего бизнеса. Поэтому в рамках Евросоюза осуществляется политика поддержки малого предпринимательства.

Основные цели регулирования и поддержки малого бизнеса в Европе:

· укрепление единого внутреннего рынка ЕС;

· устранение административных барьеров;

· унификация законодательной базы, усиление взаимодействия стран ЕС для более глубокого экономического сотрудничества.

Первым делом были внесены изменения, касающиеся налога на добавленную стоимость, корректировки условий финансирования, и изменения в социальную политику государств.

Кроме того, была разработана Европейская хартия для малого бизнеса Европы. В данном документе правительства европейских стран признали значительный потенциал малых предприятий и подчеркнули важность создания благоприятных условий для повторных попыток создания собственного бизнеса, даже если прежние попытки предпринимателя были не очень удачными.

Государственное регулирование малого бизнеса в Европе осуществляется путем законодательства, разработки и реализации целевых программ финансового, технологического, информационного и кадрового содействия развитию малого и среднего предпринимательства. Для стимулирования развития малого бизнеса были разработаны новые юридические модели (Европейская акционерная компания, Европейский пул экономических интересов), которые позволяют малым предприятиям из разных стран, вступающим в деловые отношения, эффективно решать проблемы разногласий правовых систем различных государств.

К кризисным условиям малый бизнес в Европе адаптировался наиболее эффективно, имея возможность маневрировать на рынке. Малые предприятия достаточно оперативно стали занимать ниши, неинтересные крупным предприятиям, что в значительной степени помогает европейским странам преодолевать стагнационные явления в экономической сфере.

Малые и средние предприятия как хозяйствующие субъекты самостоятельны в осуществлении своей хозяйственной деятельности, распоряжении выпускаемой продукции, прибылью, оставшейся после уплаты налогов и других обязательных платежей. МСП, как и любое другое предприятие, действуют на основании устава, где определены их организационно-правовая форма, наименование, местонахождение, предмет и цели деятельности, органы управления и контроля, порядок образования имущества предприятия, его выкупа (если оно приватизируется), условия реорганизации и прекращения деятельности и др.

Предприятия, осуществляющие несколько видов хозяйственной деятельности (многопрофильные), относятся к малым по тому виду деятельности, который занимает наибольшую долю в объеме реализации продукции (работ, услуг). Можно определить три пути создания малых предприятий:

· 1) переход малых предприятий из государственной в частную собственность путем приватизации;

· 2) выделение малых и средних предприятий из крупных путем демонополизации, разукрупнения и приватизации;

· 3) создание новых малых и средних предприятий.

В современных условиях первый путь является основным, так как практически все действующие малые и средние предприятия были созданы в рамках государственной собственности, и механизм их преобразования в частную собственность определен законодательством о приватизации. Второй путь тесно связан с первым, но также определяется темпами демонополизации в различных сферах деятельности. Третий сдерживается незаинтересованностью предпринимателей в инвестировании, что связано с неблагоприятной общей экономической ситуацией.

Как уже говорилось, малый бизнес в рыночной экономике — ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость. Существенный вклад вносит малый бизнес в формирование конкурентной среды, что для высокомонополизированной экономики нашей страны имеет первостепенное значение. Малые предприятия оказывают меньше воздействие и на экологическую обстановку. Немаловажна роль малого бизнеса в осуществление прорыва в ряде важнейших направлений НТП, прежде всего в области электроники, кибернетики и информатики. Все это делает его развитие существенным фактором и составной частью реформирования экономики России. Чтобы глубже и подробнее разобраться и убедиться в необходимости малого и среднего бизнеса, безусловно, требуется рассмотреть опыт ведущих зарубежных стран в этой области.

4.4. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Инновационно-технологический центр в Кембридже (Великобритания) — пример удачного опыта создания инновационных предприятий малого и среднего бизнеса.

Центр сдает в аренду помещения, предоставляет высококачественное оборудование. Расположенные в Центре многочисленные компании налаживают деловые отношения, еще находясь на стадии разработки своих продуктов и услуг, что в дальнейшем значительно облегчает им выход из тепличных условий бизнес-инкубатора в суровую реальность бизнеса. В Великобритании еще 20 лет назад возникло целое течение бизнес-инкубаторов, создаваемых в виде научных городков. Такие научные парки создаются либо на самой территории какого-либо университета, либо в непосредственной близости к нему. Университет открывает коммерческим предприятиям, расположенным на территории научного инкубатора, доступ ко многим научно-исследовательским средствам — компьютерам, библиотекам, специальной аппаратуре. Огромный положительный эффект заключается и в том, что коммерческие предприятия научных городков используют профессиональные знания университетских преподавателей и студентов.

Другим примером являются США, где олицетворением инновационного прогресса стала Кремниевая (Силиконовая) долина, которую называют инновационным промышленным раем. Она была создана на базе Стэнфордского университета, где были основаны такие всемирно известные компании, как «Hewlett Packard», «Sun Microsystems», «Silicon Graphics», «Cisco Systems» и «Yahoo!».

Система государственного стимулирования инновационной деятельности малых предприятий также хорошо развита во Франции. Повышение активности малых фирм влияет на рост международной конкурентоспособности страны. Реализуют специальные программы инновационные малые предприятия. Они

участвуют в изготовлении продукции, получая дотации, налоговые льготы, льготные кредиты. Поддержкой и обучением сотрудников малых предприятий занимается Ассоциация содействия развитию промышленности (APRODI), созданная при Министерстве промышленности и торговли Франции.

Специальное акционерное общество SOFARIS, включающее большое количество региональных агентств и коммерческих банков, оказывает помощь малым предприятиям по линии модернизации оборудования и международной кооперации, а также имеет специальный фонд для кредитования их исследовательских проектов, разработок новых продуктов и выведения их на рынок. Во Франции существует также региональная сеть внедренческих центров

и организаций, трансфертных центров по передаче технологий инкубаторов другим фирмам.

Инновационная политика развития малого и среднего бизнеса.

Наиболее яркий пример успешной инновационной политики в целях развития малого и среднего бизнеса демонстрирует Китай. Высокая степень правового обеспечения в сфере передачи технологий, налоговая система, освобождающая малые предприятия, занимающиеся освоением новых технологий, от налога на прибыль, система их льготного кредитования и финансовой поддержки обеспечили эффективное использование научно-технического потенциала и высокую прибыль от инновационной деятельности. За годы реформ благодаря продуманной государственной политике Китай осуществил чрезвычайно быстрый переход от общества консервативного промышленного уклада к обществу высокой науки и технологий.

Как известно, патенты содержат сведения не только о существе высокотехнологичных пионерных изобретений, но и об их владельцах, о фирмах-соперниках на рынке аналогичных товаров, о странах, лидирующих в определенной предметной области, и поэтому рассматриваются во всем мире как источник

не только технической, но и важнейшей предпринимательской информации стратегического значения.

На основе уже сложившейся системы оказания услуг информационного характера специально для малых предприятий инновационной сферы в Китае проводятся мероприятия, ориентированные на повышение уровня качества и конкурентоспособности продукции:

· обоснование перспективности выбранного направления или объекта производства, научно-технического проекта или программы в случае новых инвестиций в производство;

· определение технического уровня разрабатываемой и производимой продукции и ее конкурентоспособности на основе патентной информации;

· подбор изделий и технических объектов для конкретного технического направления или вида производства, удовлетворяющих условиям высокого технического и потребительского уровня;

· определение патентно-лицензионной ситуации и условий возможного экспорта конкретного вида продукции;

· проведение стоимостной оценки интеллектуальной собственности для ее учета в составе нематериальных активов фирм и предприятий, а также при заключении контрактов о продаже лицензий, ноу-хау, иной технической документации.

Принятие важнейших решений, касающихся производства и сбыта, в зарубежных фирмах происходит только после экономической конкурентной разведки, проводимой с использованием патентной информации. Однако весь накопленный в патентном ведомстве опыт по определению наиболее перспективных технологий, их правовой охраны и возможностей использования даже без приобретения лицензий пока остается невостребованным.

Инновационный бизнес одновременно и уникален, и сложен, так как включает в себя все сферы предпринимательской деятельности: производство, торговлю, менеджмент, маркетинг. Аккумулируя эти сферы, инновационный бизнес, с одной сторо-

ны, использует весь национальный потенциал этих отраслей, с другой — собирает все возможные проблемы в этих сферах.

Дальнейшее развитие малого инновационного предпринимательства невозможно без продуманной государственной поддержки, без системы стимулирования инновационной деятельности малого предпринимательства. Следует отметить, что процветание этого сектора будет способствовать эффективному и стабильному экономическому развитию страны в будущем.

Социальный аспект развития малого и среднего предпринимательства

Независимые предприниматели представляют собой наиболее многочисленный слой частных собственников и в силу своей массовости играют значительную роль не только в социально-экономической, но и в политической жизни. Малый и средний бизнес обеспечивает укрепление рыночных отношений, основанных на демократии и частной собственности.

По своему экономическому положению и условиям жизни частные предприниматели составляют основу среднего класса, являющегося гарантом социальной и политической стабильности. В малом предпринимательстве меньше имущественная дифференциация, значительно больше условий для социального партнерства.

Важной особенностью является и то, что, как правило, в малом предпринимательстве начинают свою деятельность молодые люди с высшим образованием, способные адаптироваться на внешнем рынке.

Малое и среднее предпринимательство является важнейшим механизмом обеспечения занятости и самозанятости населения. Однако необходимо понимание того, что социальное влияние малого и среднего бизнеса зависит, в первую очередь, не от численности их работников, а от уровня их профессиональной грамотности и квалификации.

В период изменения отраслевой структуры малое предпринимательство способствует через создание новых предприятий

становлению новой структуры с хозяйственным механизмом, адекватным рыночной экономике. На этом этапе малое предпринимательство решает не задачу сохранения уровня занятости, а задачу повышения эффективности собственной работы за счет привлечения людей предприимчивых, социально активных, имеющих возможность реализовать свои способности и обеспечить достойный уровень жизни семьи. Социальное значение малого и среднего бизнеса становится реальностью и существенно возрастает, когда в нем задействуются подготовленные и компетентные в данной сфере работники.

Важнейшей задачей государства является создание эффективной системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для сферы малого предпринимательства.

Существование такой системы способствует созданию новых рабочих мест, формированию класса цивилизованных предпринимателей, решению социальных проблем на региональном и местном уровнях.

В области подготовки кадров для сферы малого предпринимательства необходимо осуществление мер по созданию критической массы кадров предпринимателей, специалистов и менеджеров, способных организовать эффективную деятельность привлеченной в малый бизнес активной части населения и обеспечение устойчивой динамики развития малого предпринимательства.

Кроме того, необходимо создать условия для стимулирования предпринимателей вкладывать средства в самообразование и подготовку персонала малых предприятий.

Активно развивается система модульного обучения на основе методики Международной организации труда. Международный центр развития модульного обучения разработал 58 модульных программ в системе региональных центров модульной системы

обучения.

Повышение социальной роли малого предпринимательства должно также обеспечиваться за счет его распространения

в сфере наукоемких технологий и активного использования в малом и среднем бизнесе последних достижений науки и техники. Сохранение и приумножение научно-технического потенциала страны, повышение инновационной активности малых предприятий производственной сферы — одно из важных направлений государственной поддержки малого предпринимательства.

В настоящее время малые предприятия играют решающую роль в реализации государственной политики в возрождении традиционных народных промыслов, художественных производств, кустарничества.

Рыночная экономика невозможна без конкурентной среды, а основой ее или, точнее, субъектами конкурентной среды могут быть на локальных, местных рынках, как правило, только малые и средние предприятия. Конкурентный механизм способен играть роль защиты потребителя от некачественных товаров и услуг, так как после достижения определенного уровня удовлетворения потребностей человек может выбирать товары (услугу) не только в соответствии с ценой, но и уровнем, качеством обслуживания, сервисом, а для выбора необходимо наличие на рынке различных предприятий.

Только конкурентный механизм способен быть средством повышения качества товаров, услуг, уровня сервиса, способствовать становлению действительно рыночных цен, которые основываются не на покрытии затрат предприятия, какими бы они не были, а на основе равновесного спроса и предложения многих производителей и потребителей.

4.5. ПРИМЕРЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЕВРОПЕ

Одним из главных направлений региональной политики Евросоюза, который стоит изучения и заимствования, является содействие развитию проблемных стран и регионов. И его

изучение имеет прямой смысл включить список рекомендаций.

Для этого создан межрегиональный фонд «Комиссия регионов», учреждены «Комиссия регионов», «Собрание регионов Европы», «Совет регионов и общин Европы» и другие организации. Особенностью региональной политики ЕС является ее оперативное следование меняющимся условиям. Была разработана стратегия региональной политики, в русле которой осуществляются отраслевые (межотраслевые) и территориальные программы. Отраслевые программы носят инновационный характер и способствуют интеграции стран Евросоюза. Наиболее известными стали программы термоядерного синтеза, информатики, биотехнологии, телекоммуникаций и др.

(Термоядерный синтез — особенно любопытное направление содействия в региональной политике :)).

Территориальные программы ориентированы на развитие территорий, которые имеют низкий стартовый экономический потенциал. Целью первого типа программ является подъем экономического и социального развития этих стран. Второй тип программ нацелен на реструктуризацию региональных экономик, снижение традиционных и рост инновационных отраслей хозяйства. Третий тип программ направлен на создание коммуникаций, рыночной и линейной инфраструктуры, содействующих интеграции территорий в единое европейское пространство. Для принятия эффективных мер по разрешению территориальных проблем следует обратиться к опыту антидепрессивной региональной политики стран Европейского союза. Наиболее результативным является опыт антидепрессивной региональной политики в Великобритании, Германии, США, Италии и других лидирующих странах ЕС. В Великобритании социально-экономическая депрессивность наиболее остро проявилась в индустриальных агломерациях, где концентрируются традиционные отрасли, развившиеся в XIX и даже XVIII веках — угледобыча, производство стали и текстиля. Примером депрессивного региона была Центральная Шотландия.

В Германии депрессивным регионом был Рур с угольно-металлургической специализацией. В США к подобным регионам относятся территории с высоким уровнем безработицы и низким уровнем доходов — Чикаго, Детройт, центральные районы США. В Италии же выделяется Юг с его традиционно аграрной ориентацией.

Общей закономерностью региональной политики в высокоразвитых странах является зависимость антидепрессивной парадигмы от тонуса национальной экономической жизни, задающего определенное психологическое восприятие этой проблемы. В то же время в каждой стране используется индивидуальная система мер по оздоровлению экономики и подъему социального развития.

В Великобритании были разработаны мягкие, косвенные методы стимулирующего и сдерживающего контроля за размещением производства. Региональная политика опиралась на три группы мер:

1) финансовые меры, стимулирующие размещение и рост производства в депрессивных регионах (гарантии на капиталовложения, займы, налоговые льготы, региональные премии за занятость и др.);

2) непосредственная инвестиционная деятельность государства по развитию производственной и социальной инфраструктуры, в первую очередь транспорта и жилья;

3) контроль за промышленным строительством, предусматривающий разрешение на промышленное предпринимательство.

Для активизации развития Центральной Шотландии было создано Шотландское агентство развития, которое на 98% дотировалось центральным правительством и являлось проводником его региональной политики. Этот орган отвечал за строительство сдаваемых в аренду предприятий, жилья, инфраструктуры и охрану окружающей среды. Агентство имело ряд полномочий по инвестициям в индустрию, оказанию консультационной и финансовой помощи предприятиям.

В Германии сформировалась новая региональная стратегия — направляемая государством политика вторжения в сложившиеся механизмы собственности и управления. Учитывая большую политическую самостоятельность и широкие финансовые возможности земельных правительств и органов местного самоуправления, была принята парадигма среднего пути. Суть его заключается в сочетании обновляемой традиционной экономики с инновационным развитием. Поддержка новых фирм, действующих в передовых отраслях (электроника, высокотехнологичное машиностроение, информационные системы, сфера услуг и др.), осуществлялась земельными и местными властями методами косвенного стимулирования — в виде специальных премий, гарантий по банковским кредитам, налоговых льгот, амортизационных списаний. Государственное инвестирование шло в традиционные отрасли (угольно-металлургический комплекс) и частный инновационный капитал (переобучение рабочей силы, расширение инфраструктуры, улучшение экологической обстановки, развитие образования и НИОКР и др.).

Для американской региональной политики характерно четкое разведение функций рынка и государства.

4.6.РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РЕШЕНИЙ В СФЕРЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В текущих экономических условиях безусловными приоритетами в деятельности органов государственной власти должны стать пробуждение интереса к предпринимательской деятельности, а также реализация государственных решений в сфере регулирования предпринимательской деятельности.

При этом необходимо не только оказывать помощь в становлении нового поколения предпринимателей, но и создавать возможности для развития малых и средних компаний, обладающих потенциалом для роста.

Основные элементы нового позиционирования государственной политики по развитию малого и среднего предпринимательства:

· формирование и широкое применение инструментов акселерации роста бизнеса для поддержки динамичного развития малых и средних предприятий на разных этапах жизненного цикла;

· развитие механизмов обратной связи и общественного мониторинга решений в сфере регулирования предпринимательской деятельности;

· реализация программы пропаганды предпринимательской деятельности;

· расширение программ поддержки молодежного предпринимательства;

· распространение лучших практик поддержки малого и среднего предпринимательства на региональном и муниципальном уровнях.

В настоящий момент малым и средним предприятиям предоставляется ряд налоговых, имущественных и иных видов льгот. Сформирована необходимая инфраструктура поддержки бизнеса.

Применяемые инструменты нацелены главным образом на поддержку действующих предпринимателей или создание условий для появления новых субъектов предпринимательской деятельности. Зачастую увеличение масштабов деятельности предприятия, повышение объемов производимой продукции или наем большего числа сотрудников невыгодны для предпринимателей, поскольку значительно повышают фискальную и административную нагрузку, ограничивают возможность привлечения дополнительных ресурсов, необходимых для развития.

Так, незначительное превышение пороговых значений применения специальных налоговых режимов предполагает переход предпринимателей на общую систему налогообложения, что сопряжено со значительными административными издержками (появление дополнительных форм отчетности), а также суще-

ственным ростом налоговой нагрузки. Данное обстоятельство приводит к нежеланию рисковать и искусственному сдерживанию развития бизнеса.

В целях стимулирования предприятий к качественному росту предлагается сформировать механизмы акселерации развития малых и средних предприятий.

Механизмы ускорения развития малых и средних предприятий

Система акселерации бизнеса направлена на стимулирование граждан к реализации предпринимательских инициатив, а малых предприятий к росту, увеличению количества рабочих мест, повышению объема производства, дальнейшему развитию и укрупнению и переходу в категорию субъектов среднего предпринимательства.

Стимулирующая модель должна сочетать в себе новые подходы к реализации фискальной политики, оказанию малым и средним предприятиям финансовой поддержки, обеспечению доступа малых и средних предприятий к инфраструктуре и сетям инженерно-технического обеспечения.

Необходимо рассматривать процесс развития бизнеса как единый цикл, в который включены три этапа: 1) новый бизнес (микробизнес), 2) малый бизнес, 3) средний бизнес. При этом на каждом этапе должен применяться соответствующий комплекс мер, стимулирующих предприятия к достижению определенных количественных показателей и переходу на следующие этапы развития.

Первый этап — новый бизнес (*микробизнес*). После создания нового бизнеса каждое предприятие становится микропредприятием (небольшое количество работников и отсутствие оборота на старте).

Для обеспечения максимально простого входа начинающих предпринимателей в правовое поле необходимо сократить временные и финансовые издержки, связанные с прохождением административных процедур, Одновременно должна быть

обеспечена доступность информационно-консультационной и имущественной поддержки, связанной с началом и ведением бизнеса, включая консультационные услуги, образовательные услуги, услуги бизнес-инкубаторов.

Второй этап — малое, среднее предприятие. Для предприятий, которые за первые два — три года деятельности выросли из микропредприятий до уровня малых предприятий, предлагается предусмотреть возможность пролонгации применения специальных налоговых режимов на три последующих года деятельности или установления льготных налоговых ставок в рамках общей системы налогообложения.

Для обеспечения скорейшего перехода от одного этапа развития к другому, а также в случае, если организация находится в пограничном положении между малым и средним бизнесом, должны быть предусмотрены механизмы финансовой поддержки, такие как предоставление кредитов по льготным ставкам, льготные условия финансовой аренды (лизинга), а также преференции по арендным платежам и подключению (увеличению мощности) к сетям инженерно-технического обеспечения.

Третий этап — среднее предприятие. Для предприятий, которые в своем развитии дошли до уровня среднего предприятия, предлагается предусмотреть возможность установления льгот при применении общего режима налогообложения, а также пониженных ставок обязательных платежей в государственные внебюджетные фонды.

Формирование системы акселерации роста позволит улучшить количественные показатели деятельности малых и средних предприятий и обеспечить переход к качественно новому состоянию малого и среднего предпринимательства.

Развитие механизмов обратной связи и общественного мониторинга решений

В настоящее время успешно апробирован ряд принципиально новых механизмов организации мониторинга реализации го-

сударственной политики в сфере регулирования и поддержки предпринимательской деятельности.

В первую очередь необходимо отметить «дорожные карты» Национальной предпринимательской инициативы, направленные на упрощение, ускорение и удешевление условий ведения бизнеса в таких сферах, как таможенное и налоговое администрирование, поддержка экспорта, строительство, подключение к энергосетям, развитие конкуренции, оценочная деятельность, регистрация предприятий и прав собственности, повышение качества регуляторной среды, расширение доступа субъектов среднего и малого предпринимательства к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием.

Составление национального рейтинга состояния инвестиционного климата помогает определить направления корректировки как собственно действий органов государственной власти в регионах, так и нормативных актов федерального уровня.

Предпосылка для развития механизмов обратной связи — установление коммуникаций непосредственно между предпринимателями. Данный вопрос может решаться в рамках деятельности предпринимательских объединений на уровне непосредственно предприятия.

Одним из успешных примеров коллективной работы предпринимателей по улучшению условий ведения бизнеса является институт оценки регулирующего воздействия, внедрение которого осуществляется на региональном и муниципальном уровнях.

В рамках пилотной апробации национального рейтинга состояния инвестиционного климата предприняты успешные действия региональных властей по стимулированию бизнес-сообщества к обсуждению вопросов законодательного регулирования предпринимательской деятельности.

ГЛАВА 5. ПРЕДЛАГАЕМЫЕ МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

5.1 ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО КООПЕРАЦИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА С КРУПНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Современное состояние экономики показывает, что крупный бизнес тесно связан с малым и средним бизнесом, особенно когда крупные производственные корпорации размещают производство необходимых ему компонентов на малых и средних предприятиях.

Это оправдано тем, что производство таких изделий неэффективно для размещения его на крупных предприятиях. Изготовленные малыми и средними предприятиями изделия должны соответствовать высокому качеству выпускаемых корпорацией продуктов. Следовательно, предприятия малого и среднего бизнеса должны быть оснащены высокоточным оборудованием, компьютерной техникой, робототехникой, современными технологиями.

Это требует привлечения высококвалифицированных кадров. Опыт показывает, что бюджет малых и средних предприятий часто недостаточен для производства такой продукции.

Практика сегодняшнего дня показывает, что этому вопросу большое внимание уделяет правительство ряда государств, таких как США, Германия, Япония и др. Однако выделяемые этими правительствами средства также недостаточны для решения поставленных задач.

Исходя из этого, считаем целесообразным предусмотреть в бюджетах крупных корпораций, работающих с малым и сред-

ним бизнесом, безвозмездное или льготное оказание помощи предприятиям, работающим с ними, в вопросах аренды, приобретения оборудования, компьютерной техники, робототехники, транспорта, а также предусмотреть средства для подготовки высококвалифицированных работников для этих предприятий.

Исследование значительных технологических нововведений и изобретений, зарегистрированных на протяжении последнего двадцатилетия в Европе и США, обнаружило важную роль небольших фирм даже в воплощении в жизнь существенных технологических нововведений.

В последнее десятилетие во многих странах усилилась тенденция к объединению малых и средних предприятий на основе специализации и кооперации производства в крупные отраслевые структуры, которые производят большие объемы разнообразной продукции, в том числе высокого технического и технологического уровня, и довольно успешно конкурируют на рынках с крупными компаниями и монополиями. Деятельность таких предприятий в менее развитых районах западноевропейских стран — это основа социальной и экономической жизни и решающая предпосылка дальнейшего хозяйственного развития такого района.

На малых предприятиях отмечается более высокая эффективность труда, малые фирмы с меньшими затратами удовлетворяют потребности в дефицитных видах продукции, комплектующих, полуфабрикатов, других товаров и услуг на основе разработки собственных технических и технологических решений.

Поэтому крупному предприятию выгоднее передать часть своих производственных операций самостоятельному малому предприятию, предоставив ему помещения, производственные площади под открытым небом, услуги своих подразделений снабжения и сбыта, и даже предоставлять ему оборудование, другие основные средства в форме лизинга или физической аренды, а также товарные кредиты на используемое в процессе производства сырье и материалы.

Независимое малое предприятие может вносить существенный вклад в дело унификации ряда комплектующих, которые могут найти применение не только в скооперированной с малым бизнесом крупной фирме, но и в других крупных фирмах родственной отрасли.

Например, особо удачное техническое решение, найденное в одной малой фирме, позволит поставлять эффективную, качественную и дешевую продукцию крупной фирме. Но эта же продукция может оказаться выгодной и другому крупному производителю! И крупное предприятие может выступить агентом по стандартизации и унификации таких изделий, продвигая продукцию малого предприятия в роли комиссионера.

Поскольку малые предприятия, кооперирующиеся с крупными, увеличивают размеры поступлений в муниципальные бюджеты, они выполняют важные для хозяйства страны функции.

Одновременно они стимулируют научно-технический прогресс в связанных с ними кооперативными связями предприятиях крупного бизнеса.

5.2.СНИЖЕНИЕ СТАВОК НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В большинстве стран снижение ставок налога на прибыль распространяется как на малое, так и на среднее предпринимательство. Обычно эта мера открыто не подкрепляется налоговой льготой, а используется как элемент налоговой политики. Так, в США на федеральном уровне для мелких и средних предприятий используются пониженные ставки (соответственно 15 и 30%). В Великобритании при основной ставке в 35% установлена специальная пониженная ставка корпоративного налога на малое предпринимательство в 20%. В Канаде еще более льготные требования.

Отсрочка оплаты налогов на длительный период в условиях роста цен практически равнозначна полному или частичному освобождению от налога. В Италии в отдельных регионах созда-

ваемые фирмы освобождаются от корпоративного и местного налога на 8—10 лет. В Бельгии стимулирование малых венчурных фирм, создающих высокие технологии, поддерживается освобождением от налога также на 10 лет.

Во Франции вновь созданные фирмы в первые два года полностью освобождаются от корпоративного налога, а в последующие три года платят соответственно 75%, 50% и 25% от его величины.

Поддержка малого предпринимательства позволяет обеспечивать выполнение государственной политики, заключающейся в планировании предпринимательской деятельности, которая помогает обеспечивать:

· поддержку высокого уровня занятости населения, а вместе с этим общую социальную стабильности и рост благосостояния населения;

· поддержку нововведений путем финансирования инновационной продукции;

· стимулирование инвестиционных процессов.

5.3 ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ ТРУДА ЛИЦ ПЕНСИОННОГО И ПРЕДПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА НА МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В книге «Новые экономические политики» [11] рассматривается набор идей экономических политик, которые могут придавать импульс ускоренного развития экономики любой страны, которая применит такую политику.

Применительно к теме институциональной поддержки малого и среднего бизнеса привлекательной является тема использования в качестве работников малых и средних предприятий лиц пенсионного и предпенсионного возраста.

Сегодня пенсионная система практически в каждой стране, по крайней мере — в европейской, находится в условиях, когда население неуклонно стареет, и в силу этого кажется насущной

необходимостью законодательное повышение возраста выхода на пенсию с целью хотя бы сохранения уровня пенсионного обеспечения.

Но есть другой путь, не требующий пересмотра обязательств государства перед гражданами относительно пенсии по возрасту, и ликвидирующий тем самым причины социальной напряженности, связанные с пенсионным обеспечением граждан.

Этот путь построен на самых простых постулатах:

- продолжительность предстоящей жизни для людей в возрасте выхода на пенсию в ближайшие десятилетия вряд ли вырастет,

- если предоставить людям право самим решать свою судьбу, то ответственность за нее снимается с правительства и перекладывается на плечи самих граждан,

— актуарные расчеты, выполненные публично, в деле пенсионного обеспечения повышает авторитет правительства и лояльность к нему граждан,

— простые меры по сохранению трудовой активности граждан как можно дольше способны, хотя бы частично, компенсировать старение населения. Без необходимости непопулярными мерами решать дилемму пенсионного обеспечения за счет пенсионеров настоящих и будущих.

В источнике не делается упор на именно малые и средние предприятия, здесь же мы рассмотрим эту концепцию именно с точки зрения поддержки малого и среднего бизнеса — как своего рода социальный эксперимент.

Итак, назовем пенсионным возрастом (ПВ) тот возраст, по которому сейчас есть право выхода людей на пенсию. Для мужчин, женщин, льготников каждая категория имеет различный ПВ.

Назовем пенсионной суммой (ПС) сумму пенсии, которую назначают пенсионеру по действующему законодательству.

Оставляем пенсионное законодательство абсолютно без изменения, только дополняем его следующими положениями:

Человек, достигший ПВ, имеет право немедленного выхода на пенсию с назначением ему пенсии в размере ПС.

Если же человек достиг ПВ, но продолжает работать еще целый календарный год, и только затем выходит на пенсию, то его сумма пенсии исчисляется как ПС*1.1, то есть на 10% больше.

И так далее, если человек, достигший ПВ, выходит на пенсию через N лет после этого, не получая в данном периоде пенсию, то его сумма пенсии возрастает и будет составлять ПС* (1+N/10).

Что это дает? Допустим, некоторому человеку исполнится ПВ=60 лет, и он получит право на пенсию в сумме 1000 единиц. Если этот человек вместо выхода на пенсию добровольно, по собственному решению, еще год проработает, то его пенсия будет не 1000, а на 10% больше, 1100 единиц. Причем, это увеличение пенсии на 10% не потребует дополнительных средств из пенсионного фонда, потому что человек сам, добровольно не выйдя на пенсию по достижении ПВ и отказавшись от получения пенсии в течение одного года, сэкономил средств пенсионного фонда ровно на 10 лет своего увеличения пенсии. Не считая прироста этого фонда от его рационального размещения. И не считая того общественно полезного продукта, который он за лишний год своего труда произведет.

Точно так же 2 «лишних» года работы накопят человеку прибавку 20% к пенсии — тоже на следующие 10 лет, и так далее. Эту пролонгацию срока трудовой деятельности человека можно ограничить 10-летним сроком, а можно и не ограничивать, при этом накапливаемых средств хватает на N*10% увеличение пенсии на 10 лет предстоящей жизни.

Конечно, чересчур осторожный актуарий подумает, а что делать с теми, кто проживет не 10, а 20 или даже 100 лет — но на то есть статистические, биологические и медицинские закономерности, которые мы здесь обсуждать не будем, в первом представлении нашего предложения.

Далее. Известно, что работодатели неохотно используют труд пожилых людей. Надо им помочь изменить это отношение. Ведь на всех молодых работников скоро не хватит.

Для того, чтобы стимулировать работодателя привлекать труд людей пенсионного возраста, можно ввести еще одну поправку к пенсионному законодательству:

Зарплата людей возраста ПВ и выше не облагается ПФ.

Что мы получим в результате? Мы получим сохранение пенсионных прав трудящихся плюс право не выходить на пенсию сразу по достижении ПВ с достойной компенсацией такого решения.

Если применить это правило не ко всем трудящимся пенсионного и предпенсионного возраста, а предоставить такую возможность только предприятиям малого и среднего бизнеса, то люди, как правило, наивысшей квалификации, достигнутой за долгие годы работы на крупном предприятии, не будут увольняться с крупного предприятия на покой, но смогут продолжить свою деятельность как профессионалы высокого класса на родственном малом предприятии.

Обладая опытом и достаточным здоровьем, пожилые люди перестанут быть в тягость бизнесу, потому что с ними малое предприятие получает невиданную льготу — не платить взносы в пенсионный фонд. Что это значит в плане оценки поддержки малого бизнеса? Допустим, в России работник высокой квалификации получает заработную плату на малом предприятии в размере, эквивалентном 2000 долларов в месяц (примерно 150000 рублей). При этом работодатель должен платить взносы за такого работника в размере 22% с фонда заработной платы, или 440 долларов США в месяц. Допустим, на малом предприятии трудятся 10 таких работников. Тогда сумма поддержки малого бизнеса для такого предприятия составит 440*10*12=52800 долларов США в год, или, при курсе доллара 75 руб./$ около 4 миллионов рублей.

Кроме обязательных взносов в пенсионный фонд с работодателя, существует еще и фонд социального страхования, взносы в который платятся по ставке 2.9%. А также в фонд

обязательного медицинского страхования, где ставка равна 5.1%. Если разработать правила, при которых и в эти фонды малое предприятие не должно платить за своего работника пенсионного возраста, не получающего пенсию, это даст еще по 160 долларов в месяц на человека, или на группу в 10 человек - почти 20000 долларов США, или почти 1.5 миллиона рублей.

5.4. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО НАЛОГОВОМУ СТИМУЛИРОВАНИЮ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Наиболее распространенная практика предоставления налоговых льгот малому бизнесу — это *прогрессивная ставка налога на прибыль*. Чем больше компания получила прибыли, тем по более высокой ставке она платит налог на прибыль. В данном случае очевидно, что размер штата предприятия или выручки не всегда определяет объем прибыли компании, более того, даже крупные компании могут получать низкую прибыль или убытки. Но в общем случае существует взаимосвязь между выручкой и прибылью; эта взаимосвязь отражается в показателе рентабельности продаж. Поэтому можно отметить, что данный способ достаточно обеспечивает дифференцированное налогообложение в зависимости от размера компании.

Возможность *освобождения от НДС* — важная налоговая льгота для малого бизнеса, существующая в большинстве стран, где введен НДС.

Освобождение от НДС выгодно широкому кругу малых предприятий, так как позволяет снизить расходы на ведение учета и отчасти снизить налоговое бремя. Но у этой льготы есть обратная сторона — предприятие теряет право принимать к вычету входной НДС, что ведет в случае освобождения от НДС к увеличению налогов и расходов у предприятий, продающих продукцию другим плательщикам НДС. Тем не менее наличие возможности освобождения от НДС, которой малое предприя-

тие может воспользоваться или не воспользоваться, — это безусловное преимущество.

Льготами являются *специальные налоговые режимы*. Такой налоговый режим — это особый порядок исчисления и уплаты налогов, установленный налоговым законодательством и принимаемыми в соответствии с ним законами. Специальные налоговые режимы могут предусматривать особый порядок определения элементов налогообложения, а также освобождение от обязанности по уплате отдельных налогов и сборов. Специальные налоговые режимы существуют во Франции, в Мексике, Бразилии, России, Аргентине и многих других странах. Важно отметить существенные различия специальных налоговых режимов в различных странах. В экономически развитых странах специальные налоговые режимы для малого бизнеса обычно подразумевают упрощение ведения учета и сдачи отчетности, изменение сроков уплаты налогов с сохранением уплаты всех действующих налогов (например, такое значение имеет режим Le régime simplifié d'imposition во Франции, влияющий на порядок расчета и уплаты НДС). В развивающихся странах специальный налоговый режим для малого бизнеса часто означает переход от уплаты налога на прибыль к уплате налога на потенциальный доход.

Специфические особенности построения налоговой системы

Для совершенствования региональной политики в странах заметную роль играет концепция полюсов и центров роста (Франция), политика развития особых экономических зон (Китай), территориальное планирование (Япония), рыночное программирование (Франция) и другие достижения в зарубежных странах. Заслуживают внимания национальные и региональные программы экологического, демографического, аграрного, социального и других направлений, разрабатываемые и реализуемые в разных странах мира.

Анализ международного опыта свидетельствует о том, что для повышения устойчивости регионального развития в совре-

менных условиях кроме институциональных предпосылок требуется создание эффективно функционирующего экономический базиса.

Как свидетельствует обобщенный анализ мировой практики хозяйствования, в каждой стране можно выделить специфические особенности построения системы налогообложения. Это неизбежно отражается на ее роли в формировании доходной базы бюджетов всех уровней.

Реформа налоговой системы, проведенная в США, способствовала тому, что вместо 14 ставок подоходного налога с населения стали действовать лишь две: 15% по нижнему пределу и 28% — по верхнему.

Другой важнейшей тенденцией государственной налоговой политики в экономически развитых странах мира является тенденция постоянного снижения удельного веса налога на прибыль малого и среднего бизнеса как федерального так и регионального, при одновременном росте абсолютных сумм поступлений от этого вида бизнеса. Льготы по налогообложению в зарубежных странах связаны в основном с введением практики ускоренной амортизации, использованием системы налоговых кредитов (суммы налогов остаются в распоряжении этих предприятий для осуществления инвестиций) и налоговых каникул (отмена налоговых отчислений в бюджет на определенный период времени), а также в форме скидок платежей, исключения из налогообложения прибыли, идущей на НИОКР, инвестиции в основные фонды и т. д.

Осуществление указанных мероприятий ведет к тому, что в США почти половина валового дохода этих предприятий не облагается налогом, в Великобритании примерно 2/3 валового дохода исключается из процесса налогообложения.

Огромная роль в формировании доходов бюджетов всех уровней в зарубежных странах принадлежит косвенным налогам, из которых наибольшее значение получили НДС и акцизы.

Так, например, во Франции доля НДС составляет 80% всех косвенных налогов, в других странах его величина колеблется в пределах 30—50%.

Если бы доля НДС во всех налогах составляла 80% — было бы чем восхищаться во французской налоговой системе, а доля в 80% только косвенных налогов — это не ключевая налоговая позиция.

Общемировые тенденции развития системы налогообложения государств с экономикой рыночного типа

Отмечая общемировые тенденции развития системы налогообложения государств с экономикой рыночного типа, следует особое внимание уделить опыту США в области формирования доходной базы бюджетов штатов, графств и городов. Критическая оценка этого опыта представляет большой интерес из-за активно предпринимающихся в настоящее время попыток практического использования достижений передовых стран в области государственного регулирования социально экономического развития субъектов. Изменения, происходящие в процессе государственного распределения бюджетных ресурсов между регионами страны, тесно связаны с действующим на их уровне законодательством, определяющим разграничение полномочий и обязанностей местных органов власти в этой сфере. При этом содержание нормативно правовой базы их деятельности ориентировано на поощрение и стимулирование конкуренции и соперничества между различными уровнями и ветвями власти в деле создания на своей территории наиболее благоприятного режима хозяйствования для предприятий малого и среднего бизнеса.

В условиях последовательного снижения размеров федерального финансирования местных бюджетов США повышается степень самостоятельности и ответственности бюджетов нижнего уровня,

а следовательно, и местных властей в решении задач социальной сферы, малого предпринимательства, осуществлении

природоохранных мероприятий, создании наиболее благоприятной экономической обстановки в регионе и т. д.

Наиболее эффективным способом сглаживания отрицательных последствий экономической нестабильности в экономике регионов и решении других проблем является диверсификация налоговых источников и расширение налоговой базы территорий.

Пристальное внимание привлекает тот факт, что внутри территориальных образований страны допускаются отклонения в величине ставок налогообложения. При этом специалистами отмечено, что разница в размерах ставок налога в 1% приводит к снижению налогооблагаемой базы в среднем на 6%, что, конечно, сказывается на малом бизнесе.

Большой интерес для совершенствования отечественного организационно экономического механизма государственного регулирования экономики регионов представляет также опыт США в части использования акцизных сборов, применение которых нацелено, прежде всего, на обеспечение пополнения доходной базы местных бюджетов и решение ряда важных задач государственной налоговой политики на уровне региона.

Таким образом, совершенствуя механизм государственного регулирования социально экономического развития субъектов, необходимо учитывать:

· реализацию многоступенчатой практики снижения ставок налогообложения на прибыль предприятий, учреждений, организаций реального сектора экономики регионов;

· повышение роли бюджетной системы регионов за счет перераспределения функций управления (а значит, и финансовых средств) и ответственности в пользу местных органов власти, с соответствующими изменениями в нормативно- правовой базе, регулирующей бюджетные отношения;

· максимально возможное снижение ставок по имущественному налогу с граждан, что должно способствовать активизации деятельности подразделений мелкого и среднего бизнеса и росту числа вновь создаваемых рабочих мест, а следовательно, по-

вышению покупательных возможностей населения и дальнейшему развитию производства в регионе;

· использование циклов деловой активности в процессах определения и установления перечня налогов и ставок налогообложения;

· введение практики дополнительного увеличения ставок федеральных и региональных налогов с целью увеличения доходной базы местных бюджетов для использования их по сугубо целевому назначению;

· использование практики увеличения ставок федеральных и региональных налогов (сверх постоянно действующих ставок);

· повышение уровня диверсификации налогооблагаемой базы регионов, в частности, за счет расширения доходной базы местных бюджетов, развития системы акцизов, введение стимуляции налогов на привилегированные предприятия, на должностное право, право заниматься предпринимательской и фермерской деятельностью;

· предоставление региональным властям права регулировать ставки налогов, включая налоги федерального, регионального и местного уровня;

· введение обязательной налоговой территориальной ставки на строительство объектов социальной и вспомогательной инфраструктуры общерегионального назначения.

Для рационального решения этой проблемы необходимо опираться на теоретико-методологические основы пространственной политики, разработанные отечественными и зарубежными учеными. Особый интерес представляет опыт создания Европейского союза и постепенное расширение его пространства за счет вступления государств Восточной Европы. Основными факторами интеграции стран стали:

· экономические (оптимизация территориального разделения труда за счет общего таможенного тарифа, создание общего рынка и др.);

· демографические (свободное передвижение людей и т.д.);

· социальные (выравнивание уровня жизни людей, повышение социальной защищенности населения и др.);

· финансовые (создание единой валюты евро, транснациональных банков, Европейского центрального банка и др.).

Новая налоговая политика — потенциал существенного роста активности малого и среднего бизнеса

На самом деле, полное раскрепощение предпринимательской инициативы не только малого и среднего, но и крупного бизнеса, и вообще человеческой активности описано в работе [11], где предлагается полностью освободить от налогов труд, включая сборы в пенсионный фонд с работодателя, в фонды медицинского и социального страхования, а также налогов на имущество, наследство, капитал и прибыль, с переносом всех сумм выбывающих таким образом налогов на новый НДС, с единой ставкой, компенсирующей все суммы исключаемых налогов.

Такая налоговая политика освобождает производителя от необходимости тратить силы и энергию на оптимизацию системы налогов своего предприятия, в попытке найти способ хоть немного их уменьшить, а вместо этого — повышать эффективность собственного производства без опасений, что получаемую в результате прибыль заберет налоговое управление.

Такая налоговая политика привлекает иностранный капитал в производство, поскольку иностранный инвестор вообще полностью освобождается от налогов в части своей продукции, которую он вывозит за рубеж, и самому государству остается только тот НДС, который платят работники данного предприятия, приобретая себе потребительские товары.

5.5. НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В ИЗРАИЛЕ

Против Израиля в разные годы вводили, после или в ходе затем им выигранных войн или военных операций, те или иные санкции, в которых участвовало существенно больше стран, чем в самих военных действиях. До недавнего времени болезненными были энергетические санкции, т.е. перебои в поставках нефти и газа. В принципе, возможны и санкции в поставках, к примеру, зерна, которые весьма серьёзно сказались бы также и на производстве молока, птицы, яиц и мяса. Отсюда следует, что проблема продовольственной безопасности, которая обеспечивается успехами сельского хозяйства — важнейшая с точки зрения всей национальной безопасности. Израиль давно и успешно развивает у себя сельскохозяйственную науку и образование. Успехи страны в этом направлении общеизвестны, технологии и ноу-хау в области сельского хозяйства — один из важных экспортных продуктов Израиля. Как недавно узнал из комментария проф. Э. Бормашенко, у нас один человек, работающий в области сельскохозяйственного производства, прокармливает 95 (!) своих сограждан. Вероятно, это одна из самых высоких производительностей труда в мире. Однако, из-за скудости земли, необходимости дать ей раз в семь лет полный отдых, жаркого климата, и недостатка воды продукты сельского хозяйства оказываются не дешёвыми. Однако не считаю, что основное для поддержания жизни — еда — должна быть бросово-дешёвой, нарушая тем самым древнее: «В поте лица своего ты будешь есть свой хлеб, пока не вернешься в землю, из которой был взят; потому что ты — прах, и в прах ты вернешься.» (Библия — Бытие Глава 3 Стих 19).

К естественным трудностям сельскохозяйственного производства следует прибавить и климатические ежегодные вариации, которые сказываются на количестве произведённого, но, естественно, не меняют потребления. В результате, сельское хозяйство требует в определённой мере государственного ста-

билизирующего финансирования, помогающего производителю вырастить необходимое в трудные годы, или избавиться от излишков в годы завышенного производства. Страна небольшая и технологически высокоразвитая, Израиль мог, казалось бы, просто перейти на импортирование продовольствия, к чему явно склонялись левые индустриалисты. Такой подход, однако, был бы в корне неправилен, поставив под угрозу важнейший элемент национальной безопасности. Кроме того, эффективное сельское хозяйство, расширение возделываемой площади, строительство теплиц и оранжерей укрепляет у жителей Израиля очень важное чувство собственника земли. Отмечу, что земля Израиля, с её несколькими ежегодными урожаями, может превратиться в новую отрасль хозяйства — возобновляемую зелёную энергетику, о которой мы с Перельманом говорили тоже ещё в 2006 в статье «Преодолеть зависимость от нефтяного диктата». Об особых возможностях, открывающихся в этом смысле перед Израилем писал тогда же проф. Р. Трахтенберг в статье «Солнечная энергия позволяет жить на Земле без нефти и газа». Сейчас министр сельского хозяйства О. Форер, юрист и администратор по образованию, специалист по «куда партия пошлёт», т.е. явный профессионал в «высокопрофессиональном правительстве перемен», вместе со своим партийным боссом, тоже «профессионалом» во все стороны, ныне министром финансов А. Либерманом, решили отменить таможенные пошлины на ввозимые из-за границы продукты сельского хозяйства, в первую очередь, овощи, фрукты, яйца, что, как они полагают, существенно снизит их розничную цену. Разумеется, это с радостью, не очень думая о последствиях, примут их избиратели, и, неровен час, даже рекрутируют новых. А избиратели НДИ вечно обижены мнимой дискриминацией «русских», и хронической «недоплатой за всё», что и сколько они бы не получали. Много лет назад, я испытал буквально потрясение, когда узнал от одного из руководителей министерства сельского хозяйства Голландии, что из розничной цены лишь в среднем 10% идёт в доход самих аграриев — остальное по-

требляет транспортировка, торговые наценки, налоги. Как оказалось, ситуация и цифра в Израиле — схожая. Следовательно, уменьшение розничной цены совсем не напрямую зависит от оплаты производителям. Система сельскохозяйственного субсидирования и сельхозпрограмм в Европейском союзе поглощает близко к половине бюджета ЕС, или 50 млрд евро в 2006. Конечно, в странах, где нет террора, где климат попроще, земля получше, а продовольственная блокада никак не грозит, дотации должны быть меньше, чем в Израиле. Вместо отменяемых таможенных ограничений А. Либерман с Форером, а к ним уж точно примкнёт председатель финансовой комиссии Кнессета А. Кушнир из той же партии, намерены ввести государственные субсидии. Мало сомнений, что это для Израиля не эквивалентная замена таможенной пошлине, и не обеспечит защиты агрария от конкуренции, в котором для него условия заведомо неравны. Не удивительно, что фермеры намерены перейти к забастовкам и другим формам протеста. Конечно, протест сам по себе не означает его справедливости. Помню, как бушевала страна по поводу высокой цены сыра «коттедж». Очевидно, что потребителю всегда хорошо, когда покупаемый им товар качествен и дёшев. Однако упомянутые выше особенности Израиля означают, что борьба, с помощью импортных продуктов, не должна приводить к сокращению масштаба собственного производства из соображений национальной продовольственной безопасности.

Мнение о дороговизне продуктов питания в Израиле можно было бы понять, учитывая крайне специфические условия существования этой страны. Оно оказывается, однако, на поверку весьма далёким от действительности. Это мнение возникает из-за, как правило, предвзятой, политически ориентированной манеры сравнения Израиля с другими странами. Помню, как в 2018, перед нашей поездкой в Дюссельдорф, хороший знакомый попросил нас сравнить цены на продукты питания в ФРГ и Израиле. Рядом с гостиницей был «народный магазин», который отличается от полу-народного и антинародного скудностью интерьера,

меньшим выбором и потрёпанностью покупающей публики. Он вполне соответствовал в этом отношении «Рами Леви», в котором мы тогда отоваривались в Иерусалиме. Для нашей традиционной «корзины закупок» приметной разницы между ФРГ и Израилем не оказалось. Весной 2019, эксперимент повторили уже по своей инициативе, когда были во Флоренции. Результат оказался схожим. После этой проверки мнение интересантов из политически ангажированных «комиссий по сравнению уровня жизни» не представляют для меня уже ровно никакого интереса.

Особо отмечу здесь, что израильские аграрии на удивление успешно провели период пандемии и массовых поджогов террористами израильской территории, включая теплицы, оранжереи, посевы. В цифрах это выразилось в ощутимом снижении цен на овощи и некоторые фрукты. Привык уже платить за арбуз 1.5 шекеля за кг, но чтоб столько же стоила дыня?! Почти все эти полтора года основные овощи — картофель, морковь, помидоры, капуста, огурцы, лук, свекла шли, как правило, за 0.9 шекеля за кг. Это ли не чудо?! Совсем не уверен, что такое было бы возможным с помощью заморских продуктов, когда провоз товаров был крайне затруднён. Кстати, аккуратно сравнивал я и цены на жильё, что позволило обнаружить множество ляпсусов при доказательстве ошибочного утверждения об особой дороговизне жилья, его покупки и съёма, в Израиле в сравнении с другими наиболее развитыми странами. Могу сравнить и качество израильских проектов вообще, и жильё израильской профессуры с аналогичным в США и Европе. Не за что Израилю краснеть. А удорожание жилья по всему миру есть естественный ответ состоятельных людей, а их становится всё больше, на низкий банковский процент. Фото 1. Обменный курс шекеля к доллару за последние пять лет. Важным элементом национальной безопасности является стабильная и свободно конвертируемая валюта. Самой ёмкой характеристикой состояния национальной валюты является её обменный курс относительно других валют, в первую очередь, основной мировой валюты — доллара. Характеристика эта

весьма чувствительна, подвержена быстрым флюктуациям. Из Фото 1 видно, что, после усреднения кривой, позволяющего избавиться от краткосрочных флюктуаций, шекель перманентно укрепляется по отношении к доллару. Важная характеристика финансовой устойчивости есть валютный запас Банка Израиля, который довольно быстро нарастает, что видно из Фото 2. Как страна с обширной социальной программой, имеющая существенный процент людей старых, да и большие военные расходы, Израиль прибегает к заимствованию, что приводит к росту государственного долга (Фото 3). Отмечу, что по отношению в ВВП, государственный долг Израиля значительно меньше, чем у большинства наиболее развитых стран мира. Его аномальный рост связан с пандемией, во время которой уменьшился из-за карантинов ВВП, и государство два раза вбрасывало деньги практически всем гражданам страны. Кстати, куда большими были денежные вбросы в США и Германии. Имею в виду вброс в расчёте на одного человека. В целом, насколько знаю, этот вброс нигде себя не оправдал. Расходы людей, если некуда ездить, ходить и незачем тратиться на одежду, уменьшились. За рост государственного долга предыдущее правительство критиковалось нещадно оппозицией, где в этом вопросе особо говорливы были Либерман и Кушнир. Фото 2. Валютный запас Банка Израиля, в млрд. долларов США. Фото 3. Государственный долг Израиля за последние 12 лет. Первостепенная задача власти сейчас — это продолжение борьбы с пандемией и устранение её экономических последствий. Здоровая и сильная экономика — важнейший элемент национальной безопасности, необходимое условие обеспечения благоденствия всех граждан страны, включая пенсионеров и людей, живущих на пособии. Но вот до принятия и опубликования бюджета на 2021–2022 гг., (как нас уверяло хором всё то, что сейчас называется «правительством перемен» и его подпевалы, без бюджета «ни тпру, ни ну») Либерман обещал в основном своему избирателю, среди которых многие живут на пособие, пенсию не заработав, значительное увеличение как

денежного довольствия, так и сопутствующих льгот, включая дополнительное право на приработок. Притом прямо сказано, что источником финансирования станет государственный долг, увеличение которого должно спасти нуждающихся. Вот слова, идущие, по сути, прямиком от «профессионального» министра, на этот раз в области финансов, Либермана; «Стоимость увеличения пособий 1.5 млрд шекелей в год. Минфин сообщил, что увеличение пособий по старости будет финансироваться за счет роста дефицита государственного бюджета Израиля». Постойте, господа, но как же быть с непомерностью государственного долга, согласно будущим «переменщикам», душащей израильскую экономику ещё вчера, при прошлой власти. «Но молчит минфин, не отвечают, будто нас в упор не замечает». Как не вспомнить слова из «Бани» В. Маяковского: «Кто ездил в трамвае до 25 октября? Деклассированные интеллигенты, попы и дворяне. За сколько ездили? Они ездили за 5пять копеек станцию. В чём ездили? В жёлтом трамвае. Кто будет ездить теперь? Теперь будем ездить мы, работники вселенной. Как мы будем ездить? Мы будем ездить со всеми советскими удобствами. В красном трамвае. За сколько? Всего за десять копеек. Итак, товарищи...». Здравый смысл подсказывает — рост долга никого не спасает уже даже в среднесрочной перспективе, поскольку сам по себе ничего, кроме инфляции произвести не может. Допечатанные деньги, не обеспеченные нужным производством, способны лишь их обесценивать, если судить не по цифре, на них написанной, а по товарам и услугам, которые можно с их помощью приобрести. Значит, выплаты для укрепления выборных позиций НДИ берутся прямо из кармана работающих людей, за счёт увеличения тех самых налогов, которые ещё вчера якобы душили израильское производство. Замечу, что при принятии бюджета правительство легко добавляло требующим немалые деньги, например, министерству здравоохранения — миллиард. Казна была, как уверял Либерман, принимая дела, пуста. Значит, всё это давали за счёт роста дефицита бюджета?2

Пенсиям и пособиям в Израиле, во всяком случае, в русскоязычных СМИ или аналогичной части общественного мнения, не везёт. О них обычно говорят, добавляя эпитет «нищенская» или «нищенское», и фразу, произносимую бередящим душу скорбным голосом «Разве можно прожить на ...?», и вместо троеточия сообщается цифра, которая должна утопить в жалости даже самое каменное сердце, и заставить его обладателя возненавидеть государство, его бюрократическую машину, обрекающее человека на такое. Однако я профессионально привык «поверять гармонией алгебру», а здесь и арифметики достаточно. Я не только проверял сам, но и в открытой полемике показывал, что выплачиваемые пособия позволяют сводить концы с концами, даже экономя маленький кончик. Но удовлетворить постоянно растущие потребности всех этих квази-переживших Катастрофу, борцов «За достойное будущее», «опалённых Катастрофой», «опалённых атомом» (это про чернобыльцев, хотя, казалось бы, где Чернобыль а где Израиль?), «эмбрионов катастрофы», и т. д. и т. п. крайне трудно, не увеличивая бесконтрольно государственный долг, т.е. не нанося вред национальной безопасности. Я и ранее несколько раз критиковал упомянутые организации за, попросту говоря, непомерный, не по заслугам перед Израилем, аппетит. Но тщетно. Обладая большой напористостью и некоторой электоральной силой, они немалого добиваются. Несколько раз по Зуму слышал их конференции, где доказывалось недоказуемое, а именно то, что не они в неоплатном долгу перед Израилем, давшем им стол и кров в тяжёлое время распада СССР, избавив их от массы лишений и чисто материальных, и моральных. Я записал как-то эти, очень, мягко говоря, странные претензии, и собираюсь на них ответить, но как-то руки не доходят. В современном глобализованном, нравится это кому-то или не очень, мире, особую значимость приобретают, с учётом значительного веса, не только страны-гиганты, сверхдержавы, как иногда говорят, но и весьма влиятельные международные организации, включающие, наряду со сверхдержавами, много мелких и средних государств, что делает добрые или просто терпимые отношения даже с далёкими соседями очень существенным. Поиск

пусть и удалённых, но стран-друзей, даже в том случае, если в них евреев очень мало, или почти нет, становится важным элементом деятельности по обеспечению национальной безопасности. По счастью, Израиль не обделён друзьями в этом мире, но у него хватает и врагов. Представляется естественным, что не следует множить число последних, особенно переводя во врагов страны, с которыми последние десятилетия отношения были неплохие. Я имею в виду текущее обострение отношений с Польшей по вопросу о реституции еврейской собственности, захваченной нацистской армией, а при коммунистическом режиме не возвращённой их владельцам или наследникам владельцев. До того дважды обострение отношений — с Украиной и Польшей — было вызвано в том числе и бестактностями, допущенными президентом Р. Ривлиным и министром иностранных дел И. Кацем. Вопросу о «Польском законе» и связанном с ним конфликте двух правительств была посвящена моя заметка «Прощение или месть?», написанная в начале 2018. Тогда оба раза конфликт, начавший было разрастаться, потребовал участия ПМ Израиля. В 2019 было подписано соглашение между премьерами Израиля и Польши, Б. Нетаниягу и М. Моравецким, в результате чего наиболее раздражающие некоторых в Израиле статьи так называемого «Польского закона» были изменены. Ситуация успокоилась. Недавно польский сейм принял закон, ограничивающий возможность подачи исков о реституции имущества 30-ю годами, что приведет, как пишут, к закрытию 90% исков о возвращении еврейского имущества. Из-за давности и практически полного отсутствия сколь-нибудь прямых наследников восстановить справедливость в подобных делах крайне сложно, если вообще возможно. Министр иностранных дел Израиля Я. Лапид сказал по этому поводу: «Никакой закон не изменит историю. Польский закон — это позор, который нанесет серьезный ущерб отношениям между двумя странами. Государство Израиль станет стеной, защищающей память о Холокосте, честь переживших Холокост и их собственность. Польша, где были убиты миллионы евреев, знает, что было бы правильно». Ответом ему стали антисемитские выходки хулиганов в ряде мест в Польше и

слова Моравецкого «Польша не заплатит ни оного злота, евро или доллара за преступления немцев». Такой диалог создаёт врага, а не сглаживает угол. Израилю Польша, как дружественная страна очень нужна, так как мы выросли из коротких штанишек, и, как видные члены международного сообщества, должны вести себя соответственно. Помнить надо, что добрые отношения с Польшей нам нужны не меньше, чем ей с нами. Очевидно, что за давностью лет главными бенефициарами требуемых реституций хотят стать еврейские общины и их представляющие юридические ассоциации. Нет давности для таких преступлений, как убийство, тем более — массовое, совершавшееся с особой жестокостью. Нет забвения нашим убитым и замученным издевательствами и неволей соплеменников. Но прошло достаточно времени, чтобы грамотно разобраться, кто и в чём тогда был виновен, кто должен нести моральную ответственность за эту вину по сей день, хоть и родился после войны, а кто вовсе нет.

Однако финансовые претензии не могут и не должна быть бессрочными. В ряде случаев, коммунистический режим собственность вообще ликвидировал, потом, с его падением, она оказалась совсем у других людей. Насколько благороднее всё-таки была позиция М. Бегина и его сторонников, которые в тяжелейший момент истории Израиля, почти сразу после ВМВ, сами чудом спасшиеся от нацистов и их пособников, потерявшие близких, от немецких денег отказывались, поскольку для них они пахли — кровью соплеменников. Увы, такое сейчас и вообразить невозможно — из многих статей в сети идёт от явно не наследников звучащее совсем не бескорыстно, а потому несправедливо: «Пусть эти поляки платят!». Не стоит запоздалыми требованиями тебе непосредственно не принадлежащего пачкать, принижать свой народ, нанося явный вред его национальной безопасности. Мирон Я. Амусья, профессор физики

Иерусалим

ПС. Благодарю А. Гринбаума, разговор с которым стал толчком к написанию данной заметки. [1] Отмечу, что не собираюсь здесь говорить о специальных службах, в названии которых фи-

гурируют слова «государственная безопасность», и которые, как показал опыт КГБ в СССР, весьма мало озабочены сохранением государства как такового. 2 Возможен и другой вариант — при бывшем ПМ экономика уже поднялась, госдолг начал резко уменьшаться, а «переменщики» просто присвоят себе заслуги, за ими, по сути, не сделанное.

5.6 НЕЖЕЛАТЕЛЬНЫЕ ЯВЛЕНИЯ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО БИЗНЕСА. КАК ИХ ИЗБЕЖАТЬ

«Поддержите инновации в России и заработайте на этом. Как это сделали более 250 000 человек по всему миру.»[1]

Несомненно, предпринимательские идеи и усилия создать что-то новое стоят и государственной, и институциональной, и частной поддержки - в виде взносов граждан, готовых вложить свои личные средства в развитие перспективной идеи.

Не секрет, что некоторые «предприниматели» просто этим пользуются. Используя разные неологизмы вроде «стартап», «инновации», и лозунги как «передовая роль России в мировой науке», они годами и десятилетиями существуют за счет взносов доверчивых граждан, ждущих прибыли на рубль за вложенный капитал.

Такое явления демонстрирует, например, многолетний «бизнес» под брендом «Двигатели Дуюнова»[2]

[1] https://in4-team.com/investirovat-dengi-v-startap/?
_openstat=ZGlyZWN0LnlhbmRleC5ydTszMzg0NjY1NzsxMDk5NTg1NjU5NDt1ZGl2aXRlbG5vZS
561263895460995

[2] https://in4-team.com/investirovat-dengi-v-startap/?
_openstat=ZGlyZWN0LnlhbmRleC5ydTszMzg0NjY1NzsxMDk5NTg1NjU5NDt1ZGl2aXRlbG5vZS
561263895460995

«Изобретатель Дмитрий Д… нов»

Типовая статья в средствах массовой информации, и в Интернете, выглядит следующим образом (дано в сокращении):

Представляем вашему вниманию компанию «Совэлмаш» (современные электрические машины), компания строится за счет привлечения коллективных инвестиций, где каждый человек инвестировав небольшую сумму денег, становится совладельцем бизнеса. Наша команда уже на протяжении 5 лет реализует данный проект. Начиная с 2017 года, он перерос со стадии идеи до конструкторского бюро со своими инженерами, лабораторией и оборудованием. На сегодняшний день идет строительство большого ***инженерингового*** *центра. В котором будут выполняться все заказы на проектирование и перепроектирование электродвигателей.*

Мы достигли больших успехов благодаря небезразличным людям, которые нас поддерживали морально и материально. Благодаря этим людям наш проект приобрёл своё название — Народный.

И так далее. Эти слова повторяются 20 лет с небольшими изменениями, «электродвигатель изобретателя» с обмотками «Русская славянка» не существует в продаже ни в каком виде — тем

не менее о них пишут: *«Что предлагает компания инвестору: инвестировав человек становиться держателем доли акций компании SOLARGROUP, вся прибыль которой будет распределяться между инвесторами в виде дивидендов. Прибыль компании SOLARGROUP составляет 49% от прибыли Совэлмаш. ... Так-же после реализации проекта акции компании пойдут на международную биржу ценных бумаг, где вы сможете продать свои акции либо часть акций».*

В подобном случае государство и институты защиты малого и среднего бизнеса должны стать преградой на пути недобросовестных «предпринимателей» к доверчивому частному инвестору, который теряет способность критически оценивать предложение, увидев слова «прибыль составляет 49%...". И не видит, что они пишут неграмотно «инженерингового», потому что думает — это умное заграничное слово.

Институты поддержки просто обязаны вылавливать любые попытки дельцов от стартапов и малого бизнеса выуживать деньги трудящихся способами рекламы фантастических моторов или подобным «бизнесом», и помогать тем самым малому бизнесу и его частным инвесторам находить друг друга без обмана. Требуется выделение совершенно незначительных средств из фондов государственной поддержки, чтобы в Интернете разъяснять сущность таких обманщиков. В то же время информационная политика полезна при информировании населения о людях, которые делают что-то реальное. И без разорительных сборов с предпринимателей на рекламу их достижений.

ГЛАВА 6. ПОДГОТОВКА КАДРОВ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ И СРЕДНИМ БИЗНЕСОМ

6.1. НЕОБХОДИМОСТЬ НОВОЙ СПЕЦИАЛЬНОСТИ

Экономические условия в настоящее время, в обстановке не прекращающейся более года пандемии коронавируса Covid-19 и связанного с пандемией экономического кризиса, другие кризисные явления современной экономики диктуют необходимость введения в число специальностей высших учебных заведений экономического профиля принципиально новой, ранее не востребованной специальности — экономиста-юриста широкого профиля. Разумеется, при этом необходима разработка программы обучения таких специалистов в университетах и колледжах.

Российская и международная практика осознают необходимость подготовки таких «универсальных солдат» — специалистов экономистов, обладающих экономическими, бухгалтерскими, и одновременно юридическими знаниями.

Особенно большое значение обсуждаемая новая специальность приобретает для предприятий малого и среднего бизнеса, где каждый сотрудник административного и управленческого персонала должен уметь гораздо больше, чтобы сохранить приемлемый уровень управленческой компоненты накладных расходов и тем самым обеспечивать достаточную конкурентоспособность предприятий.

6.2. БАКАЛАВРИАТ — БАЗОВЫЙ УРОВЕНЬ НОВОЙ СПЕЦИАЛЬНОСТИ

В настоящей главе мы ограничимся высшим образованием уровня бакалавриат как наиболее массовым и востребованным. Такой уровень, на наш взгляд, обеспечит бизнес, в особенности малый и средний, высококвалифицированными кадрами практического звена, способными занимать должности руководящего состава на предприятиях численностью до нескольких сотен человек с соответствующими объемами производства и продаж. [8]

Сегодня подготовку специалистов бакалавров по отдельным составляющим обсуждаемой новой специальности осуществляют многие ведущие высшие учебные заведения России, это специальности 38.03.01 «Экономика предприятий и организаций», 40.03.01 «Юриспруденция» (направленность гражданско-правовая), 38.03.01 «Экономика» (профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»), а также 09.03.03 «Прикладная информатика в экономике» [5,6,7,8].

Опыт преподавания этих специальностей, их учебные программы и планы, на взгляд авторов, рационально принять в качестве основы учебной программы и плана новой специальности.

Квалификация специалиста (предлагаемое название) - бакалавр экономист-юрист по специальности 38.03.01 “Экономика предприятий и юрист гражданского права”.

Авторами выбраны наиболее полно представленные в Интернете планы и программы двух высших учебных заведений — РЭУ им. Г.В.Плеханова и Воронежского экономико-правового института, где готовят, в частности, промышленных юристов.

Отмеченные в литературе [5,6,7,8] программы подготовки специалистов бакалавров рассчитаны на период очного обучения 4 года и предусматривают, как правило, 240 зачетных единиц по программе подготовки (4 года по 60 в год, 30 в семестр).

6.3. ОБ УЧЕБНЫХ ПЛАНАХ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ НОВОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Фактически новая специальность объединяет в себе четыре основных компетенции:

— экономист,

— бухгалтер, аналитик, финансовый менеджер,

— промышленный юрист,

— специалист по прикладной информатике в экономике.

Разумеется, в четырехлетний срок обучения невозможно вместить увеличенный в четыре раза учебный план и почти тысячу зачетных единиц по каждой из этих существующих сегодня по отдельности специальностей, и потребуется существенная переработка учебных планов и программ.

Наиболее разумным, на взгляд авторов, решением будет сначала распределить оставляемый без изменения фонд учебного времени и объем зачетной нагрузки в 240 зачетных единиц за весь курс в следующем отношении:

экономика 50% (соответствует 38.03.01 «Экономика предприятий и организаций»),

юриспруденция 25% (соответствует 40.03.01 «Юриспруденция», направленность гражданско-правовая),

бухгалтерский учет и аудит 15% (соответствует 38.03.01 «Экономика», профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»),

информатика 10% (соответствует 09.03.03 «Прикладная информатика в экономике»).

6.4. ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ КАК МЕТОД СЖАТИЯ ПРОГРАММЫ КУРСА

Такое сжатие подачи и освоения материала возможно одним единственным способом. Этот способ — полная цифровизация процесса обучения, в которой студент освобожден от затрат времени на слушание лекций с подробным изложением каждой

темы курса, а также от практических занятий с многократным разбором типовых практических задач и ситуаций по изучаемым предметам.

Вместо этого студенты по новой специальности слушают лекции (быть может, не присутствуя физически в аудитории, онлайн), где лектор больше излагает принципы построения своего курса, его ключевые моменты, обращает внимание на значение курса для будущей компетенции специалиста, дает (все это без необходимости конспектирования) рекомендуемый список литературы и описывает будущий экзамен или онлайн тест по своему курсу.

Студент, осваивая программу, практически без отвлечения на это специально, знакомится с прикладными программами и приложениями из области экономической информатики и смежных областей, которые в основном совпадают с аналогичными в его будущей практической деятельности, и такой режим обучения открывает простор для полного раскрытия когнитивных и творческих способностей студентов.

Например, особо успевающие студенты могут получить резерв времени на освоение нескольких спецкурсов, получив дополнительные знания и возможности, а особо отличившиеся — подготовиться к магистерской и докторской ступеням следующего обучения и получить опыт преподавания студентам бакалавриата.

Так высшее учебное заведение сможет обеспечить себе непрерывное воспроизводство педагогических кадров, воспитанных в традициях данного университета, передавая из поколения в поколение преподавателей его традиции и авторитет.

6.5. ЧЕТЫРЕХЛЕТНИЙ КУРС ПОДГОТОВКИ БАКАЛАВРОВ

В статье описан четырехлетний курс подготовки бакалавров. После апробации и некоторой возможной корректировки, по мнению авторов, на его основе можно создать трехлетний

курс повышения квалификации для специалистов, в первую очередь малого и среднего бизнеса, имеет смысл также подумать о государственной поддержке такого обучения — в форме, например, налоговых льгот для обучающихся на курсах студентов, или оплачиваемых учебных отпусков за счет бюджета, или других, не обременительных для государства, форм поддержки.

Авторы считают полезным для университетов, совместно с министерствами науки и высшего образования, провести конкурс на создание лучшей программы для предлагаемой новой специальности.

В жюри конкурса целесообразно привлечь лучших ученых и педагогов ведущих экономических университетов страны, представителей министерства науки и высшего образования. а также представителей бизнеса.

Это позволит в дальнейшем привлечь наибольшее количество талантливых абитуриентов на данную специальность.

6.6. УНИВЕРСИТЕТСКАЯ ПОДГОТОВКА УНИВЕРСАЛЬНЫХ ЭКОНОМИСТОВ-ЮРИСТОВ

Подводя итоги данной главы, можно заявить, что государственная поддержка университетской подготовки универсальных экономистов-юристов позволит повысить качество управления малым и средним бизнесом, повысить его эффективность, и за счет этого увеличить налоговые поступления от малого и среднего бизнеса в государственный бюджет, что наиболее эффективным образом окупит затраты на поддержку бизнеса таким способом.

ГЛАВА 7. ОЦЕНКА ЭФФЕКТА ОТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

7.1 ЭКОНОМЕТРИКА

Экономические явления и процессы в обществе, в том числе малом и среднем бизнесе, подлежат количественной оценке с целью понимания эффективности и правильности управленческих решений.

Наука, предметом которой является измерение результатов управленческих решений в экономике, моделирование и прогнозирование последствий таких решений, называется эконометрика[1].

Задачи эконометрики — построение эконометрических моделей, оценка качества моделей, прогнозирование с помощью математических моделей результатов управленческих решений с целью их обоснования, в том числе в области государственной и институциональной поддержки малого и среднего бизнеса.

«Прикладная эконометрика в предпринимательстве» — одна из важнейших дисциплин, позволяющих доказывать эффективность тех или иных управленческих решений, в том числе — в области поддержки бизнеса со стороны государства и различных институтов.

Без математики невозможно понять — оправданы затраты на осуществление тех или иных мероприятий с целью поддерж-

[1] https://infopedia.su/8xd2d9.html

ки и стимулирования малого бизнеса, или эти затраты лучше направить на какие-либо другие мероприятия.

Применение современных прикладных программных продуктов для анализа и использование реальных статистических данных, активное использование информации из глобальных компьютерных сетей помогают решать эти задачи быстрее и эффективнее.

В задачу настоящей книги не входит подробное рассмотрение экономических моделей влияния разных методов поддержки на существование и развитие малого и среднего бизнеса, мы рассмотрим здесь только систему показателей и статистических данных, изучение, оценка и использование которых позволяют осознанно добиваться наилучшего эффекта от поддержки малого и среднего бизнеса со стороны государства.

При этом необходимо постоянно помнить, что это черезвычайно трудная задача — применяя одновременно несколько или много различных решений в области поддержки, отнести обнаруженный и измеренный экономический, социальный и общественный эффект именно на данное конкретное решение.

Исследование решений в области поддержки малого и среднего бизнеса, например, в России, является предметом внимания российской экономической науки, имеется обширная литература по данному вопросу (представительный список статей приведен в)[1].

Необходимость повышения эффективности программ поддержки и стимулирования малого бизнеса определяет потребность в проведении его мониторинга на региональном уровне, в выявлении факторов, оказывающих значимое воздействие на развитие малого предпринимательства в регионах России.

В настоящее время проводится широкий круг исследований, связанных с анализом бизнес-среды, условий для развития сек-

[1] https://statecon.rea.ru/jour/article/viewFile/526/508

тора малых и средних предприятий, выявлением барьеров, препятствующих развитию малого предпринимательства.

В мире среди них — глобальное исследование благоприятности бизнес-климата в «Doing Business», проводимое Всемирным банком и Международной финансовой корпорацией, субнациональный доклад «Ведение бизнеса в России», анализирующий условия для развития предпринимательства в 30 городах России, а также направленный на анализ предпринимательской активности международный исследовательский проект Глобального мониторинга предпринимательства (GEM — Global Entrepreneurship Monitor) и др.

Часто исследования опираются не только на официальные статистические данные, но и на регулярно проводимые Федеральной службой государственной статистики РФ опросы руководителей и представителей бизнеса. Вызывают интерес также результаты реализации проектов рейтингового агентства «Эксперт РА», связанные с анализом факторов, тормозящих развитие рынка кредитования малого и среднего бизнеса, например, исследования «Предпринимательский климат: Индекс ОПОРЫ», оценивающего благоприятность бизнес-климата для малых и средних предприятий производственной сферы, проекта МСП Банка «Финансовое состояние и ожидания малого и среднего бизнеса». В то же время эти проекты и исследования в основном опираются на данные выборочных опросов, а не на имеющуюся официальную статистическую информацию, не ориентированы на учет в полном объеме существующих территориальных диспропорций и региональной дифференциации в развитии малого бизнеса в России. В связи с этим ощущается потребность в совершенствовании методологических подходов к анализу факторов и условий развития малого предпринимательства в регионах России, при этом следует отметить, что до сих пор при решении этих задач не в полной мере реализован потенциал современных методов прикладной статистики и эконометрики.

Ввиду того, что оценка эффективности поддержки малого и среднего бизнеса и описание математических моделей и ме-

тодов расчета не входят в задачу данной книги, мы ограничимся только описанием тех показателей, которые помогут измерить и оценить эффект от мер государственной и институциональной поддержки. Разработка моделей и алгоритмов расчета эффекта с использованием описываемых ниже показателей может быть одной из тем для самостоятельного изучения и разработки студентами в рамках данного курса или курса методов математического моделирования и эконометрических исследований.

7.2. ДОЛЯ В ВВП, ЧИСЛО ЗАНЯТЫХ И ДИНАМИКА ЗА 1, 5, И 10 ЛЕТ

Доля малого и среднего бизнеса в производстве валового внутреннего продукта страны — один из наиболее изученных и обоснованных в методическом и математическом плане показателей. Для оценки решений в области поддержки бизнеса имеет смысл использовать краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный временные срезы, например, 1, 5 и 10 лет.

С этим показателем связана также динамика средних объемов производства предприятий МСБ, в том числе по отраслям и регионам.

Вместе с долей в производстве валового внутреннего продукта рационально учитывать долю числа занятых, а также среднюю и медианную зарплату работников малого и среднего бизнеса. Сравнение этих показателей с общими по стране и с показателями крупного бизнеса позволит обнаружить и оценить тенденции и результаты применения тех или иных мер поддержки малого и среднего бизнеса со стороны государства и институтов.

7.3. ДИНАМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Динамику существования, возникновения и исчезновения предприятий малого и среднего бизнеса можно надежно получать из официальных источников государственной статистики.

Какие показатели можно получить и использовать:

— число предприятий МСБ и их доля. в общем числе предприятий в стране,

— число вновь открывшихся предприятий МСБ и динамика по этому показателю,

— число закрывшихся предприятий МСБ, в том числе с указанием причин закрытия,

— число предприятий МСБ, выбывших из категории малого и среднего бизнес в результате перехода в другую, более высокую категорию.

— средняя и медианная зарплата работников МСБ и ее отношение к средним по стране и к зарплатам работников в крупном бизнесе,

— средняя капиталоотдача (доход на капитал) и динамика капиталоотдачи и рентабельности предприятий МСБ.

7.3. МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС И ЕГО ДОЛЯ В ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

Достоинство малого и среднего бизнеса — в зарождении и первичной апробации предпринимательских идей. Разумеется, новые виды продукции и товаров несут в себе повышенные риски как в процессе освоения этой продукции, так и на этапе ее продвижения на рынок и реализации. Но этот риск окупается повышенной долей в добавленной стоимости продукции и товаров, и оценивать отдельно долю добавленной стоимости в продукции малых и средних предприятий имеет прямой смысл.

Здесь также можно надежно отслеживать влияние мер поддержки малого и среднего бизнеса со стороны государства и ин-

ститутов поддержки, поскольку они, в определенной степени страхуя риски новизны, стимулируют предпринимателей малого и среднего бизнеса смелее осваивать новые рыночные ниши и новые виды продукции.

7.4. ДОЛЯ ИННОВАЦИЙ И РОЯЛТИ ПО ИЗОБРЕТЕНИЯМ В ПРИБЫЛИ

К оценке эффективности мер поддержки малого и среднего бизнеса примыкает анализ и оценка инновационности малых и средних предприятий. Поскольку патент на новое изделие или способ позволяет в ряде случаев защищаться от конкурентов, стремящихся скопировать удачное изобретение, отдельная оценка этого фактора позволяет осмысленно применять меры поддержки тех предпринимателей, которые изобретают новые изделия и способы их изготовления и применения, новые технологии, и за счет этого получают больший доход. Всемерная поддержка инноваций в малом и среднем бизнесе повышает международную конкурентоспособность малых предприятий и позволяет расширять экспортный потенциал государства. Поэтому изыскание надежных методов измерения параметра инновационности бизнеса стоит особого внимания.

Мы рассмотрели несколько показателей, которые эконометрическими методами позволяют объективно оценить поддержку предприятий малого и среднего бизнеса и динамику отклика на принимаемые институтами поддержки меры. Очевидно, отдельной задачей является оценка рациональности затрат, направленных на получение и обработку такой информации.

Какова рациональная доля затрат на эконометрику процессов в общих затратах на поддержку малого и среднего бизнеса?

Разумно полагать, что если на такого рода статистические и экономические исследования затрачивается 0.1% от всех затрат на поддержку — это недостаточно, и можно с уверенностью

сказать, что часть затрат будет сделана неэффективно, без должного обоснования.

Но если на такие исследования будет затрачиваться 10% всех сумм на поддержку — это будет избыточно, и часть этих сумм разумнее было бы направить непосредственно на поддержку какого-либо эффективного бизнеса.

ГЛАВА 8. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

8.1. КАТЕГОРИИ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОДДЕРЖКИ

Источники финансирования делятся на государственные, общественные, частные и прочие.

Например, в Израиле к общественным источникам финансирования поддержки малого и среднего бизнеса можно отнести Министерство экономики (функция бюджета Управления по науке), органы местной власти и общественные организации (Сохнут и некоторые другие).

К частным источникам финансирования можно отнести стратегических и деловых партнеров, бизнес-ангелов и другие частные фонды.

Поиск источников финансирования — одна из самых сложных задач, с которой сталкивается начинающий предприниматель.

В Израиле сформировалась институционированная форма такого финансирования в форме бизнес-инкубаторов и технологических теплиц.

Инкубатор выполняет двойную функцию: 1) он предоставляет большую часть средств для начала научных исследований и 2) может предоставить дополнительные средства и продолжить поддерживать в финансовом плане после выхода проекта из рамок инкубатора.

Перед предпринимателями в Израиле, работающими над проектами на заключительной стадии, ставятся дополнительные условия:

1) исследование должно быть осуществлено в Израиле;

2) предприятие должно производить товар, модернизированный в результате проведения научно-исследовательской работы или использования новейших технологий, только в Израиле;

3) полученные знания разглашать другим лицам напрямую или косвенно разрешается не иначе как по соглашению с Комиссией по управлению, предоставляющей условия для этого.

4) если компания инкубатора заинтересована в передаче средств управления, развития, прав собственности на информацию или производство гражданину другого государства или иностранной компании, она должна получить разрешение для этого от Комиссии по управлению.

Инновационные предприниматели во всех технологических теплицах приходят из двух основных сфер занятости: около 37% — из академических кругов и исследовательских центров, около 35% — из научно-исследовательских отделов промышленных предприятий.

Остальные категории — из медицины, производственных отделов промышленных предприятий, отделов продаж промышленных предприятий и других областей.

Пример Израиля показывает общий принцип поведения организаций и структур, осуществляющих финансовую поддержку инновационным малым предприятиям — наложение ограничений на свободу предпринимательской деятельности путем запрета продажи знаний, ноу-хау, секретов и другой ценной бизнес-информации на сторону без одобрения органа управления и финансирования. Это, с одной стороны, повышает конкурентоспособность Израиля на международных рынках, но с другой — ограничивает стремление малого предприятия утвердиться на международном рынке, потому что внешние ограничения и управление сковывают предпринимательскую инициативу.

Альтернативный подход, который пока существует только как идея, требует еще своей разработки и внедрения. Имеется в виду вариант, когда фонд, инкубатор, теплица или иная финан-

сирующая структура обеспечивает, например, патентование изобретения, созданного на малом предприятии, и получает в качестве оплаты за это неисключительную лицензию на использование данного изобретения.

Этот подход хорош тем, что, с одной стороны, малое предприятие получает всю необходимую поддержку, вплоть до получения международного патента и патентов в ключевых странах, а с другой стороны — предприятие ничем не ограничено в своей инициативе и стремлении утвердиться на новых рынках.

А фонд, инкубатор или теплица получает право производить продукцию по переданной лицензии и обеспечивать собственную конкуренцию предприятию — держателю патента. Это вносит элемент соревнования и ограничивает аппетиты держателя патента на удачное изобретение за счет параллельного развития аналогичного производства рядом с владельцем патента.

8.2. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПОДДЕРЖКИ РАСШИРЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ

Малое и среднее предприятие как особый тип институциональной организации имеет только ему присущее устройство, мотивы, цели, интересы и средства. Для него характерна высокая исключительность прав собственности и ответственности, что предопределяет форму экономической власти и право на доход. Следствием подобной исключительности является выбор типа воспроизводства и характер принимаемых решений.

На расширенное воспроизводство малого бизнеса сильное влияние оказывает институциональная среда, иначе — экономический климат страны размещения данного бизнеса.

Это особенно характерно для России. Реальные параметры институциональной среды определяют цели малых предприятий, которые в современной российской экономике далеко не всегда нацелены на максимизацию прибыли.

Субъекты малого бизнеса совершают выбор в определенных рамках, обусловленных действующими институтами, функции которых заключаются в регулировании поведения людей, экономии когнитивных способностей, организации процесса обучения, передачи информации, снижении транзакционных издержек.

Малый бизнес, например, особенно чувствителен к увеличению налогового бремени, так как он обычно из прибыльного становится убыточным или теряет конкурентоспособность. Подбор источников финансирования для таких предприятий отчасти помогает преодолеть их стагнацию и прекращение деятельности.

Несмотря на все минусы государственного регулирования малого бизнеса, приоритет институционального обеспечения воспроизводства экономики малых предприятий должен быть отдан государству, которое не только создает определенный правопорядок, но и способно заставить исполнять определенные требования. Сегодня субъекты малого предпринимательства предъявляют спрос на институты, которые отвечают интересам воспроизводства.

Например, сегодня до конца не разрешенной проблемой остается проблема интеграции малого и крупного бизнеса. Если для малых и средних предприятий взаимодействие с крупными предприятиями выгодно, то крупный бизнес практически не заинтересован в сотрудничестве. Именно интеграция могла бы создать официальное прикрытие малому предпринимательству, избавляя его от стихийных рыночных колебаний спроса и предложения, обеспечивая равномерную загрузку оборудования, обучение и развитие персонала.

Одновременно крупные предприятия могут получать косвенную выгоду от взаимодействия с малыми предприятиями, когда те получают финансовую поддержку от государственных и региональных институтов, а это дает им возможность производить продукцию для крупных предприятий по более привлекательным ценам.

В результате взаимодействия крупные предприятия выступают гарантами в получении кредитов, приобретении оборудования, поставке сырья и материалов, способствуют внедрению новых технологий. А малые предприятия, получая финансовую поддержку, обеспечивают более привлекательные условия для поставки крупному бизнесу своей продукции. Уже ставшими распространенными формами интеграции малого и крупного бизнеса являются: субконтракты, организованные промышленные зоны, франчайзинг, кластеры, аутсорсинг и ряд других. В таком агломерате крупных и малых предприятий крупные фирмы могут сами становиться источниками финансирования поддержки малых предприятий, причем не обязательно в денежной форме. Регулярная поставка материалов, предоставление производственных площадей и оборудование, предоставление агентских услуг при сбыте — все это тоже неденежные формы финансирования поддержки малого бизнеса, осуществляемые частным крупным бизнесом для повышения собственной эффективности.

8.3. ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ — РОДСТВЕННЫЕ И ДРУЖЕСКИЕ СВЯЗИ

Экономические субъекты могут принимать на себя широкие обязательства по взаимной поддержке на основе родственных связей. Взаимная поддержка во многом обязана своим существованием близости, под которой понимаются не только семейно-родственные узы, но и соседские отношения, личное знакомство, предрасположенность к конкретному человеку.

Часто успех сразу целых групп малых предприятий обязан в первую очередь именно взаимовыручке, обусловленной пониманием, что неформальное сотрудничество и софинансирование повышает эффективность и того предприятия, которому помогают, и того, которое предоставляет помощь.

Интересен своеобразный институт крестных отцов, развитый в сельских общинах Российской империи еще в XIX веке. В качестве крестных отцов и матерей выбирались родственники ро-

дителей мальчика, часто, к несчастью, бездетные. По мере роста и возмужания юноши крестные родители оказывали ему финансовую и материальную поддержку, а также выступали гарантами по кредитам, а молодой человек, обзаведясь к тому времени своей семьей, брал на себя моральные обязательства содержать семью крестных родителей при вступлении их в преклонный возраст.

Необходимо отметить огромную роль семейного предпринимательства в изготовлении продукции народных промыслов, развитии сельского хозяйства, туристического бизнеса. Законодательное утверждение семейного малого бизнеса позволяет решить ряд важнейших экономических и социальных задач.

8.4. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ НА ЭТАПЕ СОЗДАНИИ РЫНКА ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Необходимым условием развития малого и среднего бизнеса является создание новых рынков для их продукции. Создать рынок можно с помощью диверсификации производства, выпуска все более широкого набора изделий или предоставления как можно более полного набора услуг своим потребителям (независимо от того, есть ли между товарами и услугами функциональная взаимосвязь).

Для начала предпринимательской деятельности важным фактором является новая сфера, над которой не довлеет опыт прошлого, поскольку первые предприятия находятся в более выгодном положении, чем последующие. Фирма, которая начинает функционировать первой, имеет возможность привлечь на свою сторону заказчиков, определять ассортимент, менять структуру цен. Она может выбирать наиболее выгодных для себя заказчиков и рынки сбыта. Существуют такие области предпринимательства, где достаточно только одного предприятия или производства одного вида изделий. Тогда наличие предприятия, первым освоившего данное производство, существенно

снижает вероятность успеха его дублеров. Фирма постоянно должна искать запасную нишу, на которую можно переориентироваться.

Но такое создание рынка требует расширенного финансирования. Какие источники можно привлечь для этой цели? Кроме традиционных и описанных выше источников, можно использовать сам рынок как источник финансирования. Новый товар, обладающий не существовавшими ранее свойствами, привлекает новых покупателей, позволяет реализовывать его по премиальным ценам на новую продукцию, и премиальную маржу направить на расширенное воспроизводство создаваемого рынка.

8.5. ВЕНЧУРНЫЙ КАПИТАЛ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ

Источниками финансирования быстрорастущего бизнеса, как показывает опыт наиболее преуспевающих компаний, могут быть не только и не столько банковские кредиты, сколько венчурный капитал, собственные сбережения предпринимателя, его родственников и друзей.

Венчурный капитал представляет собой личные или корпоративные финансовые ресурсы внешних инвесторов, которые пожелали принять на себя ответственность за высокую степень риска того или иного предприятия в обмен на столь же высокие доходы от возможного будущего его роста.

Инвесторы могут играть как активную, так и пассивную роль в рисковом предприятии. Они могут также участвовать в управлении, если это связано с достижением их собственных целей. Венчурный капитал предоставляют многие корпорации и финансовые институты: конгломераты, инвестиционные банки, иностранные компании, страховые компании и отдельные рискующие капиталисты (бизнес-ангелы). Они приобретают обычные акции, конвертабельные акции, привилегированные акции, гарантированные акции венчурного предприятия или другие виды участия или финансовых обязательств. Фонды

венчурного капитала создают, например, многие штаты США, стремясь стимулировать деловую активность в своих регионах. Но прежде чем обратиться к владельцам и фондам венчурного капитала, следует помнить, что они всегда ищут прироста доходов на свои капиталовложения, то есть обращение к этому виду финансирования требует от предпринимателя тщательного расчета и взвешенного подхода.

Обычно владельцы венчурного капитала предполагают увеличить свои фонды, вложенные в венчурное предприятие, не менее чем в 5—10 раз против первоначальных затрат за 5 лет. Конкуренция за венчурный (рисковый) капитал, например, в США, достаточно серьезная. Из венчурных фондов, существующих сегодня в США, большинство фактически открывает финансирование трех-четырех предприятий в год, хотя к ним может поступать до 20—30 заявок на венчурный капитал в неделю. Поэтому предприниматели, понимая, что конкуренция здесь очень сильная, заранее должны быть готовы получить отказ и тщательно готовить документацию заявки на венчурное финансирование.

Владельцы венчурного капитала — не филантропы. Они ищут людей, которые хотят работать семь дней в неделю по 10—15 часов в день, имеют первоклассные способности в решении проблем и могут выстоять в самых разных ситуациях. Они также будут настаивать, чтобы была достаточно большая сумма личных сбережений, вложенных в данное рисковое предприятие, то есть чтобы фирма взяла на себя достаточно большую часть риска.

Финансирование малых инновационных (венчурных) фирм

Процесс финансирования малых инновационных предприятий имеет свои особенности и сложности по сравнению с финансированием крупных структур, состоящие в следующем:

· закладываемые в проекты идеи связаны с большим риском, так как не имеют ни технической, ни коммерческой апробации;

· наиболее продвинутые венчурные компании дают отдачу (прибыль) с большим временным периодом;

· начальный размер инвестиций существенно выше, чем у обычного малого предприятия.

Несмотря на это, например, США и страны Европейского союза постепенно преодолевают указанные барьеры за счет развития технологической среды, способной создавать новые идеи и предложения, расширения конкурентной среды внедрения этих инноваций, а также благодаря формированию благополучных налоговых и законодательных условий, обеспечивающих прибыльность и безопасность инновационных вложений.

Большое значение зарубежные страны придают стимулированию работы малых и средних предприятий в области внешнеэкономической деятельности. В этом направлении работают программы, предусматривающие:

· наличие налоговых и финансовых льгот для организаций, отправляющих продукцию на экспорт;

· наличие информационной структуры и самой информации о конъюнктуре рынков, сбыте товаров и услуг;

· наличие гарантий малым предприятиям, ведущим внешнеэкономическую деятельность;

· проведение периодических консультаций по вопросам экспортных операций;

· кредитование экспорта малым организациям;

· стимулирование инновационной деятельности в создании продукции для экспорта;

· страхование экспортных операций;

· подготовку кадров в сфере внешнеэкономической деятельности.

Все эти мероприятия помогают венчурным капиталистам принимать решение в пользу инвестиций в малый и средний бизнис с экспортной направленностью.

8.6. ФАКТОРИНГ И ЛИЗИНГ — ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Финансирование и капиталовложения всегда трудная область деятельности малого предприятия.

Продавцы оборудования, материалов и полуфабрикатов в большинстве случаев настаивают на получении платежей немедленно по факту поставки, или требуют предварительную оплату, что делает необходимой мобилизацию всех финансовых возможностей малого предприятия — покупателя материалов.

Покупатели продукции охотнее приобретают товары малого предприятия с отсрочкой платежа или даже с расчетом по факту продажи, а довольно часто — настаивают не на покупке этих товаров, а на приеме их на комиссию, то есть предпочитают выступать в роли комитентов, а не покупателей.

Предприятие, сталкиваясь с высокой ценой нового совершенного оборудования, приобретает бывшее в употребление или на распродажах. Однако от оборудования зависит производительность — приобретаемое оборудование может оказаться устаревшим и производящим ограниченный ассортимент изделий, не соответствующий изменившимся требованиям рынка, что нанесет ущерб производству. Кроме того, содержание устаревшего оборудования стоит относительно дорого.

В этих случаях разумно прибегать к специальным формам финансирования, которые предлагают специализированные банки и финансовые компании.

Например, вместо покупки за свои средства оборудования основных фондов часто имеет смысл приобрести новое и более совершенное оборудование в лизинг.

Лизинг — это форма так называемой финансовой аренды, где в сделке по приобретению оборудования (чаще всего — основных средств) участвуют пять компаний. Это поставщик оборудования, финансирующий сделку банк, лизинговая компания,

страховая компания и собственно малое предприятие — покупатель основных средств.

Сделка оформляется следующим образом. Покупатель и поставщик подписывают контракт с участием лизинговой компании.

Оборудование передается на баланс лизинговой компании, а банк оплачивает стоимость оборудования поставщику.

Лизинговая компания с участием страховой компании передают оборудование в лизинг (аренду) предприятию-покупателю, которое одновременно подписывает контракт со страховщиком и передает страховой полис в залог лизинговой компании.

Далее предприятие-покупатель, используя полученное в лизинг оборудование, выплачивает лизинговой компании арендную плату, относя ее на текущие затраты производства. При этом оборудование подвергается амортизации по повышенной ставке, обычно удвоенной (ускоренная амортизация). Лизинговая компания из получаемых платежей выплачивает проценты и тело кредита финансирующему банку.

Через время полной амортизации стоимости оборудования с учетом платежей лизинговой и страховой компаниям, обычно от 3 до 5 лет, оборудование передается на баланс от лизинговой компании малому предприятию по незначительной остаточной стоимости, редко выше 5—10% его стоимости приобретения.

Выгода малого предприятия состоит в возможности не отвлекать значительные собственные или заемные средства на приобретение оборудования, а во-вторых — повышенная ставка амортизации относится на себестоимость продукции и уменьшает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, что дает дополнительный экономический эффект.

Факторинг — это форма контракта на уступку прав требования. Малое предприятие продает свою продукцию покупателю с отсрочкой платежа, обычно от 3 до 6 месяцев с момента отгрузки. Получив от покупателя финансовое обязательство уплатить указанную сумму единовременно или по графику платежей,

предприятие уступает его факторинговой компании или своему банку, осуществляющему операции факторинга. Банк немедленно зачисляет на счет предприятия всю сумму выручки за вычетом своих комиссионных как агента факторинга.

Обе эти формы, во-первых, избавляют малое предприятие изыскивать оборотные средства для покрытия временных разрывов между затратами на приобретение материалов и оборудования и поступлением выручки от реализации продукции предприятия. Во-вторых, отнесение процентных платежей лизинговой и факторинговой компаниям на себестоимость позволяет уменьшить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль и увеличить долю прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

8.7. РАБОТА НА ДОМУ — ФОРМА КОСВЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

В последние годы тенденция создания бизнесов на дому получает все большее распространение, особенно в США, Канаде и европейских странах. По прогнозам аналитиков, их число в ближайшие несколько лет резко увеличится, причем, не только за счет бывших наемных работников, ставших частными предпринимателями. Все чаще на дому организуются настоящие малые предприятия, и эта инициатива находит активную поддержку со стороны государственных учреждений и крупных общественных организаций.

Одобрение работы на дому представляет собой одну из форм поддержки малого и среднего бизнеса, так как позволяет экономить на затратах, как это показано ниже.

В работе «на себя» как нельзя лучше проявляются инициативность и усердие, стремление реализовать широкие возможности получения дохода. Эти деловые качества характерны и для наемных работников, и для частных предпринимателей, работающих на дому. По данным множества исследований, произ-

водительность труда в этом случае возрастает на десятки процентов: человек работает спокойно, ему никто не мешает, он лично заинтересован в высоких результатах, работа приносит ему удовлетворение и, значит, она более эффективна.

Работая дома, можно сократить целый ряд затрат, например, на дорогу (на работу и обратно), на аренду и содержание помещения, на детский сад или приходящую няню для детей.

Работая дома — неважно, как частный предприниматель или наемный работник, — предприниматель чувствует себя хозяином, т.е. он сам распоряжается своим временем, продолжительность рабочего дня зависит только от него.

Работа на дому как разновидность частного предпринимательства существовала испокон веков, но только в последние десятилетия она получила официальный статус надомного бизнеса.

Сегодня любой бизнес может легко и относительно недорого приобрести все необходимые ему средства коммуникации.

В последние десятилетия в технике и технологии произошли поистине революционные открытия, важнейшим из которых, вне всякого сомнения, стал персональный компьютер. С развитием компьютеров появилась и различная электронная аппаратура, позволяющая наладить бизнес даже в домашних условиях, затратив на это вполне доступные деньги.

Бизнес на дому позволяет относить на себестоимость продукции часть расходов на содержание дома и приусадебного участка, что повышает общую эффективность бизнеса на дому и составляет факт косвенной финансовой поддержки надомного малого бизнеса.

8.8. ДРУГИЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В условиях дороговизны кредитных и инвестиционных ресурсов, обусловленных высокой ставкой рефинансирования центрального банка страны, как, например, в России, или высо-

ких страновых рисков, следствием которых становится высокий порог ожиданий инвесторов и инвестиционных фондов, актуальной задачей становится изыскание иных, не подверженных ни диктату центробанка страны, ни угрозам политической нестабильности ресурсов поддержки — в первую очередь нефинансовых.

Такими нефинансовыми источниками поддержки могут стать, например, предоставляемые муниципалитетами ресурсы, никаким иным способом не охватываемые хозяйственной деятельностью города.

Скажем, в городе закрылись какие-то учреждения, или предприятия, которые раньше выпускали продукцию, но сегодня она не находит сбыта, и предприятие попросту стоит заброшенное. Его нельзя продать, муниципальное предприятие тоже никто не собирается на этом месте организовывать, и здания закрывшегося производства ждет только запустение и разрушение.

Отдать его в бесплатную аренду, или продать за один доллар или рубль, но с условием привести все в порядок за год или два — и городу будет польза, и малый бизнес получит возможность не изыскивать финансирование для покупки или аренды помещения.

Точно так же можно поступать сс основными средствами — оборудованием, оснасткой, и даже с неликвидами материалов, хранение которых тоже обходится достаточно дорого. Передача этих неиспользуемых активов малому бизнесу на любых приемлемых и городу и бизнесу условиях является еще одной формой поддержки бизнеса, которую нельзя упускать из виду.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Авторы надеются, что книга окажется полезной в первую очередь представителям малого и среднего бизнеса, а также студентам, преподавателям университетов и колледжей и работникам государственных организаций и институтов, образующих структуры поддержки малого и среднего бизнеса.

Потребителями продукции и услуг малого и среднего бизнеса является местное население, а также жители ближайших городов и сельских населенных пунктов. Помимо этого, их продукцией и услугами пользуются частные фирмы и предприниматели, государственные учреждения и организации, торгово-посреднические фирмы. Важная роль малого бизнеса заключается в том, что он обеспечивает значительное количество новых рабочих мест, насыщает рынок новыми товарами и услугами, удовлетворяет многочисленные нужды крупных предприятий, а также выпускает специальные товары и оказывает особые услуги.

В существующих условиях рыночных отношений нарастающей тенденции автоматизации производства, компьютеризации управления и расширения экономической активности в сети Интернет малый и средний бизнес является одной из наиболее перспективных форм хозяйствования.

Однако в России, например, малые предприятия пока не занимают того места, которое им отводится в экономически развитых странах, где число таких фирм составляет более 80% общего числа предприятий. В этом секторе экономики в развитых странах занято две трети работающих, производится более половины ВВП.

Россия значительно отстает от стран с рыночной экономикой по этим показателям. Доля малого предпринимательства в ВВП России имеет, следовательно, значительный потенциал роста.

Примеры новых малых предприятий, которые кратко описаны в книге, могут послужить источником собственных мыслей и идей, как реализовать и развить свой предпринимательский потенциал, и как государство и общественные институты могут в этом помочь.

Деятельность большей части малых предприятий несет социальную нагрузку и объединяет социально незащищенные группы населения. Поэтому основной задачей государственной и институциональной поддержки на современном этапе является помощь слабо защищенным группам населения — как представителям малого бизнеса, так и его потребителям.

В малом бизнесе главный субъект — предприниматель, рационально соединяющий факторы производства на личной инновационной, инициативной, рисковой основе под свою полную экономическую ответственность с целью получения прибыли (предпринимательского дохода).

Малое и среднее предпринимательство представляет собой многочисленную группу мелких собственников, в значительной мере определяющих социально-экономический и отчасти политический уровень развития цивилизованных стран.

В настоящее время в России остро стоит вопрос изменения приоритетов в социально-экономической политике, суть которой состоит в переходе от экспорта сырья и энергоресурсов к производству и экспорту промышленной продукции.

Очевидно, что решение данной проблемы потребует существенного повышения конкурентоспособности промышленной продукции и, как следствие, развития предпринимательства, как малого, так и среднего.

В книге рассмотрены принципы и многочисленные примеры государственной, региональной, муниципальной и институциональной поддержки малого и среднего бизнеса в разных странах.

Дано описание идей и возможностей, которые малый и средний бизнес может предложить в ответ на поддержку государству, регионам, городам и поселениям сельского типа, то есть

описаны возможности достижения гармоничного взаимодействия бизнеса, общества и различных институтов с целью улучшения жизни людей.

Разумеется, в одной книге невозможно дать полные рецепты для владельцев и работников малого и среднего бизнеса, но если приведенные в книге принципы и примеры помогут владельцам и работникам малых и средних предприятий добиваться успеха в своем деле — авторы смогут считать свою задачу выполненной.

Мы здесь не прощаемся с читателем.

Книга содержит приложения:

— примерная программа семестрового курса «Государственная и институциональная поддержка малого и среднего бизнеса» для университетов и колледжей (от 32 до 48 часов),

— краткие биографии авторов книги,

— перечни избранных работ авторов, которые могут быть полезны владельцам и работникам малого и среднего бизнеса.

Тема зарождения, становления, сохранения и развития бизнеса неисчерпаема, и авторы надеются в будущем вернуться к ней с новыми идеями и мыслями. Возможно, с привлечением других соавторов.

Замечания, предложения, просьбы и иные обращения просим направлять на e-mail tepmn32@list.ru[1] и anatolyanimitsa@gmail.com [2].

***

[1] tepmn32@list.ru

[2] anatolyanimitsa@gmail.com

Авторы сердечно благодарят за оказанную помощь и поддержку в написании книги:

жену Тепман Фиру Александровну и

жену Анимица Лидию Сергеевну.

Отдельная благодарность — Анимица Лидии Сергеевне за оформление и дизайн обложки книги.

Авторы благодарят издательство Ridero' и его коллектив за помощь в оформлении и публикации книги.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Л. Н. Тепман, Н. Д. Эриашвили. Концепции организации малого и среднего бизнеса. Учебное пособие для студентов вузов. 287 стр. М, «Юнити-Дана», 2020, ISBN 978-5-238-03301-3

2. Анимица Е. Г., Зверева С. А., Новикова Н. В. Институциональная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства — важнейший фактор модернизации экономики муниципального образования. Известия УрГЭУ, N 3 (25) 2009

3. Л. Н. Тэпман; Под ред. В. А. Швандара. Малый бизнес. Опыт зарубежных. стран. Учебное пособие для студентов вузов. 287 стр. М, «Юнити», 2004, ISBN 5-238-00637-3

4. О. В. Солдаткина. Экономика и управление малым бизнесом. «Директ-Медиа». ISBN: 978-5-4499-1907-6

5. Майкл Гербер — Малый бизнес. От иллюзий к успеху. Как создать компанию и удержать ее. Перевод: К. Негинский. «Олимп-Бизнес», 2018. ISBN: 978-5-9693-0386-7

6. Александр Высоцкий. Малый бизнес..Большая игра, «Visotsky Consulting», 2014, ISBN: 978-9-662022-60-5

7. Эдвард Уашев — Точка роста. От малого бизнеса до корпорации. «Питер», 2020, ISBN: 978-5-4461-0319-5

8. Николас К. Сирополис. Управление малым бизнесом. «Дело», 1997, 672 стр., ISBN: 0-395-43366-5

9. Л. Н. Тепман, Н. Д. Эриашвили, А. А. Анимица. О новой специальности в высших учебных заведениях экономического профиля.[1]

10. Н. Н. Непейвода Algebraic approach to control (Алгебраический подход к управлению)[2]

11. А. Анимица. Новые экономические политики. «Ридеро»», 2021, 163 стр. ISBN 978-5-0053-7572-8[4]

[1] https://docs.google.com/document/d/1PbRBjpL99o-stQtWtQAO96m6X_hweRKxIGUopiFLGLA/edit?usp=sharing
[2] https://www.academia.edu/5296693/Algebraic_approach_to_control_%D0%90%D0%BB%D0%B3%D0%B5%D0%B1%D1%80%D0%B
8%D0%B9_%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D1%85%D0%BE%D0%B4_%D0%BA_%D1%83%D0%B
email_work_card=thumbnail[3]
[3] https://ridero.ru/link/KkjjjAInwrVxwI
[4] https://ridero.ru/books/novye_ekonomicheskie_politiki/[5]
[5] https://ridero.ru/link/pJXP2UOAd3O3-5

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. УКРУПНЕННАЯ ПРОГРАММА КУРСА «ГОСУДАРСТВЕННАЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА»

Укрупненная программа курса государственной и институциональной поддержки малого и среднего бизнеса рассчитана на один семестр (16 недель) и предусматривает 32 или 48 часов лекционных и практических занятий, одну курсовую работу и один дифференцированный зачет (возможно, совмещенный с защитой работы в сокращенном 32-часовом варианте курса).

Отношение лекционных часов и практических занятий рационально разделить 1:1, курс предусматривает в основном самостоятельную работу студентов с источниками, в том числе в Интернете, практические занятия посвящаются обсуждению лекций и докладам студентов по новостным лентам и аналитическим изданиям в Интернете по теме лекций соответствующего раздела.

Академические часы для 2 вариантов курса (32 и 48 часов) даются через дробь, 4/6 означают 4 часа в варианте курса 32 часа и 6 — в варианте 48 часов. Предпочтительные темы для курсовых работ — разработка предложений (предпринимательских идей) для малого и среднего бизнеса, оценка их привлекательности как объектов для поддержки, подготовка пакетов документов для получения такой поддержки.

Курсовая работа может содержать от 20 до 50 страниц формата А4 (от 40000 до 100000 знаков без пробелов) и в ряде случаев может служить исходным материалом для дипломной работы студента.

Программа курса (32 и 48 часов)

1. Институционализм и поддержка малого и среднего бизнеса — 4/6.

2. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в США, Европе и России — 4/6.

3. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Израиле, Китае и других странах Азии — 4/6.

4. Международный бизнес и его влияние на развитие малого и среднего бизнеса — 4/6.

5. Предлагаемые методы государственной поддержки малого и среднего бизнеса — 4/6.

6. Подготовка кадров управления малым и средним бизнесом — 4/6

7. Оценка эффекта от государственной поддержки малого и среднего бизнеса — 4/6.

8. Источники финансирования поддержки малого и среднего бизнеса — 4/6.

Л. Н. ТЕПМАН. БИОГРАФИЯ И ПЕРЕЧЕНЬ РАБОТ

Леонид Наумович Тепман родился 29 ноября 1932 года в г. Винница на Украине.

Леонид Тепман

В 1946 году стал воспитанником Ленинградского суворовского училища, по окончании которого поступил в Ленинградское высшее военное училище артиллерии и ракетных войск. С 1951 по 1963 год служил в Советской Армии, из которой демобилизовался в звании майора.

За время службы выполнил ряд ответственных заданий командования, за что был награжден орденом Суворова, а также рядом медалей.

В 1968 году Леонид Наумович поступил в аспирантуру Всесоюзного заочного финансово-экономического института (ВЗФЭИ), которую успешно закончил в 1972 году, защитив диссертацию и получив степень кандидата экономических наук.

Затем несколько лет Л. Н. Тепман проработал на производстве, занимал должности начальника конструкторско-технологического бюро (КТБ) и бюро технико-экономического анализа (ТЭА).

В 1973 году началась его научно-педагогическая деятельность на кафедре экономики промышленности и предпринимательства Брянского филиала Всесоюзного заочного финансово-экономического института в должности старшего преподавателя, а затем — доцента.

В 1987 году Л. Н. Тепман защитил докторскую диссертацию, получив степень доктора экономических наук, а затем и ученое звание профессора.

Профессор Л. Н. Тепман в 2002 году за научные достижения в области экономики и плодотворную педагогическую деятельность был избран членом-корреспондентом Российской академии наук.

В этом же 2002 году ему было присвоено звание «Заслуженный изобретатель России».

Профессор Л. Н. Тепман является вице-президентом Израильской независимой академии развития науки (ИНАРН).

Эрудированный ученый и блестящий лектор, Леонид Наумович Тепман за свою 50-летнюю научно-педагогическую деятель-

ность опубликовал свыше 200 научных работ, в том числе почти 20 монографий и 7 изобретений.

В настоящее время проживает в г. Йокнеам, Израиль (Йокнеам-Иллит, город на севере Израиля, расположен в холмистой местности нижней Галилеи у подножия горы Кармель, выходит на Изреэльскую долину, в 21 км от Хайфы).

Продолжает публиковаться в изданиях РАН, ИНАРН, а также в зарубежных изданиях многих стран мира. Л. Н. Тепман — автор учебников и учебных пособий по экономике, широко используемых в вузах Российской Федерации.

Руководитель экономической секции Дома ученых города Хайфы, профессор ИНАРН, член Ученого Совета ИНАРН, член редколлегии ряда изданий РАН.

Ниже приводятся некоторые работы и публикации Л. Н. Тепмана

РАБОТЫ Л. Н. ТЕПМАНА

1. Л. Н. Тепман и др. (в соавторстве 2 гл.), Стандартизация и управление качеством продукции, под ред. Проф. В. А. Швандера, М. ЮНИТИ — ДАНА. 1999 — 487 с.

2. Л. Н. Тэпман. Риски в экономике, М. ЮНИТИ–ДАНА. 2002 — 380 с.

3. Л. Н. Тэпман. Оценка недвижимости. М. ЮНИТИ — ДАНА. 2002 — 303 с.

4. Л. Н. Тэпман. Предпринимательское управление. М. ЮНИТИ– ДАНА. 2004 — 320 с.

5. Л. Н. Тэпман. Малый бизнес. М. ЮНИТИ-ДАНА. 2004– 287 с.

6. Л. Н. Тепман. Оценка недвижимости (2 изд.). М. ЮНИТИ–ДАНА, 2006– 463 с.

7. Л. Н. Тепман. Товароведение Экспертиза Стандартизация (в соавторстве 4 гл). Под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. М. ЮНИТИ-ДАНА, 2006—237 с.

8. Л. Н. Тепман. Управление качеством. М. ЮНИТИ-ДАНА, 2007—350 с.

9. Л. Н. Тепман. Корпоративное управление. М. ЮНИТИ-ДАНА, 2009—240 с.

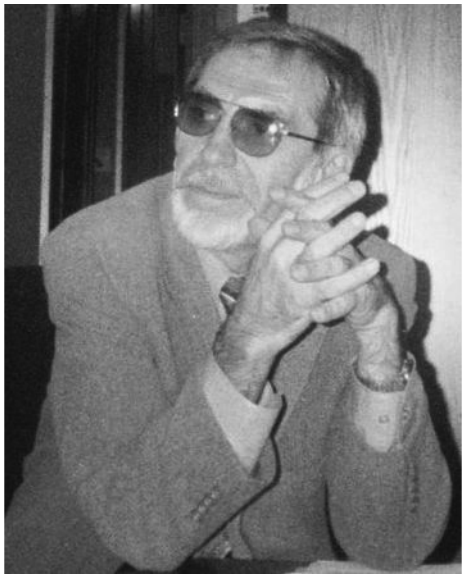
10. Л. Н. Тепман. Малый бизнес (в соавторстве 15 гл.). Под общей редакцией проф. Горфинкеля В. Я. М. Изд-во КноРус 2009 —315 с.

11. Л. Н. Тепман. Управление рисками. Учебное пособие для студентов экономических вузов. М. Изд-во «Анкил», 2009 — 352 с.

12. Л. Н. Тепман, Н. Д. Эриашвили. Концепции организации малого и среднего бизнеса. Учебное пособие. СПб, 2020

А. А. АНИМИЦА. БИОГРАФИЯ, ПЕРЕЧЕНЬ РАБОТ И ПРОЕКТОВ

Анатолий Антонович Анимица родился 21 января 1947 года в селе Кременевка Донецкой области[1]



Анатолий Анимица

В 1964 году после окончания 11 класса Кременевской средней школы поступил в Московский энергетический институт

[1] https://pandia.ru/text/77/149/4771.php

(МЭИ) на теплоэнергетический факультет, позднее в 1966 году перевелся в Московский институт инженеров железнодорожного транспорта (МИИТ) на факультет автоматики и вычислительной техники.

После окончания МИИТ в 1970 году получил квалификацию инженера-электрика по специальности «Математические и счетно-решающие приборы и устройства и поступил на работу в НПО «Импульс» г. Северодонецк Луганской области (Научно-исследовательский институт управляющих вычислительных машин — НИИУВМ, Северодонецкий приборостроительный завод — СПЗ, Опытный завод вычислительной техники — ОЗВТ, Учебный центр — УЦ). Принимал участие в разработке процессора и ЭВМ М-6000, освоении серийного производства М-6000 на СПЗ, разработке систем автоматизации технологических процессов производства ЭВМ, преподавал на курсах повышения квалификации инженерно-технических работников и специалистов — будущих эксплуатантов управляющих ЭВМ разработки НИИУВМ. Участник разработки следующих типов ЭВМ для управления — М-7000, СМ-1.

С 1976 по 1983 год — начальник ЭВМ, затем начальник сектора электроники АСУ ТП шахты «Заполярная» ПО «Воркутауголь», консультант внедрения АСУ ТП на шахтах ПО «Воркутауголь» «Воргашорская», «Комсомольская», «Октябрьская», «Северная» и ряда других.

С 1983 по 1985 год — заместитель начальника АСУ Вентспилсского припортового завода, эксперт по внедрению АСУ и АСУ ТП на предприятиях химической и нефтехимической промышленности Латвии.

С 1985 по 1990 год — научный сотрудник НИИУВМ НПО «Импульс», разработчик программного обеспечения и операционных систем ЭВМ СМ-2М, СМ1634, СМ1210, СМ50/60, ПС1001, управляющих комплексов суперЭВМ ПС2100 на базе мультипроцессора ПС2100.

С 1990 по 1993 год — старший эксперт вновь созданной

внешнеторговой фирмы НПО «Импульс» (ВТФ Импульс), организатор поставок средств вычислительной техники разработки НИИУВМ за рубеж.

С 1993 по 2008 год — независимый разработчик систем управления, управленческого учета и бюджетирования для промышленных предприятий, автор и руководитель внедрения многих десятков АСУ управленческого учета в России, Украине, других странах СНГ.

Автор и разработчик алгоритмов итеративного директ-костинга для целей управленческого учета, автор и разработчик алгоритмов бюджетирования для систем автоматизации управленческого учета.

Изобретатель и автор универсальной лицензии на свободные изобретения GPLA[1].

Изобретатель и автор концепции технологии LOW[2]. Изобретатель и автор нескольких конструкций и проектов в области геореформинга на основе технологии LOW.

Изобретатель системы экономических политик, направленных на освобождение труда, имущества, наследства, капитала и прибыли от налогов с эквивалентным переносом соответствующих сумм налоговых сборов на новый НДС по повышенной эквивалентной ставке.

РАБОТЫ А. А. АНИМИЦЫ

1. Анатолий Антонович Анимица. Land on the water. Технология LOW. Издательство Ridero', Екатеринбург. 2020, ISBN 978-5-0050-1638-6 объем 2 п.л., тираж электронный не лимитированный,[3]

2. Управленческий учет, 2017.doc Тираж электронный не лимитированный. Объем 5 п.л[4]

[1] https://www.facebook.com/groups/GPLA.group/

[2] https://www.facebook.com/groups/land.on.the.water/

3. Анимица А. А., Анимица А. А. СПОСОБ УВЕЛИЧЕНИЯ НОМЕРНОЙ ЕМКОСТИ ТЕЛЕФОННОЙ СЕТИ, Патент на изобретение RU 2325777 C2, 27.05.2008. Заявка №2005140979/09 от 28.12.2005.

4. Пилкин В. Е., Анимица А. А. КОМПОЗИЦИОННЫЙ СОСТАВ ДЛЯ УКРЕПЛЕНИЯ ГРУНТА Патент на изобретение RU 2373254 C2, 20.11.2009. Заявка №2008110880/12 от 24.03.2008.

5. Анимица А. А. КАССЕТА ДЛЯ МАГНИТНОЙ ЛЕНТЫ Патент на изобретение RU 2088978 C1, 27.08.1997. Заявка №96111931/28 от 13.06.1996.

6. Пилкин В. Е., Анимица А. А. СЕРДЦЕВИНА ГИПСОКАРТОНА Патент на полезную модель RU 77574 U1, 27.10.2008. Заявка №2008113028/22 от 07.04.2008.

7. Анимица А. А., Глазунов В. Г., Ходош В. А. СТРОИТЕЛЬСТВО МОСТА ЧЕРЕЗ Р. ЛЕНА ПО ТЕХНОЛОГИИ LOW. Наука и техника в дорожной отрасли. 2020. №2 (92). С. 25—27.

8. Анимица А. А., Ходош В. А. МОСТ НА САХАЛИН ЧЕРЕЗ ПРОЛИВ НЕВЕЛЬСКОГО. Наука и мир. 2019. Т. 2. №12 (76). С. 26—29.

9. Глазунов В. Г., Анимица А. А. КОНЦЕПЦИЯ ПОЛЯРНОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ (ПЖД). Наука и мир. 2019. Т. 2. №12 (76). С. 30—37.

10 Глазунов В. Г., Анимица А. А. ТЕХНОЛОГИЯ LOW. Наука и мир. 2019. Т. 2. №12 (76). С. 38—41.

11. Pavel F..Zabrodski Anatoly A. Animitsa The Influence of the Microorganisms Supernatants of Bacteroides fragilis, Bacteroides melaninogenicus, Escherichia coli were Kept in Nutrient-Free Saline on the Mice Body Weight ACTA SCIENTIFIC MICROBIOLOGY (ISSN: 2581—3226) Volume 3 Issue 11 November 2020 India

[3] https://ridero.ru/books/land_on_the_water/

[4] https://drive.google.com/file/d/0B4-YaINr8LLeY01kRGJ1OHdjOGc/view?usp=sharing

Павел Ф. Забродский Анатолий А. Анимица АКТЫ НАУЧНОЙ МИКРОБИОЛОГИИ (ISSN: 2581—3226) Том 3 Выпуск 11 ноября 2020 г. Индия. Влияние супернатанта микроорганизмов бактерий fragilis, бактерий melaninogenicus, бактерии кишечной палочки в не содержащем питательные вещества изотоническом солевом растворе на массу тела мышей.

12. Анатолий А. Анимица. Туннельный водовод Красное море — Мертвое море Журнал Доклады независимых авторов, Хайфа 2015 N35[1]

13. А. А. Анимица, Новая экономическая политика — реорганизация налоговой системы.doc[2]

14. А. А. Анимица, Новая экономическая политика — реорганизация пенсионной системы.doc[3]

15. А. А. Анимица, Новая экономическая политика — реорганизация политики государственного внутреннего займа.doc[4]

16. А. А. Анимица, Новая экономическая политика — ассоциация с другими государствами.doc[5]

17. Анимица А. А. Тепман Л. Н. НЭП для Израиля — реорганизация налоговой системы.doc, Вестник Дома ученых Хайфы 2021[6]

18. А. Анимица. Новые экономические политики. «Ридеро»», 2021, 163 стр. ISBN 978-5-0053-7572-8[7]

[1] http://dna.izdatelstwo.com/VolumeRef/volume35.htm

[2] https://docs.google.com/document/d/1uB9HEFpRBsq2CAO7XZWoPwno4mO9Y05XyR32qweJPZQ/edit?usp=sharing

[3] https://docs.google.com/document/d/1dhDNn8ozIqEaaObEcZndVtFcnvzA3Cv-Fbdf9UaTOHQ/edit?usp=sharing

[4] https://docs.google.com/document/d/1sFJfTYBHYV2yYx36t0cN2mMp38CsBsA-GyVfoS-eoUI/edit?usp=sharing

[5] https://docs.google.com/document/d/1dSoKrkbVUWukJHshCcLyePH0qqqrCwOJITi7gth2xDY/edit?usp=sharing

[6] https://docs.google.com/document/

d/1xWNvmpJ0gCsyooC8zgpxsSPC8nnr-JMiQ0rCRN1ieOI/edit?usp=sharing
[7] https://ridero.ru/books/novye_ekonomicheskie_politiki/

Л. Н. Тепман
А. А. Анимица

Малый и средний бизнес
Государственная и институциональная поддержка

Редактор А. А. Анимица
Дизайнер обложки Л. С. Анимица

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero