

**Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего профессионального образования  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

**Баринаова В.А., Земцов С.П., Ланьшина Т.А.**

**Основные меры поддержки развития малых и средних  
предприятий в мире**

**Москва 2017**

**Аннотация.** В мире уже в течение нескольких десятилетий действуют программы государственной поддержки малых и средних предприятий. Необходимость таких программ объясняется уязвимостью малых и средних предприятий и тем, что они обычно находятся в менее выгодных условиях по сравнению с крупным бизнесом. В данной работе проанализированы основные меры государственной поддержки сектора малого и среднего предпринимательства, существующие в развитых и развивающихся странах. Дана оценка применимости указанных подходов в России.

Барина В.А., заведующий лабораторией исследований корпоративных стратегий и поведения фирм ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Земцов С.П., старший научный сотрудник лаборатории исследований корпоративных стратегий и поведения фирм ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Ланьшина Т.А., научный сотрудник лаборатории исследований корпоративных стратегий и поведения фирм ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Данная работа подготовлена на основе материалов научно-исследовательской работы, выполненной в соответствии с Государственным заданием РАНХиГС при Президенте Российской Федерации на 2016 год.

## СОДЕРЖАНИЕ

|                                                                                                  |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. Особенности поддержки предприятий малого и среднего бизнеса за рубежом .....                  | 4  |
| 2. Основные меры поддержки предприятий малого и среднего бизнеса в развитых<br>странах.....      | 9  |
| 3. Основные меры поддержки предприятий малого и среднего бизнеса в<br>развивающихся странах..... | 22 |
| Список использованных источников.....                                                            | 36 |

## **1. Особенности поддержки малых и средних предприятий за рубежом**

В мире уже в течение нескольких десятилетий действуют программы государственной поддержки малых и средних предприятий. Необходимость таких программ объясняется уязвимостью малых и средних предприятий и тем, что они обычно находятся в менее выгодных условиях по сравнению с крупным бизнесом. Например, малые компании обычно не могут пользоваться эффектом масштаба производства; многие малые компании являются сравнительно молодыми, и им также недоступно действие эффекта обучения. Небольшие размеры предприятия, отсутствие дорогостоящих активов и небольшой срок присутствия компании на рынке делает затруднительным привлечение финансирования. Ввиду ограниченности ресурсов и штата сотрудников, малые и средние предприятия часто сталкиваются с трудностями при внедрении инноваций, при выходе на новые или зарубежные рынки. При этом во многих странах свыше 90% компаний являются малыми и средними предприятиями, которые создают миллионы рабочих мест и вносят существенный вклад в экономику. Все эти факторы обуславливают необходимость государственного вмешательства в экономику в целях расширения возможностей малых и средних предприятий и создания более благоприятных условий для их развития.

Уже в 1997 году четверть всех программ государственной поддержки бизнеса в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) была направлена на стимулирование развития малых и средних предприятий, а в таких странах как Германия, Исландия, Япония и Новая Зеландия – половина [1].

В настоящее время мировая практика государственной поддержки малых и средних предприятий имеет следующие особенности. Государственные гарантии, используемые компаниями для обеспечения банковских кредитов, остаются наиболее востребованным и наиболее распространенным в мире инструментом государственной поддержки финансирования малого и среднего бизнеса. Большинство стран (за исключением Австралии, Китая, Грузии, Малайзии, Новой Зеландии, Швеции и некоторых других стран) имеют программу кредитных гарантий. В последние годы многие страны при стимулировании развития малых и средних предприятий стремятся сочетать финансовую поддержку и образовательные или консалтинговые программы, то есть, при выдаче компании государственной гарантии ей также оказывается образовательная или консалтинговая услуга. Интересной тенденцией последних лет стало появление государственных гарантий для производителей специфических инновационных продуктов – например, для девелоперов энергоэффективных проектов и проектов с использованием

возобновляемых источников энергии. Государственные гарантии и схемы прямого кредитования становятся все более доступными для молодых инновационных компаний [2].

При этом в мире признается чрезмерное использование банковских кредитов малыми и средними предприятиями. Ввиду этого некоторые страны прилагают все больше усилий по стимулированию развития финансовых инструментов акционерного типа для малых и средних предприятий. В последнее время осуществлялись многочисленные эксперименты с механизмами софинансирования, предоставлением в залог интеллектуальной собственности, комбинированием финансовой и тренинговой поддержки, а также с краудфандингом и бизнес-ангельским финансированием. Несмотря на это, банковское кредитование по-прежнему является важнейшим источником финансовых средств для малого и среднего бизнеса, хотя предприниматели из развитых стран все охотнее используют и альтернативные инструменты финансирования [2].

Важнейшей новой чертой программ государственной поддержки малых и средних предприятий, особенно в развитых странах, является их направленность на стимулирование инновационной деятельности малых и средних предприятий. В последнее время многие программы поддержки направлены на развитие инновационного потенциала малого и среднего бизнеса и на развитие его связей с университетами и научно-исследовательскими организациями. Технопарки и инновационные территориальные кластеры привлекают все больше внимания и финансирования со стороны государства. В развивающихся странах популярна государственная поддержка вхождения малых и средних компаний в цепочки создания стоимости. Данный подход часто применяется в целях содействия производителям сельскохозяйственной продукции при поиске новых рынков сбыта и при выходе на них, а также при диверсификации продукции [3].

В официальных документах в последние годы часто отмечается необходимость преодоления разрыва между инновационными идеями и коммерческими продуктами. Это также находит отражение в политике стран в сфере поддержки малых и средних предприятий, в частности, в поддержке кооперации малых и средних предприятий с университетами и научно-исследовательскими организациями. Государство также стремится снизить риски ранних стадий развития предприятий, за счет специальных грантов поддерживая проекты, когда они уже не могут привлекать исследовательские гранты и еще не могут привлекать средства частных инвесторов или банковские кредиты (так называемая «долина смерти»).

В Европе становится популярным инклюзивное предпринимательство и его поддержка на региональном, национальном и наднациональном уровнях. Под инклюзивным предпринимательством принято понимать социальное предпринимательство, которое предоставляет всем людям равные возможности создания и развития бизнеса. При проведении политики поддержки инклюзивного предпринимательства целевыми группами являются наиболее уязвимые и наименее представленные в предпринимательских кругах группы населения, такие как люди с низким уровнем дохода и люди, проживающие в регионах, удаленных от центров экономической активности, женщины, молодые люди и люди преклонного возраста, иммигранты, этнические меньшинства, люди с ограниченными возможностями и т.д.

В большинстве стран мира в настоящее время осуществляются следующие виды государственной поддержки малых и средних предприятий:

- программы финансовой поддержки стартапов, в том числе стимулирование развития венчурного и бизнес-ангельского финансирования;
- финансирование существующих малых и средних предприятий (кредитные гарантии, льготные кредиты, гранты);
- тренинговые, менторские и консалтинговые программы, направленные на модернизацию и повышение эффективности управления в существующих малых и средних компаниях, а также аналогичные программы для стартапов;
- меры по стимулированию инноваций в малых и средних предприятиях (гранты на реализацию инновационных проектов, стимулирование создания малых и средних инновационных предприятий при вузах);
- кластерная политика и прочие меры, направленные на развитие кооперации с крупным бизнесом, университетами, научно-исследовательскими организациями и т.д. (центры кластерного развития, Европейская кластерная обсерватория, программы, направленные на вовлечение малого и среднего бизнеса в выполнение государственных заказов и т.д.)

Поскольку перечисленные группы мер широко известны и в достаточной степени освещены в мировой научной литературе, авторы данного исследования не проводят подробного анализа их применения в разных странах. Вместо этого в данной работе уделяется пристальное внимание лучшим мировым практикам государственного стимулирования развития малых и средних предприятий и конкретным наиболее оригинальным и успешным программам.

В целом, субсидии и прочие формы поддержки малых и средних предприятий предлагаются во многих странах мира, как развитых, так и развивающихся. Однако набор мер поддержки в разных странах существенно различается и зависит от исторически сложившихся особенностей малого и среднего предпринимательства и его структуры, приоритетов развития страны или региона, а также имеющихся у страны или региона ресурсов. Например, в Великобритании стремительное развитие малых и средних предприятий в последние 30 лет было во многом обусловлено наличием сильной государственной поддержки. Во Франции также прослеживалось значительное влияние государственного сектора экономики на развитие малых и средних предприятий, в особенности, на региональном уровне. В Италии наблюдалось недоверие малого и среднего бизнеса государству, а механизмы поддержки малых и средних предприятий в основном разрабатывались и реализовывались деловыми ассоциациями. В Германии малый и средний бизнес также активно вступал в ассоциации и прочие организации, которые, как и в Италии, реализовывали свои программы развития малых и средних предприятий, но при сотрудничестве с государственным сектором [3].

В развивающихся странах используемые меры государственной поддержки малых и средних предприятий обычно являются недостаточно диверсифицированными, практика их использования стандартна и однообразна, а доступ к информации о них нередко ограничен. Например, в Таиланде с 2008 года действует схема государственных гарантий для малых и средних предприятий, в которой участвуют все местные коммерческие банки. Также в стране действует Корпорация кредитных гарантий для малого бизнеса (SBCGC), которая выдает гарантии платежеспособным малым компаниям, не имеющим возможности внести достаточный залог [2].

Вместе с тем, в других развивающихся странах политика поддержки малых и средних предприятий является более сложной и о ней предоставляется больше информации. Например, в Турции основным исполнителем программ поддержки малых и средних предприятий является организация KOSGEB, аффилированная с Министерством науки, промышленности и технологий. Данная организация оказывает поддержку малых и средних предприятий на территории всей страны по восьми ключевым направлениям: поддержка проектов МСБ, программа поддержки отраслевых проектов, научно-исследовательская программа для малых и средних предприятий, поддержка инноваций и промышленного внедрения, стимулирование предпринимательской активности, программа кооперации и сотрудничества, программа общей поддержки, программа для новых компаний и поддержки финансирования малых и средних предприятий. К концу

2014 года в Турции действовали 88 сервисных центров KOSGEB, 43 центра развития технологий, 73 партнерства в сфере НИОКР. В 81 провинции работали 73 представителя программы [2].

В развивающихся странах работают международные финансовые организации, такие как Всемирный банк, Европейский инвестиционный банк, Международная финансовая корпорация и другие. Эти организации предоставляют прямые кредиты малым и средним предприятиям и оказывают значительное влияние на государственную политику развивающихся стран в отношении малых и средних предприятий с точки зрения ее целей, аспектов и инструментов реализации. Например, Всемирный банк финансирует центры климатических инноваций, центры предпринимательства в сфере сельского хозяйства, лаборатории мобильных приложений, которые осуществляют финансирование малого и среднего бизнеса, проводят тренинги и оказывают техническое содействие. Такие центры действуют в ЮАР, во Вьетнаме, в Эфиопии, Кении, Марокко и других странах. Сотрудничество международных организаций с Россией в настоящее время затруднено из-за санкций.

## **2. Основные меры поддержки предприятий малого и среднего бизнеса в развитых странах**

В стимулировании малого и среднего предпринимательства повышенное внимание в развитых странах уделяется четырем аспектам:

- содействие развитию культуры предпринимательства;
- укрепление обмена знаниями между предприятиями и наукоемкими институтами;
- укрепление предпринимательского человеческого капитала посредством реализации программ по повышению квалификации; отработка предпринимательских навыков в школах и высших учебных заведениях;
- построение сетей взаимодействия.

За прошедшее десятилетие большое внимание уделялось снижению бюрократических барьеров со стороны государства по отношению к предприятиям. Это также можно рассматривать как результат Вашингтонского консенсуса, который в 90-х годах был рекомендован Всемирным банком и Международным валютным фондом для либерализации рынков и восстановления непосредственного участия государства в содействии развитию частного сектора. Начиная с 90-х годов, введено несколько рейтинговых систем для мотивации разработки ряда нормативно-правовых реформ в контексте развития частного сектора. Одной из наиболее влиятельных рейтинговых систем стал рейтинг 183-х стран в рамках публикуемого Всемирным банком ежегодного доклада «Doing business», который измеряет ориентацию этих стран на установление необременительных для бизнеса процедур регистрации компаний, а также схем регулирования прав собственности и договорных прав. В этих рейтингах страны-члены Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) опережают другие развивающиеся страны по наличию благоприятной предпринимательской среды.

В ОЭСР разработаны определенные меры по укреплению правовых институтов и процедур для малых и средних предприятий. Большинство стран-членов Европейского Союза (ЕС) приступили к разработке инновационных стратегий, в которых малые и средние предприятия рассматриваются как важный фактор для будущих инноваций и экономического развития. Разработаны нормативно-правовые исключения специально для малых предприятий, что предусматривает, например, полные, частичные или временные упрощенные правила, предоставление специальной информации и помощи, электронные услуги, а также особое отношение государственных административных органов к малым предприятиям. Снижен уровень налоговой нагрузки и требования по бухгалтерскому

учету. Наблюдался количественный рост децентрализованных организаций государственной поддержки, существенно усилилась роль муниципалитетов и региональных органов власти. Было введено проектное финансирование на конкурсной основе, повышено качество услуг по развитию предпринимательства на местном уровне, созданы информационные и корреспондирующие платформы для повышения прозрачности информации о существующих структурах. Повышено качество процедур оценки и мониторинга. Усовершенствована инфраструктура: увеличилось количество бизнес-парков, технологических центров, инкубаторов и технопарков. Многие старые объекты были преобразованы в бизнес-парки, которые, в частности, привлекают малые предприятия из креативного сектора экономики. Конкурентоспособность предприятий все в большей степени будет зависеть от их способности разрабатывать более наукоемкую продукцию. Для этого необходимо содействовать распространению знаний посредством организации сетей обмена знаниями между университетами прикладных наук, технологическими институтами и коммерческими структурами.

#### *Лучшие практики поддержки малых и средних предприятий*

##### *США*

В США хорошо налажена государственная финансовая поддержка малых и средних предприятий. Ключевую роль в этой сфере играет Управление по делам малых предприятий США (Small Business Administration, SBA). В число партнеров данного агентства входят более 5 тыс. банков и кредитных кооперативов, 250 корпораций развития местных сообществ, 170 некоммерческих финансовых посредников и финансовых институтов развития местных сообществ и около 300 инвестиционных компаний для малого бизнеса. Ключевыми программами данного агентства являются: программа поддержки инновационных исследовательских программ в малом бизнесе (Small Business Innovation Research Program, SBIR), программа поддержки технологического трансфера в малых компаниях (Small Business Technology Transfer Program, STTR) и инвестиционная программа для малого бизнеса (Small Business Investment Company, SBIC). Управление по делам малых предприятий США имеет большой и диверсифицированный портфель программ финансирования малых и средних предприятий, находящихся на разных стадиях развития [2].

Отличительной особенностью системы государственной поддержки малых и средних предприятий США является ее широкий охват и широкий перечень услуг для малого бизнеса. Управление по делам малых предприятий США предоставляет фирмам доступ к современным финансовым инструментам, от микрокредитов до акционерного

капитала, к обучению, информации, техническому содействию и тренингам. Помимо этого, агентство осуществляет помощь при участии в выполнении государственных заказов, а также проводит оценку влияния государственного регулирования на развитие малого бизнеса. Наконец, Управление по делам малых предприятий США имеет очень большой опыт работы с малыми и средними компаниями – агентство было создано еще в 1953 году.

В последние годы в США осуществляется масштабная поддержка интернационализации малых и средних предприятий, поскольку последние сталкиваются с более существенным числом барьеров и проблем при выходе на зарубежные рынки, чем крупные предприятия. В частности, малые и средние предприятия обычно обладают очень ограниченными объемами ресурсов, в том числе финансовых, и имеют недостаточные знания об иностранных рынках. Особенный интерес представляет американский опыт государственного содействия выходу малых и средних предприятий на иностранные рынки [4]:

- Выявление малых и средних предприятий, которые могут начать или расширить свою экспортную деятельность;
- Подготовка малых и средних предприятий к успешной экспортной деятельности;
- Расширение доступа малых и средних предприятий к программам и мероприятиям, на которых происходят встречи американских продавцов и зарубежных покупателей;
- Поддержка малых и средних предприятий после того, как они нашли экспортные возможности, включая предоставление доступа к информации о программах финансирования.

В 2010 году Агентство по продвижению экспорта (Export Promotion Cabinet) поставило перед собой цель – к 2017 году увеличить число экспортеров среди малых и средних предприятий на 17% по сравнению с 2010 годом или на 50 тыс. В 2010 году в США насчитывалось 287 тыс. экспортирующих малых и средних предприятий. Для достижения цели планировалось, во-первых, запустить образовательную программу в целях разъяснения бизнесу преимуществ экспорта и в целях распространения информации о доступных федеральных программах содействия экспорту. Во-вторых, было решено принять меры по расширению доступа малых и средних предприятий к торговому финансированию. Поскольку основные сложности с получением финансирования для экспортной деятельности малых и средних компаний заключаются в недостаточной

прибыльности подобного сотрудничества для крупных кредитных организаций и в восприятии ими инструментов торгового финансирования как слишком сложных для использования в реальной жизни, Экспортно-импортный банк США, Управление по делам малого бизнеса США, Служба сельского хозяйства зарубежных стран Министерства сельского хозяйства США и Корпорация зарубежных частных инвестиций США решили создать программу «Глобальные бизнес-решения» для разработки унифицированных пакетов финансовых продуктов для ведения бизнеса внутри страны, осуществления экспортных операций и инвестиций. Также было решено проводить работу с банковскими регуляторами в части обучения местных банков работе с бизнесом для расширения торгового финансирования малых и средних предприятий. В-третьих, было запланировано увеличение масштабов содействия торговле малых и средних предприятий через развитие бренда торгово-промышленных ярмарок в целях привлечения иностранных покупателей и американских производителей, в том числе, с использованием виртуальных ярмарок и виртуальных торговых делегаций. Ожидалось, что использование виртуальной коммуникации снизит издержки [5].

Помимо этого, программой поддержки экспортной деятельности малых и средних предприятий были предусмотрены многочисленные другие меры, направленные на полноценное использование федеральных программ содействия экспорту малых и средних компаний и повышение качества предоставления услуг содействия экспорту, включая улучшение координации разных агентств и развитие сотрудничества между ними, а также разработку новых механизмов сотрудничества с частными компаниями и некоммерческими организациями.

Следует отметить, что доля малых и средних предприятий в американском экспорте в последние годы значительно возросла: в 2010 году на малый и средний бизнес пришлось 27% всего экспорта в стоимостном объеме [5], а в 2014 году – 33% [6]. Подавляющее число экспортеров – 98% - в 2014 году являлись малыми и средними предприятиями. Число малых и средних предприятий, осуществляющих экспорт, после 2010 года также увеличилось, однако достигнутого увеличения пока недостаточно для выполнения поставленной в 2010 году цели по повышению числа экспортирующих малых и средних предприятий на 50 тыс. компаний к 2017 году. В частности, в 2014 году в США насчитывалось 297,519 экспортирующих малых и средних предприятий, то есть достигнутое увеличение ограничилось 10,5 тыс. компаний [6].

*Великобритания.*

Великобритания отличается интересной практикой государственной поддержки финансирования малых и средних предприятий на тех этапах их жизненного цикла, на которых они не могут привлечь финансирование ни из одного источника. С 2014 года в Великобритании работает новая организация – British Business Bank. Его целью является создание предложения финансовых услуг для малых и средних предприятий там, где рынок не в состоянии удовлетворить имеющийся спрос, а также создание «банка одного окна» для малых и средних предприятий, в котором они могут получить полный спектр современных финансовых услуг и ответы на все вопросы, касающиеся финансирования. Банк полностью (на 100%) принадлежит правительству Великобритании, однако находится под независимым управлением. Организация не осуществляет кредитные или инвестиционные операции напрямую, а действует через своих партнеров – через банки, лизинговые компании, венчурные фонды и интернет-платформы, число которых в Великобритании в настоящее время составляет около 80. Внимание British Business Bank сосредоточено на стартапах, малых компаниях с высокими темпами роста, а также на платежеспособных малых предприятиях, которые не имеют достаточного доступа к финансированию [7]. К 31 марта 2015 года программами British Business Bank успели воспользоваться более 43 тыс. малых и средних предприятий.

Одним из основных инструментов поддержки финансирования малых и средних предприятий в Великобритании, как и во многих других странах, являются государственные кредитные гарантии. В Великобритании программа государственных гарантий устроена таким образом, что малое предприятие может получить гарантию только в том случае, если ее потенциальный кредитор может подтвердить, что компания способна осуществлять платежи по кредиту. При этом компания должна быть платежеспособной, ее оборот не должен превышать 41 млн. фунтов стерлингов, а объем привлекаемого финансирования должен находиться в пределах от 1 тыс. до 1,2 млн. фунтов стерлингов. Помимо перечисленных условий, есть еще одна важная особенность британской программы государственных гарантий – она используется только в том случае, если предприятие иначе не смогло бы привлечь финансирование. Это означает, что во время благоприятной макроэкономической ситуации в стране финансирование по данной программе снижается и компенсируется ростом активности частных кредиторов [2].

В 2015 году правительство Великобритании обязало банки направлять малые и средние предприятия, которые получили отказ в банковском финансировании, на финансовую онлайн-платформу, где бизнес мог бы найти альтернативу банковскому

финансированию. Помимо этого, правительство обязало банки предоставлять информацию о малых и средних предприятиях в бюро кредитных историй. Это должно способствовать снижению рисков и выходу на рынок кредитования малых и средних предприятий новых кредитных организаций [2].

#### *Ирландия.*

Начиная с 2008 года в Ирландии ежегодно проводится национальный день женского предпринимательства. Его организаторами являются управления по предпринимательству 35 городов и графств, при финансовой поддержке Европейского социального фонда, а также при поддержке Министерства юстиции, равенства и правовой реформы Ирландии. Цель проекта заключается в популяризации женского предпринимательства и создании условий для его развития, формировании связей между женщинами-предпринимателями и предоставлении возможностей по приобретению новых знаний и навыков. Национальный день женского предпринимательства представляет собой двухдневное мероприятие, программа которого включает в себя конференцию с участием женщин-предпринимателей. В ходе мероприятия распространяется информация о государственной поддержке малого и среднего бизнеса, распространяется информация об историях успеха, создаются возможности развития деловых связей и проводится менторская сессия. В 2012 году мероприятия национального дня женского предпринимательства посетили более 250 женщин-предпринимателей. Также была проведена широкая медиа-кампания, охват которой составил более 2 млн. человек [8].

#### *Южная Корея.*

В прошлом в Южной Корее основное внимание уделялось развитию крупных и очень крупных компаний; в последнее время страна предпринимает все больше усилий по стимулированию малого и среднего предпринимательства. Всего в Южной Корее в настоящее время действует более сотни различных программ и мер поддержки малых и средних предприятий. Одной из самых необычных корейских программ поддержки является программа «300 глобальных звезд», реализацию которой начал Экспортно-импортный банк Кореи в 2010 году. Для участия в этой программе в течение трех лет ежегодно отбиралась сотня наиболее сильных и перспективных малых и средних предприятий. Критерии отбора включали в себя научно-технический потенциал (осуществление капиталовложений в развитие технологий, наличие патентов, инновационная активность и т.д.), потенциал роста (доля на мировом рынке, потенциал роста рынка, долгосрочный бизнес-план и т.д.), административный потенциал

(технические знания, мотивация, деловой опыт, управленческие навыки и т.д.) и финансовую стабильность. Прошедшие отбор компании получали существенную технологическую и финансовую поддержку от государства, а также помощь в развитии связей с другими компаниями и организациями [9].

#### *Япония.*

В Японии с начала XX века действует национальная сеть государственных исследовательских институтов промышленных технологий – Kohsetsushi Centers, которые ведут тесное сотрудничество с малыми и средними предприятиями и предоставляют им ряд услуг, таких как техническое консультирование и содействие, обучение, тестирование и т.д. Эти центры поддерживают внедрение новейших технологий (таких как нанотехнологии, роботизация и т.д.) в малых и средних компаниях. В 2013 году в стране насчитывалось 182 таких центра, а их общее число сотрудников составляло 6 тыс. человек. Финансирование и управление исследовательскими институтами промышленных технологий обычно входит в компетенцию местных префектур и относится к ведению Министерства экономики, торговли и промышленности Японии [10]. Сотрудники Kohsetsushi Centers расходуют до половины своего рабочего времени на проведение научных исследований – в основном, на прикладные проекты, выполняемые для местных промышленных предприятий и в тесном сотрудничестве с этими предприятиями. Малые и средние компании часто временно отправляют одного или двух своих сотрудников на работу в Kohsetsushi Centers, что позволяет этим сотрудникам получить опыт научно-исследовательской работы, развить новые навыки и после возвращения в свою компанию осуществить трансфер технологий, к которым они имели доступ во время работы в исследовательском центре [11].

#### *Германия.*

Немецкие институты Общества им. Фраунгофера имеют сходные функции с японскими исследовательскими институтами промышленных технологий, хотя они в меньшей степени рассчитаны на решение задач малого и среднего бизнеса. Как и Kohsetsushi Centers, немецкие институты Общества им. Фраунгофера реализуют доконкурентные исследовательские программы по определенным отраслевым направлениям, таким как нанотехнологии, роботостроение, новые материалы, сенсоры, мехатроника и т.д. В настоящее время насчитывается 57 институтов Общества им. Фраунгофера [12].

Еще одна интересная практика в сфере поддержки малых и средних предприятий в Германии касается привлечения докторов наук к работе в малом и среднем бизнесе.

Некоторые немецкие земли софинансируют работу молодых докторов наук в малых и средних предприятиях. Например, земля Бранденбург покрывает 50% расходов малых и средних предприятий на оплату труда молодых докторов наук в течение двух лет.

Аналогичные программы реализуются в других странах, в частности, в Австралии и в Канаде. Австралийская программа «Исследователи в бизнесе» финансирует до 50% расходов малых и средних предприятий на оплату труда исследователей, привлеченных из университетов или государственных исследовательских агентств, в размере до 53 тыс. долл. в год в течение 2-12 месяцев. Канадская программа IRAP софинансирует трудоустройство молодых выпускников колледжей и университетов в малых и средних компаниях в размере до 30,5 тыс. долл. в год в течение 6-12 месяцев. В канадской провинции Альберта реализуются менторские проекты, в ходе которых студенты местных бизнес-школ получают задание выявить потребности малых и средних предприятий в инновациях, новых технологиях и научных исследованиях, а также удовлетворить эти потребности через привлечение ресурсов бизнес-школы [12]. Подобные программы способствуют развитию связей между малым и средним бизнесом и научно-исследовательской средой, а также создают условия для трансфера технологий.

#### *Австрия.*

В Австрии, как и в Японии и Германии, поощряется сотрудничество малых и средних предприятий с крупными компаниями, университетами и научно-исследовательскими организациями. В Австрии существуют организации, подобные институтам Общества им. Фраунгофера в Германии, – экспертно-консультационные технологические центры (Kompetenzzentren). В настоящее время насчитывается 35 таких центров, которые формируют и реализуют программы доконкурентных исследований. Финансирование экспертно-консультационных технологических центров осуществляется на 50-60% за счет средств правительства через Агентство продвижения научных исследований (Forschungsförderungsgesellschaft, FFG), на 35-40% - за счет средств компаний и на 5% - за счет университетов. В исследовательские программы этих центров активно вовлекаются малые и средние предприятия [12].

Еще одна интересная австрийская практика поддержки малых и средних предприятий касается инструментов финансирования малых компаний. В 2015 году в Австрии началась реализация пилотной программы, по которой компания может получить государственную гарантию для банковского кредита, предоставив в качестве обеспечения права на интеллектуальную собственность [2].

### *Швеция.*

В Швеции в 1990-е гг. и в 2007 году проводилась программа поддержки женского предпринимательства Women Ambassadors («Послы женского предпринимательства»), которую можно отнести к программам поддержки инклюзивного предпринимательства. Ее основным спонсором выступило правительство Швеции. Цели программы включали в себя информирование населения о женском предпринимательстве, побуждение женщин к занятию предпринимательством, решение проблем женщин-предпринимателей через обмен опытом, продвижение женщин-предпринимателей. Целевой группой программы являлись студенты женского пола, карьерные консультанты и женщины-иммигранты [13].

Реализация проекта началась в 2008 году, и изначально планировалось, что в 2010 году проект будет завершен. Однако позже срок его выполнения был продлен на период до конца 2014 года. Для участия в проекте Women Ambassadors в 2007 году были выбраны 880 женщин-предпринимателей (послов). Залогом успеха программы считается хорошо спланированный механизм отбора участников. Прием заявок анонсировался по радио, в интернете и через многочисленные неправительственные организации. Заинтересованные женщины-предприниматели подавали заявки через интернет. При рассмотрении полученных заявок организаторы исходили из цели создания диверсифицированной группы женщин-предпринимателей – в нее должны были войти женщины разного возраста и национальности, которые работают в самых разных отраслях и географических регионах. Приоритет отдавался женщинам, которые управляли бизнесом более двух лет, при этом администраторы проекта проверяли, действительно ли компания заявителя является действующим бизнесом [13].

В задачи каждого посла входил рассказ своей предпринимательской истории, включая сложности, которые встречались на пути предпринимателя, а также способы их преодоления. Также послы должны были рассказывать публике, почему они приняли решение быть предпринимателями. Послы выступали в школах, в кругу женщин, которые хотели бы открыть свое дело, а также устанавливали связи с другими женщинами-предпринимателями. В период после 2008 года послы провели встречи с 17 тыс. человек и приняли участие в 11 тыс. мероприятий в рамках проекта. Проект имел свою интернет-страницу, на которой размещалось расписание встреч с послами и прочая информация. За весь период в проекте приняли участие около 2 тыс. женщин-предпринимателей; в каждый отдельный момент времени в проекте участвовали приблизительно 800 послов. В программу изначально было инвестировано около 2,9 млн. евро, которые были израсходованы, в основном, на координацию проекта на национальном и региональном

уровнях, на организацию встреч, распространение информации и проведение оценок. В Германии и Шотландии были проведены аналогичные программы [13].

#### *Нидерланды.*

В начале 2000-х гг. в Нидерландах агентством Senter Novem была разработана программа инновационных ваучеров, которые позволяли малым и средним предприятиям получать экспертизу государственных научно-исследовательских организаций, университетов и крупных корпораций в целях трансфера технологий. Согласно определению ОЭСР, инновационный ваучер представляет собой небольшую кредитную линию, предоставляемую государством малому или среднему предприятию для приобретения услуг университетов или научно-исследовательских организаций в целях осуществления инноваций [14]. Голландская программа инновационных ваучеров считается успешной – результатами 8 из 10 ваучеров стали инновации, которые не были бы реализованы без этой программы. В дальнейшем аналогичные программы инновационных ваучеров были успешно внедрены в ряде других стран, включая Австрию, Канаду, Бельгию, Данию, Германию, Ирландию и Швецию [12].

#### *Италия.*

Италия представляет особенный интерес с точки зрения изучения малого и среднего бизнеса и опыта его государственной поддержки. Во-первых, Италия отличается крайне высокой концентрацией малого бизнеса и микробизнеса, что не является типичным для развитой страны. В 2012 году штат сотрудников 95,2% итальянских компаний насчитывал менее 10 человек, включая самозанятых. На малые компании (от 10 до 49 сотрудников) пришлось 4,2% итальянских компаний, на средние (от 50 до 249 сотрудников) – 0,5%. Таким образом, к категории «малые и средние предприятия» в Италии относились 99,9% всех компаний [15]. Во-вторых, для итальянских предприятий исторически характерен высокий уровень кластеризации. Кластеризация позволяла группам итальянских компаний добиваться тех результатов, которых они не могли бы добиться, действуя отдельно друг от друга и, следовательно, кластеризация являлась важным фактором их конкурентоспособности [16].

Италия имеет систему развитых и широко распространенных местных схем взаимного поручительства (Confidi). Такие схемы обычно используются группами взаимосвязанных малых и средних предприятий в определенном секторе или кластере, объединенном единой цепочкой создания стоимости. Эти группы напоминают финансовые кооперативы, в которых малые и средние предприятия являются членами, акционерами и потенциальными пользователями поручительства. Все компании вносят

средства в общий фонд, который будет обеспечивать поручительства. Участники кооператива анализируют заявки на получение поручительства, будучи отлично информированными о специфике отрасли, текущей ситуации в ней и о компании-заявителе [17]. Это позволяет более адекватно оценивать риски и облегчает доступ к финансированию для надежных малых и средних компаний.

Впервые такая схема была использована еще в 1950-е гг. В настоящее время в Италии существует более 200 финансовых кооперативов Confidi, объединенных в 7 национальных федераций финансовых кооперативов. Современная система Confidi состоит из двух уровней. Первый уровень представлен местными организациями, имеющими сильные связи с территорией и расположенными на ней компаниями. На этом уровне проводится оценка рисков с учетом подробной информации о заявителе, имеющейся у местных членов финансового кооператива. Второй круг Confidi, как правило, находится на уровне региона и состоит из организаций взаимного поручительства, созданных группами местных ассоциаций поручителей. Данный – второй – круг предоставляет встречные гарантии, что позволяет более равномерно распределять риски по всей схеме. Встречные гарантии также часто представляются организациями, финансируемыми региональной администрацией и Центральным гарантийным фондом Италии [17].

Помимо хорошей информированности участников, Confidi имеют и другие важные преимущества. В частности, кооперативы поручителей обеспечивают гарантию своими средствами, что позволяет получать банковское финансирование на более выгодных условиях. Также Confidi мотивируют не допускать банкротств среди кооперативов, поскольку владельцами кооперативов являются их же члены. В докладе ОЭСР отмечается, что успех Confidi часто сложно тиражировать, поскольку другие страны могут не иметь традиций сильных отраслевых и локальных связей между малыми и средними предприятиями [17]. Все же, местные и федеральные правительства могут пытаться воспроизводить эту систему в регионах или секторах при наличии сильных связей между малыми и средними предприятиями.

В 2012 году итальянское правительство начало использовать новый инструмент поддержки малого и среднего бизнеса: мини-облигации [17]. Корпоративные облигации представляют собой хорошую альтернативу банковскому кредиту, однако ввиду сравнительно больших объемов финансовых средств, привлекаемых с помощью данного финансового инструмента, а также ввиду сложности (прежде всего, административной и управленческой) организации облигационного выпуска данный инструмент обычно

недоступен для малых и средних предприятий. В рамках программы мини-облигаций итальянским малым и средним компаниям была предложена организация небольших облигационных выпусков по упрощенной схеме. Аналогичный инструмент используется в Германии, начиная с 2009 года – облигации для малых и средних предприятий. К концу 2015 года в Германии и Италии были выпущены мини-облигации на сумму 8,1 млрд. евро и 6,2 млрд. евро соответственно [18]. Пока финансирование с помощью данного инструмента получают в основном наиболее крупные предприятия из категории малых и средних предприятий [18].

Еще одним интересным итальянским проектом является социальный бизнес-инкубатор FabriQ, финансируемый муниципалитетом Милана. Целью проекта является поддержка создания новых компаний в сфере социального предпринимательства, а также поддержка экологических и культурных проектов. FabriQ предоставляет полный спектр услуг бизнес-инкубатора, включая бизнес-планирование, развитие бизнеса, менторство, обучение, консультирование, тренинги (включая тренинги по социальному предпринимательству), административные услуги, предоставление помещений для коворкинга. Компании могут находиться в бизнес-инкубаторе до 1 года. Им предоставляются гранты в размере до 50% необходимых им стартовых инвестиций. В 2014 году средний размер гранта в бизнес-инкубаторе FabriQ составил 28 тыс. евро, всего было распределено 140 тыс. евро. В 2014 году было получено 50 заявок на участие в программе бизнес-инкубатора, из которых были приняты всего 6. Данный пример интересен тем, что в ходе реализации проекта FabriQ такой традиционный инструмент поддержки малых и средних предприятий, как бизнес-инкубатор, был применен к новой сфере – к сфере социального предпринимательства [19].

В 2011 году администрация итальянского региона Тоскана начала реализацию программы «Как начать бизнес». Данная программа предоставляет финансовую поддержку компаниям любого размера, которые находятся в регионе Тоскана и которые не смогли бы получить финансирование из других источников. возраст поддерживаемых бизнесменов должен находиться в пределах от 18 до 40 лет, для женщин и безработных кандидатов возрастные ограничения отсутствуют. Программа предоставляет кредитные гарантии, субсидии или стартовый капитал и ведет сотрудничество с Fidi Toscana Giovani – структурой, которая оказывает услуги молодым предпринимателям по принципу «одного окна». К сентябрю 2013 года по программе «Как начать бизнес» были профинансированы 884 проекта.

### *Израиль.*

В Израиле в 1990-е гг. был проведен интересный эксперимент по развитию венчурного финансирования с участием государства. В 1993 году была основана израильская группа венчурных фондов YOZMA, которая использовала государственные средства и активно привлекала иностранные инвестиции, в основном, из США, а также из Германии и Японии. В дальнейшем YOZMA было создано 10 гибридных государственно-частных венчурных фондов. Группа YOZMA вкладывала капитал в высокотехнологичные стартапы преимущественно в секторе информационно-коммуникационных технологий и биотехнологическом секторе. Группа фондов сформировала и развила устойчивые связи с некоторыми ведущими израильскими академическими учреждениями и технологическими инкубаторами. Многие наиболее перспективные компании из портфеля проектов YOZMA являлись выходцами из этих организаций. К 2000 году в сфере венчурного финансирования в Израиле стал лидировать частный сектор. Успех программы YOZMA был очевиден, а сама программа была завершена в конце 1990-е гг. по причине достижения намеченной цели [9].

### **3. Основные меры поддержки предприятий малого и среднего бизнеса в развивающихся странах**

#### *Лучшие практики поддержки малых и средних предприятий*

##### *Грузия.*

В 2014 году Правительство Грузии начало реализацию программы «Производи в Грузии» в целях поддержки промышленного и сельскохозяйственного производства в стране. Механизмы поддержки включали в себя софинансирование процентных ставок по кредитам коммерческих банков, софинансирование процентных ставок по лизингу, а также предоставление консалтинговых услуг. Частью этой программы стала программа поддержки микробизнеса и малого бизнеса, состоящая из двух компонентов: финансовое содействие и техническое содействие. Финансовая поддержка заключается в софинансировании запуска бизнеса в размере 5 тыс. лари (2,15 тыс. долл. США) для одного предпринимателя и 15 тыс. лари (6,45 тыс. долл. США) – для группы предпринимателей. Участники программы должны внести в создание нового бизнеса не менее 20% собственных средств. В рамках программы технического содействия малым компаниям предлагаются консультации, обучение и прочая поддержка. На начальном этапе проводится апробация программы в двух регионах Грузии [2].

Для поддержки сельскохозяйственного производства в 2012 году в Грузии было создано Агентство по управлению сельскохозяйственными проектами. В сфере ответственности этого агентства находятся программы поддержки сельхозпроизводителей и малых и средних предприятий. В 2013 году агентство запустило программу преференциального кредитования сельхозпроизводителей, которая предоставляет кредиты и лизинговые продукты для малых и средних фермерских предприятий на льготных условиях через кредитные организации [20].

##### *Венгрия.*

В Венгрии в период с 2010 по 2012 гг. при помощи Европейской Комиссии была реализована программа социального микрокредитования (Kiutprogram), которую можно отнести к программам поддержки инклюзивного предпринимательства. Ее целью являлось продвижение социальной мобильности уязвимых групп населения через предоставление для них возможностей самозанятости и создания малых предприятий. Также проект предоставлял возможности перевода неформального бизнеса в легальные предприятия. Участники схемы Kiutprogram получали микрокредиты и услуги по поддержке бизнеса, такие как менторство, тренинги и т.д. В качестве целевой группы выступали люди с низким уровнем дохода, в особенности, в удаленных и небольших

регионах страны. По сути, идея программы заключалась в адаптации модели Grameen Bank<sup>1</sup> к условиям Венгрии.

Поскольку, в соответствии с законодательством Венгрии, распределение кредитных продуктов в стране может осуществляться только финансовыми организациями, к участию в реализации программы Kiutprogram был привлечен Raiffeisen Bank, который выдавал кредиты и управлял их портфелем в рамках своей программы корпоративной социальной ответственности. Клиентами программы становились жители регионов Венгрии, в которых доходы населения находятся ниже уровня 60% от медианного дохода венгерских домохозяйств. Программа уделяла особое внимание вовлечению женщин, однако на женщин пришлось лишь 40% всех заявителей и 48% клиентов [13].

Процесс отбора участников имел следующий вид. Сначала был проведен мониторинг потенциальных регионов-участников программы, в ходе которого сотрудники программы посетили 202 населенных пункта и организовали встречи с представителями местных сообществ. Если сообщества проявляли высокий интерес к программе, то также проводились встречи с местными семьями для оценки их экономических и социальных условий. В конечном итоге формировались группы заемщиков из 5-9 человек (не менее 5 человек в каждой группе), и в каждой группе выбирался лидер. Потенциальные кандидаты на участие в программе должны были отвечать ряду требований (например, не иметь невыполненных обязательств по уплате налогов); также они должны были составить простой, но реалистичный предварительный бизнес-план. Победители программы определялись исходя из их опыта в управлении микро-бизнесом, бизнес-плана, оценок сотрудника программы и по некоторым другим критериям. Были предусмотрены три схемы выплаты кредитов: кредиты в размере 670 евро выплачивались в течение 6 месяцев, в размере 1670 евро – в течение 12 месяцев, в размере 3300 евро – в течение 18 месяцев [13].

По итогам первого года реализации программы результаты были невысокими. К концу 2010 года было профинансировано 11 групп заемщиков, которые насчитывали в общей сложности 70 участников. При этом в первый год реализации программы планировалось выдать кредиты 100 заемщикам (всего в рамках программы планировалось вовлечь 400 клиентов). Также оказался низким уровень надежности клиентов: 80%

---

<sup>1</sup> Grameen Bank – микрофинансовая организация, созданная в Багладеше Мухаммадом Юнусом, которая заложила основу отрасли микрофинансирования. Grameen Bank переводится на русский язык как «Сельский банк». История организации началась в 1976 году с исследовательского проекта М. Юнуса. В качестве независимого банка Grameen Bank был зарегистрирован в 1983 году.

кредитов выплачивались с задержками или не выплачивались вообще. На основе полученного опыта была проведена коррекция условий программы. Сотрудники программы стали обращать больше внимания на кредитную историю потенциальных клиентов и их опыт в бизнесе или хотя бы связи с действующими компаниями. Также программа перестала работать в беднейших регионах страны. Появилась возможность реструктуризации кредитов, а требуемая численность групп заемщиков снизилась – было разрешено создавать группы численностью менее 5 человек. Клиенты, оказавшиеся на грани дефолта, стали получать индивидуальные консультации [13].

По итогам всей программы были получены следующие результаты. Всего удалось привлечь 192 участника. Средний размер микрокредита составил 1825 евро в расчете на человека, средний срок кредитования составил 52 недели. 86% участников являлись безработными более года, домохозяйства, к которым они относились имели низкий уровень дохода (медианный уровень дохода составил 227 евро), 87% участников не имели специального или высшего образования, и также 87% участников проживали в сельской местности. В мае 2013 года, через год после завершения программы, 45% созданных бизнесов являлись действующими. Женщины оказались самыми надежными клиентами – они чаще выплачивали кредит по согласованной схеме [13].

#### *Мексика.*

С 2007 года в Мексике уделяется значительное внимание участию малых и средних предприятий в федеральных государственных закупках в качестве поставщиков товаров и услуг. В 2007 году было принято решение, что в 2009 году доля малых и средних предприятий в федеральных закупках должна составить 20%, а к 2012 году она должна увеличиться до 35%. Для информационной поддержки процесса выполнения данного решения был создан специальный интернет-портал для малых и средних предприятий ([www.comprasdegobierno.gob.mx](http://www.comprasdegobierno.gob.mx)).

Фонд малого и среднего бизнеса провел тренинги по продажам товаров и услуг для государства, которые к 2009 году посетили представители 15,752 тыс. мексиканских малых и средних предприятий. После 2009 года были организованы выставки, на которых министерства и государственные предприятия предоставляли информацию о том, в каких товарах и услугах малого бизнеса они заинтересованы. Малым и средним предприятиям, желающим работать с государственными заказами, также предоставлялся доступ к финансовым услугам, тренингам и техническому содействию [21].

Аналогичные примеры успешного стимулирования участия малых и средних предприятий в выполнении государственного заказа имеются у многих других стран, как развитых, так и развивающихся (Южная Корея, Канада, Великобритания и др.).

В последние годы в Мексике проводится группа программ «Модернизация и интеграция», направленная на поддержку микробизнеса. Цель программ – диверсификация продуктов и услуг микропредприятий, внедрение новых технологий и методов управления, повышение производительности труда, повышение энергоэффективности. Каждая из программ рассчитана на представителей определенной традиционной отрасли. Все программы включают в себя тренинги и консультации по повышению качества продукции, оптимизации производственного процесса, применению инструментов маркетинга. Тренинги проводятся в группах до 20 предприятий, консультации – в группах до 5-8 предприятий. Также проводятся индивидуальные консультации – на консультирование каждого бизнеса выделяется до 6 часов. Помимо этого, в рамках программ «Модернизация и интеграция» осуществляется содействие привлечению финансирования, в особенности, в целях приобретения нового оборудования. В целом, опыт реализации данных программ оценивается как позитивный. Например, объем продаж производителей тортильи, которые приняли участие в тренингах, возрос на 31%, продолжительность обслуживания сократилась на 21%, всем компаниям-участникам удалось диверсифицировать свои продукты [21].

#### *Бразилия.*

В Бразилии концепция неформальности характеризуется очень сильной предрасположенностью к уклонению от уплаты налогов: фактически фирмы декларируют менее одной трети объема своих продаж. Такая ситуация наблюдается не только в малом бизнесе, поскольку эта пропорция приблизительно одинакова независимо от размера компании, включая те, где занято более 250 наемных работников.

Для борьбы с этим явлением федеральное правительство учредило в 1996 году программу SIMPLES, которая изначально была введена на экспериментальной основе и опционально для штатов и муниципалитетов. На фоне достигнутых успехов программа была расширена и дополнена в 2006 году законом, обязательным для исполнения во всех штатах и муниципалитетах Бразилии.

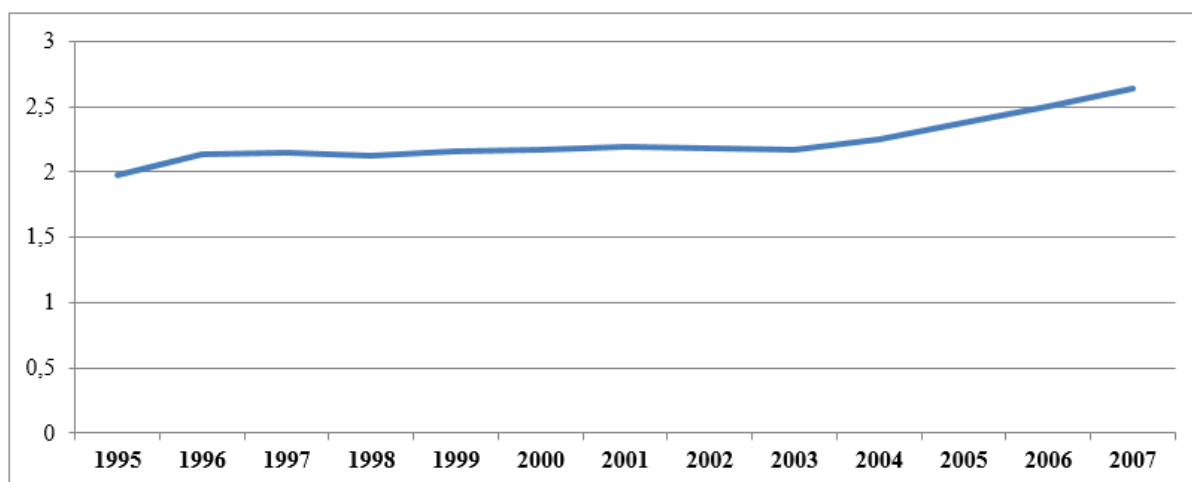
По названию программы можно предположить, что целью SIMPLES является упрощение процедур для компаний, чтобы обеспечить их формализацию. В частности, программа распространяется на компании, которые соответствуют определенным критериям годового объема оборота. Вышеуказанный закон требует от фирм соответствия

другим критериям в целях предотвращения потенциальных злоупотреблений, которые возможны в рамках подобной системы (такая система способствует тому, что фирмы занижают данные о своих продажах для получения от программы определенных выгод или рассредоточивают свою деятельность по нескольким мелким фирмам). Например, по закону президент (директор) фирмы не должен иметь долю в других компаниях. Закон также исключает из программы бразильские дочерние компании иностранных компаний и филиалы бразильских компаний. Кроме того, в программу не включен ряд отраслей. В частности, программа SIMPLES разрешает фирмам уплачивать одну ежемесячную пошлину, которая включает в себя восемь обязательных отчислений (сборов): (i) налог на прибыль предприятий; (ii) налог на промышленную продукцию; (iii) социальный взнос с ликвидной материальной выгоды; (iv) взносы в фонд социального страхования; (v) взносы работодателей в фонд социального страхования; (vi) налог, взимаемый властями штата; (vii) налог на транзакции, относящиеся к перемещению товаров, а также междуштатной и межобщинной транспортировкой услуг; (viii) налог на любой вид услуг.

Декларация заполняется на одном бланке, а размер номинальных налоговых ставок варьируется в зависимости от объема оборота. Правительство Бразилии также учредило синхронизируемый государственный реестр, благодаря чему компании регистрируются только один раз для всех административных органов и имеют единый идентификатор для всех проводимых операций. Регистрация и учет осуществляются на официальном вебсайте реестра.

Одновременно с этим правительство Бразилии усилило борьбу с мошенничеством как со стороны предприятий МСП, так и среди крупных предприятий формального частного сектора. Были приговорены к тюремным срокам руководителей некоторых компаний, обвиненных в налоговом мошенничестве. В Бразилии эти случаи получили широкую огласку в большей степени по инициативе властей, которые хотели предупредить население о рисках, которые могут возникнуть в случае доказанного мошенничества. За период с 2002 по 2006 год также удвоились суммы штрафов и налоговых корректировок, что означало значительное усиление контроля, а также существенно ужесточились санкции различных налоговых органов. В заключении необходимо отметить, что Закон 2006 года ввел еще такое новшество, как реализация программы руководящего комитета, в котором в равной пропорции представлены представители федеральной власти, штатов и муниципалитетов – три административных и налоговых уровня в Бразилии.

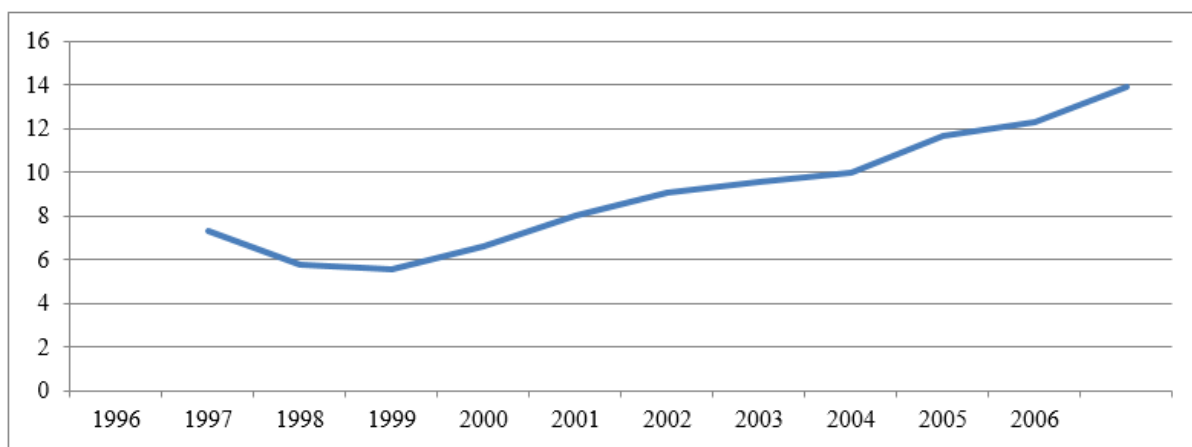
Программа SIMPLES в своей начальной (т.е. опциональной) фазе уже принесла значительные результаты.



Источник: [28]

Рисунок 1 – Рост численности зарегистрированных коммерческих предприятий в Бразилии за период с 1995 по 2007 гг., млн

Во-первых, увеличилось количество зарегистрированных компаний (см. диаграмму). Программа также способствовала существенному увеличению налоговых поступлений. За десять лет они почти удвоились и в 2006 году, т.е. до реализации программы на обязательной основе, составляли 3% от поступлений в федеральный бюджет. В государственный бюджет Бразилии поступают значительные суммы в виде налогов, взимаемых с многочисленных транснациональных корпораций, осуществляющих деятельность на территории этой страны. Кроме того, Бразилия имеет хорошо структурированное и производительное сельское хозяйство, организованное на базе крупных фермерских хозяйств (латифундий, самые крупные из которых по занимаемой площади могут сравниться с Бельгией), за счет которых генерируются значительные налоговые поступления. Чрезвычайно позитивен тот факт, что в опциональной фазе реализации программы SIMPLES удалось собрать достаточную сумму налоговых поступлений.



Источник: [28]

Рисунок 2 – Рост налоговых поступлений в Бразилии за период с 1996 по 2006 гг.

Наконец, данная программа также способствовала массовой формализации занятости; только за первые два года реализации программы количество рабочих мест в формальном секторе экономики увеличилось более чем на 500 тыс. В настоящее время на бразильских предприятиях МСБ занято около 6,4 млн человек, а их доля в формальной занятости составляет около 30%. В 1996 и 1998 годах на 45% увеличились налоговые поступления от доходов МСБ в форме заработной платы. Эти результаты связаны с одной из основных особенностей программы, которая заключается в том, что реализуемый синтетический налог включает в себя отчисления (работодателя и наемного работника) в фонд социального страхования, обязывая компании отчитываться о своих работниках.

Произошло усиление программы SIMPLES за счет «Болса фамилия» (Bolsa Familia) – второй важной программы, в которой государство принимает на себя обязательство по финансированию социального минимума для семей: медицинские расходы, образование и т.п. социально уязвимых семей большинства работников неформального сектора, тем самым освобождая от этого бремени микро-предприятия.

#### *Индия.*

В Индии редко используется термин «неформальный», особенно в официальной статистике; речь, скорее, идет о неорганизованном секторе экономики. По данным национальных счетов, доля неорганизованного сектора в ВВП составляет около 57% – это практически вся сельскохозяйственная деятельность. Около 80% несельскохозяйственных предприятий официально не зарегистрированы. Более того, доля неформального сектора в общей занятости Индии составляет предположительно 93%; его доля в занятости в несельскохозяйственном секторе составляет почти 2/3.

Большую роль в обеспечении людей работой (и, следовательно, социально-политической стабильности) в Индии играет сектор незарегистрированных компаний. К сожалению, здесь тоже есть проблемы: низкий уровень производительности, отсутствие инвестиций и доступа к кредитованию, низкая оплата труда и слабо защищенная занятость. До настоящего времени предпринимаемые в Индии попытки были в большей степени направлены на организацию, а не «формализацию» данного сектора. Индию традиционно приводят в качестве отрицательного примера в сфере налогообложения, при этом налоговая система страны считается одной из наиболее несоответствующих для развития бизнеса. Таким образом, по данным публикуемого Всемирным банком налогового рейтинга «Paying Taxes», Индия занимает 165-е место в списке из 181-й страны и является безнадёжным аутсайдером по уплате налогов в своем субрегионе.

При этом было предпринято множество инициатив, направленных на организацию данного сектора и улучшения условий труда как наемных работников, так и самих предпринимателей. По всей видимости, самой известной в мире инициативой является создание в 70-х годах Ассоциации самозанятых женщин (SEWA) [29]. Из торговой ассоциации, координирующей деятельность женщин в неформальном секторе и предоставляющей кредиты, SEWA со временем трансформировалась в реальный институт, который насчитывает более 400 тыс. женщин и представлен в нескольких странах. SEWA фактически является чем-то вроде федерации организаций и имеет множество «дочерних структур», созданных и организованных в соответствии с потребностями, которые они призваны удовлетворять. Соответственно, финансирование производственно-коммерческой деятельности женщин-предпринимателей осуществляет SEWA банк. Также были созданы различные организации для страхования жизни членов ассоциации, пенсионного страхования, оказания помощи молодым предприятиям, обеспечения грамотности и проведения учебных программ, и т.п. При этом эти организации (в том числе SEWA банк) являются самофинансируемыми обществами взаимного страхования.

В 2000 году SEWA учредила Центр по улучшению условий торговли (Trade Facilitation Centre (STFC)), задачей которого является оказание помощи женщинам по развитию продукции посредством консультаций в сфере маркетинга, менеджмента, стандартов качества и т.п. STFC также проводит рыночные исследования для выявления наиболее перспективных рынков для своих членов. Штаб-квартира Центра находится в Лондоне, а с 2003 года он обладает статусом компании, что дает ему возможность успешно решать задачи, поскольку данная инициатива очень прибыльна: за два первых

года существования STFC экспорт продукции вырос на 60%. Это яркий пример самоуправления в частном секторе, успех которого во многом зависит от заложенной в предпринимательские способности к инициативе и новаторству. Однако на фоне успеха SEWA усугубляются все имеющиеся в Индии недоработки.

### *Гана*

Наибольшую долю неформального сектора в Гане составляет сельское хозяйство, при этом в стране также есть очень важный городской неформальный сектор, включающий в себя различные виды деятельности (транспортное обслуживание, общественное питание, ремонт автомобилей, деревообрабатывающее производство и т.п.). За последние годы в Гане было проведено множество реформ для улучшения предпринимательской среды. Таким образом, по данным Всемирного банка в рамках опубликованного рейтинга «Doing Business», по качеству предпринимательской среды Гана занимает 87-е место в списке из 181-й страны, первое место среди западноафриканских стран и пятое место среди южноафриканских стран (после Южно-Африканской Республики, Ботсваны, Намибии и Кении).

Гана существенно улучшила условия для создания предпринимательства: стоимость открытия бизнеса в Гане составляет всего лишь 32% от среднемесячного дохода на душу населения, а, например, в Бенине этот показатель составляет 196%. Минимальный размер капитала для открытия бизнеса в Гане составляет всего лишь 16% от среднегодового национального дохода на душу населения, а в Бенине – 37%.

Хотя эти реформы не предназначены непосредственно для неформального сектора, они в большей мере способствуют формализации компании с момента ее создания. Гана была одной из первых стран, где в 80-х годах проводился эксперимент, который получил название «Группы, идентифицируемые для налогообложения (ГИН)» [30]. Данная система использует профессиональные ассоциации для формализации бизнеса и сбора налогов. Изначально она была внедрена в 1986 году в сфере транспортных услуг, а затем еще в пятнадцати сферах (парикмахерский бизнес, пошив готового платья, в том числе фармацевтика). Несмотря на то, что в 2003 году эту систему отменили в транспортной отрасли, она по-прежнему продолжает функционировать в ряде отраслей.

ГИН основана на доверии, которое доминирует в профессиональных организациях. Предприниматели неформального сектора часто предпочитают контактировать не с чиновниками, а со своими коллегами. Доверие также является следствием того, что ассоциации могут напрямую контактировать с предпринимателями, а к представителями административных органов (которые сами неохотно общаются с предпринимателями

неформального сектора) зачастую относятся с неодобрением. Процедуры формализации и сбора налогов реализуются в два этапа: (i) они регистрируют ассоциации компаний в компетентных органах. В то же время они обеспечивают сбор подоходного налога с предприятий: это налог, взимаемый в виде процентной доли от расчетных доходов; (ii) затем они передают в налоговые органы собранные налоги за вычетом процентов в счет уплаты комиссии за управление и, в частности, способствуют ведению честной игры со стороны ассоциаций.

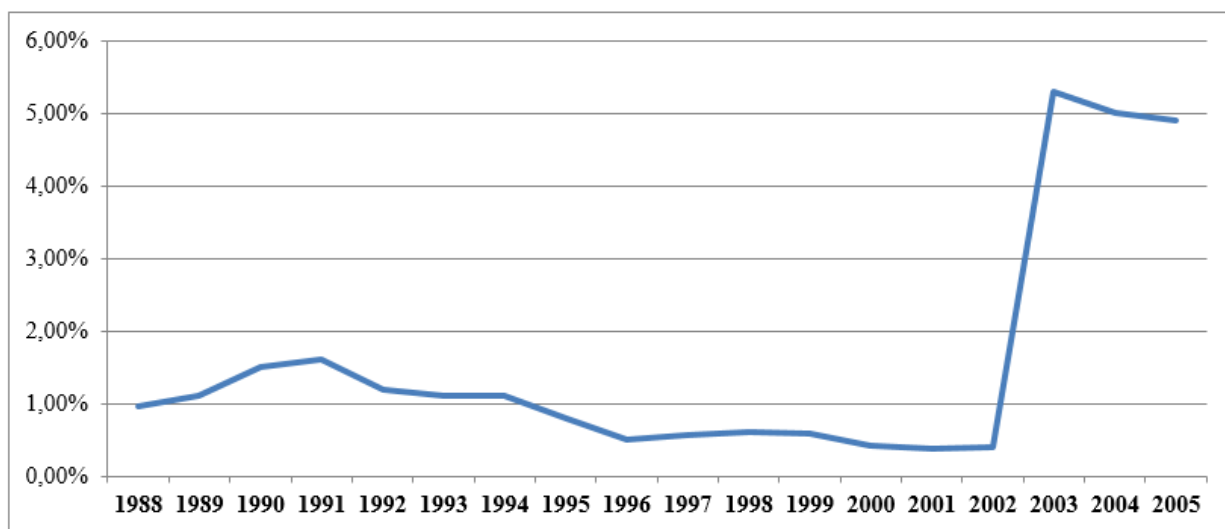
Преимущество такой системы в ее исключительной гибкости, поскольку она позволяет адаптировать формы налогов к характеристикам, присущим каждому конкретному виду бизнеса. Кроме того, она может обеспечить существенное сокращение расходов государства на сбор налогов. Наконец, даже если собираемые таким образом налоги могут и не впечатлять своими размерами, ГИН, тем не менее, позволяет создать культуру уплаты налогов и регистрировать деятельность, тем самым создавая условия для долгосрочных отношений между государством и фирмами; это было одним из основных обоснований проведения эксперимента в транспортной отрасли Ганы. ГИН позволила существенно повысить сумму собираемых налогов.

Однако у этой системы со временем появляются свои ограничения:

(i) изначально тесные связи между ГИН и главным профсоюзом транспортников (GPRTU), а также находящейся в то время у власти партии Rawlings; как только произошла смена власти, договор между ассоциацией и властью сразу же пошел на спад;

(ii) ассоциации очень оперативно собирали налоги, но государство получало намного меньше; такие перемены произошли в основном из-за дезорганизации налогового администрирования, неспособного надлежащим образом обеспечивать сбор налогов с этих ассоциаций;

(iii) суммы собираемых налогов были значительно меньше, чем ожидалось, на основании чего можно предположить, что сбором этих налогов занимались «недобросовестные» ассоциации и (или) кто-то из их сотрудников.



Источник: [30]

Рисунок 3 – Процентная доля ГИН в прямых налоговых поступлениях в Гане за период с 1987 по 2005 гг.

Последнее привело к тому, что налоговые органы упразднили ГИН в транспортной отрасли и заменили ее на систему тегов (меток, бирок), которые операторы покупают только через ассоциации. По-видимому, эта система чрезвычайно эффективна, поскольку в настоящее время доля неформального сектора в собираемых налоговой службой налогах составляет 5%. В настоящее время в ГИН значительно упрощена идентификация операторов. Прежде всего ГИН приучила операторов платить комиссию, тем самым повышая эффективность системы, которая пришла ей на смену. В 2005 году система меток/тегов распространилась также на многие коммерческие структуры (в том числе на кустарные предприятия).

В 2006 году в законе о государственном бюджете Ганы было предусмотрено внедрение системы «фиксированной ставки» в транспортной отрасли. Ставка включает в себя трехпроцентный (3%) сбор с оборота компаний неформального сектора вместо уплаты НДС, при этом они не обязаны заниматься процедурой исчисления и сбора действующего налога (в письменном виде и с соблюдением правил бухучета) в современном частном секторе.

\*\*\*

Основными тенденциями последних лет в сфере поддержки малых и средних предприятий в мире являются: диверсификация и усложнение программ поддержки, появление новых аспектов поддержки, например, социальных (включая инклюзивное предпринимательство) и экологических, ориентация на стимулирование инновационной деятельности малых и средних предприятий, попытки преодоления дискретности финансирования стартапов, попытки создания специализированных финансовых инструментов для малых и средних предприятий, которые составят конкуренцию банковскому финансированию. При этом каждая страна имеет свой особенный набор инструментов государственной поддержки малых и средних предприятий, состав которого определяется исторически сложившимися особенностями ведения бизнеса, национальными приоритетами и возможностями.

Многие страны, в том числе развивающиеся, активно разрабатывают и внедряют инновационные, нестандартные и адаптированные к конкретным условиям программы. В некоторых странах работают специализированные банки, которые осуществляют кредитование только малого и среднего бизнеса. Интересной является практика включения в программы государственной поддержки условия об их использовании только в случае, если компания не в состоянии привлечь средства ни из одного источника финансирования. Это снижает государственные расходы на стимулирование предпринимательской активности и создает возможности для сглаживания провалов в объемах инвестиций в периоды низкой деловой активности. Важную роль играют мероприятия, направленные на продвижение предпринимательства, в том числе, среди наиболее уязвимых групп населения. Популяризация предпринимательства осуществляется через предоставление предпринимателям возможностей передачи своего опыта с помощью средств массовой информации, публичных выступлений в школах, университетах, специализированных организациях, на конференциях, а также с помощью консультаций.

Передовые практики поощрения инновационной деятельности в малых и средних компаниях включают в себя отбор наиболее сильных и инновационных компаний для участия в программах, предоставляющих доступ к большим объемам государственного и частного финансирования и к интенсивному техническому содействию, а также поощрение сотрудничества малых и средних предприятий с ведущими научно-исследовательскими организациями, включая временное включение сотрудников малых и средних предприятий в деятельность научно-исследовательских организаций. Также в

некоторых странах государство софинансирует привлечение выпускников вузов, научных сотрудников и докторов наук к работе в бизнесе. Такая поддержка способствует трансферу технологий и ускорению инновационного развития малых и средних предприятий.

Все более популярными становятся меры поддержки микробизнеса, которые часто преследуют социальные цели, такие как продвижение социальной мобильности уязвимых групп населения и предоставление для них равных возможностей создания бизнеса. Помимо этого, такие программы позволяют повышать качество продукции микропредприятий, оптимизировать производственные процессы, внедрять инструменты маркетинга.

Исходя из проведенного анализа, для России могут быть рекомендованы следующие меры:

- Стимулирование местных коммерческих сетей. Перед тем как стимулировать поддержку кластеров в условиях относительно слабой институциональной среды, целесообразно выявить местные конкурентные преимущества в различных районах и регионах, и стимулировать ориентированные на рынок компании для укрепления сотрудничества с определенными поставщиками знаний. Это могут быть более специализированные службы или научно-исследовательские институты, которые оказывают поддержку коммерческой сети в реализации конкретных инкрементальных инноваций в свои производственные процессы или сервисы.

- Публикация информации о компаниях с успешно реализуемыми моделями, а также поддержка институтов, которые демонстрируют четкую ориентацию на рынки и предоставление услуг.

- Обучение культуре предпринимательства в профессионально-технических учреждениях и школах в целях стимулирования предпринимательских способностей с раннего возраста.

- Стимулирование комплексных подходов к обеспечению более доступного финансирования для предприятий. Залоговые программы и долгосрочные инвестиционные кредиты в сочетании с обучением базовым навыкам (например, бизнес-планирование, бухучет) и программами по оказанию консультативной помощи или коучингу обеспечивают возможность погашения кредитов.

- Стимулирование создания экспортных альянсов и участие в выставках. Несмотря на то, что во многих странах уже существуют механизмы поддержки коммерческих предприятий для участия в выставках (ярмарках), создание экспортных

альянсов уделяет особое внимание подготовке к такому участию, а также последующему анализу уроков, извлеченных из таких поездок, и процедур по установлению контактов.

- Модернизация физической инфраструктуры. В некоторых сообществах и регионах стимулирование модернизации физической инфраструктуры зачастую осуществляется без четкого анализа потребностей и приоритетов. Для малых предприятий можно перестроить уже существующую старую и неиспользуемую инфраструктуру (например, государственные заводы и фабрики во многих восточноевропейских странах) вместо строительства новых объектов коммерческой недвижимости для бизнеса или проектирования и строительства новых технопарков и инкубаторов.

- Программы по приведению в соответствие спроса и предложения услуг. Во многих случаях также необходимы консультации деловых групп для совместного выявления конкретных пробелов в знаниях и потребностей в сервисах.

- Стимулирование передачи технологий и знаний крупных компаний малым и средним. Во многих случаях реализация проектов по сотрудничеству между поставщиками и покупателями способствовала интенсификации процессов обучения и создания знаний. Во многих странах интенсификации процессов обучения способствовал анализ требований рынка и поддержка в совершенствовании, например, стандартов или проектировании продукции, а также применении более инновационных технологий и производственных процессов.

Одной из основных задач будущих стратегий развития МСП будет стимулирование местных, национальных и международных потоков обмена знаниями. Необходимо интегрировать малые и средние предприятия в местные и глобальные сети обмена знаниями и учебные альянсы.

## **Список использованных источников**

- 1 OECD (1997). Small Businesses, Job Creation and Growth: Facts, Obstacles and Best Practices. URL: <https://www.oecd.org/cfe/smes/2090740.pdf>.
- 2 OECD (2016). Financing SMEs and Entrepreneurs. An OECD Scoreboard. URL: [http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/industry-and-services/financing-smes-and-entrepreneurs-2016\\_fin\\_sme\\_ent-2016-en#page75](http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/industry-and-services/financing-smes-and-entrepreneurs-2016_fin_sme_ent-2016-en#page75).
- 3 Cologne Business School (2014). European Approaches to SME Support in Comparison to Practices in Developing Countries. URL: [http://www.cbs.de/fileadmin/cbs/pdf/Forschung/CBS\\_Working\\_Paper\\_Series/CBS\\_Workingpaper\\_2014\\_No1.pdf](http://www.cbs.de/fileadmin/cbs/pdf/Forschung/CBS_Working_Paper_Series/CBS_Workingpaper_2014_No1.pdf).
- 4 Report to the President on the National Export Initiative. The Export Promotion Cabinet's Plan for Doubling U.S. Exports in Five Years, 2010. URL: [https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/nei\\_report\\_091510\\_extended.pdf](https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/nei_report_091510_extended.pdf).
- 5 U.S. Trade Promotion Coordinating Committee (2012). 2012 National Export Strategy. URL: <http://trade.gov/publications/pdfs/nes2012.pdf>.
- 6 U.S. International Trade Administration (2016). U.S. Export Fact Sheet. URL: <http://trade.gov/press/press-releases/2016/export-factsheet-040516.pdf>.
- 7 British Business Bank. What we do. URL: <http://british-business-bank.co.uk/what-the-british-business-bank-does/>.
- 8 OECD (2015). The Missing Entrepreneurs. URL: <http://www.oecd.org/industry/the-missing-entrepreneurs-2015-9789264226418-en.htm>.
- 9 InnoChips (2011). Policies in support of high-growth innovative SMEs. URL: [http://innogrips.empirica.biz/fileadmin/innogrips/documents/01\\_policy%20briefs/ig\\_policybrief\\_2\\_high-growth\\_smes.pdf](http://innogrips.empirica.biz/fileadmin/innogrips/documents/01_policy%20briefs/ig_policybrief_2_high-growth_smes.pdf).
- 10 U.S. Government Accountability Office (2013). Global Manufacturing: Foreign Government Programs Differ in Some Key Respects From Those in the United States. URL: <http://www.gao.gov/assets/660/656239.pdf>.
- 11 Ezell S. (2012). Revitalizing U.S. Manufacturing. Issues in Science and Technology, Vol. XXVIII, Issue 2. URL: <http://issues.org/28-2/ezell-3/>.

- 12 ITIF (2011). International Benchmarking of Countries' Policies and Programs Supporting SME Manufacturers. URL: <http://www.itif.org/files/2011-sme-manufacturing-tech-programss-new.pdf>.
- 13 OECD (2016). Inclusive Business Creation: Good Practice Compendium. URL: <http://www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm>.
- 14 OECD. Innovation Vouchers. URL: <http://www.oecd.org/innovation/policyplatform/48135973.pdf>.
- 15 KfW (2015). SME Investment and Innovation: France, Germany, Italy and Spain. URL: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Studien-und-Materialien/SME-Investment-and-Innovation-October-2015.pdf>.
- 16 UNIDO (1997). The Italian SME Experience and Possible Lessons for Emerging Countries. URL: [https://www.unido.org/fileadmin/user\\_media/Services/PSD/Clusters\\_and\\_Networks/publications/the\\_italian\\_SME\\_experience\\_and\\_possible\\_LL.pdf](https://www.unido.org/fileadmin/user_media/Services/PSD/Clusters_and_Networks/publications/the_italian_SME_experience_and_possible_LL.pdf).
- 17 OECD (2014). OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship. URL: [http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/italy-key-issues-and-policies\\_9789264213951-en](http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/italy-key-issues-and-policies_9789264213951-en).
- 18 Moody's (2015). New debt market instruments begin to free up credit for SMEs and mid-caps. URL: [https://www.moodys.com/research/Moodys-New-debt-market-instruments-begin-to-free-up-credit--PR\\_335993](https://www.moodys.com/research/Moodys-New-debt-market-instruments-begin-to-free-up-credit--PR_335993).
- 19 OECD (2015). The Missing Entrepreneurs 2015. URL: <http://www.oecd.org/industry/the-missing-entrepreneurs-2015-9789264226418-en.htm>.
- 20 European Investment Bank (2016). Georgia: Neighborhood SME Financing. URL: [http://www.eib.org/attachments/efs/economic\\_report\\_neighbourhood\\_sme\\_financing\\_georgia\\_en.pdf](http://www.eib.org/attachments/efs/economic_report_neighbourhood_sme_financing_georgia_en.pdf).
- 21 OECD (2013). OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship. Mexico: Key Issues and Policies. URL: [http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/mexico-key-issues-and-policies\\_9789264187030-en](http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/mexico-key-issues-and-policies_9789264187030-en).

- 22 Eurostat. Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs). URL: [http://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/structural-business-statistics/sme?p\\_p\\_id=NavTreeportletprod\\_WAR\\_NavTreeportletprod\\_INSTANCE\\_vxlB58HY09rg&p\\_p\\_lifecycle=0&p\\_p\\_state=normal&p\\_p\\_mode=view&p\\_p\\_col\\_id=column-2&p\\_p\\_col\\_pos=1&p\\_p\\_col\\_count=4](http://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/structural-business-statistics/sme?p_p_id=NavTreeportletprod_WAR_NavTreeportletprod_INSTANCE_vxlB58HY09rg&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_pos=1&p_p_col_count=4).
- 23 OECD (2010). Assessment of Government Support Programmes for SMEs' and Entrepreneurs' Access to Finance in the Global Crisis. URL: [http://www.oecd.org/cfe/smes/Assessment\\_Government\\_Support\\_Programmes.pdf](http://www.oecd.org/cfe/smes/Assessment_Government_Support_Programmes.pdf).
- 24 Dalberg (2011). Report on Support to SMEs in Developing Countries through Financial Intermediaries. URL: [http://www.eib.org/attachments/dalberg\\_sme-briefing-paper.pdf](http://www.eib.org/attachments/dalberg_sme-briefing-paper.pdf).
- 25 OECD (2009). The Impact of the Global Crisis on SME and Entrepreneurship Financing and Policy Responses. URL: <http://www.oecd.org/industry/smes/43183090.pdf>.
- 26 Edinburg Group. Growing the Global Economy through SMEs. URL: [http://www.edinburgh-group.org/media/2776/edinburgh\\_group\\_research\\_-\\_growing\\_the\\_global\\_economy\\_through\\_smes.pdf](http://www.edinburgh-group.org/media/2776/edinburgh_group_research_-_growing_the_global_economy_through_smes.pdf).
- 27 Jean Pierre MOUKO La dynamique de l'économie informelle en Afrique subsaharienne: une étude empirique de la transition structurelle des micro-entreprises en République du Congo, PhD Thesis, UVSQ Versailles, 2015.
- 28 Tinoco E. Policies for the formalization of micro and small enterprises in Brazil. ILO. 2014. 28 p.
- 29 Rose K. Where women are leaders: The SEWA movement in India. – Zed books, 1992.
- 30 Ayee, J. R. A. (2007). “Building Tax Compliance through Reciprocity with Government”. Paper presented at the Foreign Investment Advisory Service (FIAS) of the World Bank Group of Regional Conference on the theme “Enterprise Formalization in Africa” held at the Alisa Hotel, Accra on January 10-11, 2007