

УДК 36:378:255

**ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЗЕРКАЛЕ СТАНОВЛЕНИЯ  
СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**FOREIGN EXPERIENCE OF DEVELOPMENT AND SUPPORT OF  
ENTREPRENEURSHIP IN THE MIRROR OF THE FORMATION OF  
MODERN ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION**

**Клещенко Юрий Александрович**

доктор экономических наук, генеральный директор.  
Общество с ограниченной ответственностью  
«Строительно-монтажное управление «Краснодар»  
(ООО «СМУ «Краснодар»)

**Лукашевич Андрей Юрьевич**

первый заместитель генерального директора.  
Общество с ограниченной ответственностью  
«Строительно-монтажное управление «Краснодар»  
(ООО «СМУ «Краснодар»)

**Аннотация.** В статье исследуется зарубежный опыт развития и поддержки предпринимательской деятельности в Российской Федерации. Авторами доказывается, что исследуемые направления строятся на основе современных экономических методах.

**Ключевые слова:** предпринимательская деятельность, экономика, зарубежный опыт.

**Kleschenko Yuri Aleksandrovich**

Doctor of economic Sciences,  
General Director.  
Limited liability company «Construction  
management «Krasnodar»  
LLC «SMU «Krasnodar»)

**Lukashevich Andrey Yurievich**

First deputy of General Director  
Limited liability company «Construction  
management «Krasnodar»  
LLC «SMU «Krasnodar»)

**Annotation.** In the article foreign experience of development and support of entrepreneurial activity in the Russian Federation. The author proves that the investigated areas are based on modern economic methods.

**Keywords:** entrepreneurship, economy, foreign experience.

Гарантом социальной стабильности и развития общества сегодня должно стать предпринимательство, которое, помимо экономической, обладает социальной функцией. Оно должно стать основным источником формирования среднего класса.

Предпринимательство существует и развивается в нашем обществе в различных условиях в многообразных формах. Дальнейшее развитие правовой рыночной экономики будет менять и формы предпринимательства [1].

Для того, чтобы выполнялась социальная функция предпринимательства, сам социально-демографический состав группы с предпринимательской мотивацией должен свидетельствовать о ее высоком социальном потенциале, способности и возможности для вертикальной мобильности. Кроме того, в предпринимательской мотивации должны присутствовать специфические для нее черты.

В настоящее время человеку трудно угнаться за временем, адаптироваться к стремительным социальным процессам, разобраться в беспорядочной борьбе интересов, жить в разламывающихся временных и только нарождающихся социальных структурах.

Радикальные внешние изменения неизбежно оборачиваются жесткой проверкой потенциала резервов личности. Именно от человека, от изменений в его функциональных социальных установках во многом зависит историческая направленность, социальный смысл переходного периода и его продолжительность.

Отношения человека к социальному миру – сложнейшая система, но в ней есть некоторые основные элементы. Один из них регулирует социальное взаимодействие людей, борьбу и согласование интересов, требований и ожиданий; здесь ведущую роль играют представления человека о социальной справедливости, критерии, которые он использует для нравственной оценки общества, распределения в нем благ. Другой определяет не

менее важную сферу – экономическое поведение человека, включение его в становящиеся экономические структуры. Эти структуры будут более многообразными, чем до сих пор (смешанная экономика, различные формы найма и собственности на средства производства и т.д.). Для успешного включения в эти отношения многим людям придется немало менять в своих мотивах и ценностях. Уже сложившиеся, устоявшиеся мотивационно-целостные структуры, будут и дальше регулировать поведение, но только в той степени, в какой они станут более открытыми и гибкими [3].

Однако все возрастающую значимость приобретают новые мотивы, прежде всего связанные с новыми отношениями собственности, управления, найма и распределения (условно их можно назвать «предпринимательскими»). Они связаны с конкретной исторической формой личного интереса – с «частным интересом», специфика которого проявляется там, где обнаруживается его принципиальное отличие от мотивации, личного интереса наемного работника. Третья наиболее важная для личности сфера – определение стратегии своей социальной жизни. Здесь саморегуляция поведения зависит от того, как человек оперирует объективным, физическим и субъективным переживаемым временем, стремясь к свободному выбору, избегая давления внешних обстоятельств, человек интенсивно и разнообразно использует многочисленные и во многом загадочные свойства времени – скажем, в зависимости от ситуации на различный срок планирует свою жизнь, по разному не только оценивает свое будущее, но и организует свои надежды на него, в различных дозах расходует свое терпение. В переходных структурах, где социальное бремя особенное – «разорванное» и вместе с тем очень динамичное – оно оказывает жесткое давление на людей. Поэтому активное «построение» своего времени становится необходимым фактором для успешного включения человека в переходные структуры, для сохранения свободы жизненного выбора в условиях особой «переходной» неопределенности.

В мотивах и социальных установках потенциальных предпринимателей обнаруживается существенная специфика. Чем выше уровень социальных притязаний человека, тем больше вероятность, что он стремится к предпринимательской деятельности. Чем выше доход от предпринимательской деятельности в современных условиях, тем чаще проявляется склонность к предпринимательской активности. Предпринимательство – это творческая экономическая деятельность, связанная с риском создания новых комбинаций и направленная на прибыльное удовлетворение спроса. Предпринимательство характеризуется как единство хозяйственного новаторства и экономической свободы, нацеленная на реализацию интересов предпринимателя посредством и благодаря реализации интересов потребителей. Выделяется творческий аспект предпринимательской деятельности, заключающийся в умении оценивать потенциальную прибыльность дела в сочетании со способностью наиболее выгодно использовать ресурсы. В таком понимании предпринимательство имеет много общего с творчеством, трактуемым как способность переводить дискретные элементы знаний в новые комбинации, ранее неизвестные.

Предпринимательство можно понимать и как особый вид деятельности, в основе которой лежит ряд условий и требований.

Во-первых, непременным условием и признанием предпринимательской деятельности является свобода в выборе направлений и методов деятельности, самостоятельность принятия решений. Во-вторых, предпринимательство предполагает ответственность за принимаемые решения, их последствия и связанный с этим риск. В-третьих, признаком предпринимательской деятельности является ориентация на достижение коммерческого успеха, получение прибыли, что связано как и предыдущие признаки, с рыночной структурой экономики [4].

Предпринимательская деятельность неразрывно связывается с объективными экономическими функциями и субъективными свойствами характера предпринимателя. Чтобы заметить возможность получения прибыли не рискуя осуществить новую комбинацию, предпринимателю необходим определенный набор личностных свойств.

В большинстве стран малый бизнес пользуется многочисленными льготами. Это и «налоговые каникулы», и инвестиционный кредит, и снижение ставок налогообложения, и предоставление налоговых льгот банкам, если они выделяют кредиты не-

большим фирмам по пониженным процентным ставкам, и др. Вместе с тем, многие экономисты оспаривают целесообразность предоставления льгот малым предприятиям. Так, во Франции получила распространение точка зрения, что не следует этим предприятиям искусственно создавать более выгодные условия по сравнению с крупными предприятиями. В нормальной конкретной борьбе в интересах всего общества должны выделяться наиболее эффективные предприятия, как по формам собственности или формам хозяйствования, так и по масштабам производства [7].

Так же, как и в России, западные банки зачастую не хотят выделять кредиты малому бизнесу. Свой отказ в предоставлении кредита начинающим предпринимателям при недостаточном объеме собственных средств они обычно мотивируют тем, что:

- риск невозврата при кредитовании начинающих бизнесменов велик, либо чреват длительной задолженностью;
- средства от реализации залога в виде складских запасов, станков и оборудования ниже той стоимости, по которой они приобретались, так что в случае банкротства нет возможности возместить выделенный кредит в полном объеме;
- в отличие от уже действующих предприятий, у начинающих нет возможности для самофинансирования;
- из представленного бизнес-плана не очевидны намерения потенциального заемщика.

Поэтому, чтобы дать возможность перспективным начинающим предпринимателям, не имеющим достаточных собственных средств, встать на ноги, на Западе практикуются различные формы взаимодействия государства и банков, ориентированных на поддержку малого бизнеса.

Особый интерес, думается, представляет опыт Испании, которая в исторически короткий срок перешла от жесткого политического централизма к демократическому управлению с предоставлением широких прав основным административно-территориальным единицам (автономным сообществам), от бюрократического регулирования и огосударствления ключевых отраслей экономики к динамичному развитию частного сектора на основе гарантированных законом принципов свободы предпринимательства. Многие авторитетные специалисты и политические деятели считают, что именно продуманная государственная политика в области малого бизнеса позволила Испании войти в пятерку наиболее развитых стран Западной Европы, сделала ее привлекательной для иностранных инвестиций, радикально изменила структуру экономики.

В системе исполнительных органов общественного уровня разработка и реализация политики в области государственной поддержки малого бизнеса возложена на Министерство промышленности и энергетики. Важнейшие задачи, входящие в компетенцию этого Министерства включают разработку и реализацию специальных программ (диагностика малых и средних предприятий, подготовка руководящих кадров, содействие кооперированию, адаптация к нормам и требованиям ЕС и т.д.), их координацию на национальном уровне и уровне ЕС, контроль за распределением и рациональным использованием бюджетных ассигнований и средств, поступающих по линии ЕС.

Ведущей государственной организацией, которая практически реализует политику в отношении малого бизнеса, является институт малых и средних промышленных предприятий. Институт представляет собой автономную организацию в системе Министерства промышленности и энергетики Испании с собственным бюджетом. Подведомственность IMPI Министерству объясняется тем, что государственная поддержка малого бизнеса в Испании имеет ярко выраженную отраслевую направленность и является элементом промышленной политики. При этом следует отметить, что в Испании отсутствует четкое законодательное понятие малого и среднего предприятия, а количественные и качественные критерии предприятий, являющихся объектом государственной поддержки, применяется при реализации тех или иных общеевропейских, национальных и региональных программ и проектов, ориентированных на определенные группы предприятий. В наиболее общем виде к средним предприятиям относятся фирмы с числом занятых не более 250 человек, а малыми считаются те предприятия, на которых занято менее 50 человек. В отдельных случаях используются стоимостные

показатели, характеризующие активы, оборот, объем продаж, имущество предприятий. Региональные и местные органы имеют право самостоятельно устанавливать специфические критерии отнесения предприятия к категории малых в рамках тех или иных программ государственной поддержки.

Основной источник финансирования деятельности института – средства государственного бюджета (в которых предусмотрена отдельная статья расходов). Кроме того, институт имеет определенные поступления от информационного обслуживания, издательской и инвестиционной деятельности (участие в капитале малых предприятий и объектов инфраструктуры по поддержке предпринимательства). IMPI также распоряжается частью средств, направленных международными финансовыми организациями на реализацию проектов поддержки малого бизнеса и в рамках ЕС.

О большом внимании в Испании к проблемам малого бизнеса говорит тот факт, что в 1994 г. бюджетные ассигнования на эти цели увеличились по сравнению с предыдущим годом на 40 % при общем сокращении бюджетных расходов страны, а совокупный бюджет IMPI превысил 2,5 млрд песет.

Основными направлениями деятельности института являются: информационное обеспечение малых и средних предприятий; финансовая поддержка малого бизнеса; содействие технологическому развитию производства и освоение новой продукции; стимулирование межфирменной кооперации и совместной деятельности предпринимательских структур.

В настоящее время основной формой финансовой поддержки IMPI становится не кредитование и субсидирование предприятий, а участие в капитале вновь создаваемых структур. Для этого IMPI реализует программу создания взаимных гарантий.

Общества взаимных гарантий представляют собой ассоциации МСП, объединяющие свои капиталы в целях предоставления гарантий банкам и иным финансовым институтам при получении кредитов, а также обеспечения более благоприятных условий для кредитования их участников. Членами общества взаимных гарантий наряду с МСП являются государственные институты, органы автономных сообществ, сберегательные банки, страховые учреждения, предпринимательские объединения, торгово-промышленные палаты.

Участие в обществах взаимных гарантий может быть временным. Для получения гарантии предприниматель должен приобрести акции общества взаимных гарантий на сумму пропорциональную размеру необходимого кредита, либо внести сумму, равную 5 % кредита. После окончания определенного договором срока гарантий (который, как правило, соответствует сроку возврата ссуды) малое предприятие может продавать обществу ранее приобретенные у него акции за вычетом комиссионных и забрать взнос, оплаченный в гарантийный фонд (за вычетом комиссионных) [9].

В настоящее время в Испании действует 25 обществ взаимных гарантий с совокупным капиталом в 15 млрд песет и гарантийным фондом в 10 млрд песет, участниками которых является более 40 тыс. МСП. До начала 90-х годов IMPI был одним из основных учредителей в этих обществах, но затем передал свою долю в их капитале автономным сообществам. Однако это не означает, что институт прекратил свое участие в рассматриваемой системе кредитных гарантий. На основе проведенных институтом исследований деятельности обществ взаимных гарантий была сформирована система перегарантирования с учетом государства (в лице IMPI). Она обеспечивает разделение риска, связанного с неплатежами МСП по кредитам, между обществами взаимных гарантий и государством, а также при необходимости предоставление на возвратной основе обществам взаимных гарантий финансовых средств для выплат по их обязательствам перед банком.

Об эффективности применяемой в Испании системы кредитных гарантий для МСП свидетельствует то, что участие государства в лице IMPI и автономных сообществ в размере 5,8 млрд песет дало возможность малому бизнесу получить около 40 тыс. кредитов на общую сумму более 170 млрд песет. Эти инвестиции позволили малым предприятиям создать или сохранить 187 тыс. рабочих мест, во многих случаях – без предоставления гарантий. Эти кредиты вообще не могли быть получены. Косвен-

ный эффект заключается в постепенном выравнивании условий кредитования МСП, повышении уровня управления финансами в малых формах, уменьшении роли такого негативного фактора, как нежелание предпринимателя обращаться за банковскими кредитами из-за боязни потерять в случае неудачи все свое имущество [2].

Государственная политика в отношении малого бизнеса в Италии имеет селективный характер, поддерживает лишь отдельные направления и разбивается как бы на два уровня – централизованный и региональный. На первом уровне государственная финансовая помощь инновационным предприятиям оказывается специальным фондом, управляемым специализированным государственным кредитным учреждением «ИНСТИТУТО МОКИЛЬАРЕ» («ИМИ»).

Сфера деятельности фонда «ИМИ» – содействие научным исследованиям, а также процессам нововведения. Помимо традиционных видов финансирования (льготное кредитование, субсидирование исследований с «повышенным риском некупаемости», участие в капитале предприятия) фонд «ИМИ» субсидирует деятельность по передаче малому бизнесу новых технологий. В последние годы фонд значительно расширил содействие научным исследованиям прикладного характера, что особенно важно, стал применять более гибкие формы предоставления финансовой помощи. Так, мелким и средним предприятиям он выдает субсидии, составляющие до 50 % затрат по проекту на проведение прикладных исследований. В этом же объеме субсидируется деятельность по продаже малому бизнесу новейших технологий.

Фонду предоставлена возможность заключать с предприятиями контракты на исследования, связанные с разработкой новейших технологий, необходимых для промышленного внедрения. Результаты исследований по этим контрактам становятся, как правило, собственностью государства.

Порядок предоставления финансовой помощи осуществляется примерно по следующей схеме: предприятие направляет заявку в Технический совет, который рассматривает новизну проекта, возможности предприятия по его реализации, оценивает его эффективность (научно-техническую, экономическую) и лишь потом дает рекомендации по форме финансирования. Затем заявка рассматривается фондом «ИМИ». Окончательное решение с учетом заключений Техсовета и фонда «ИМИ» принимает министерство научных исследований. Только после этого фонд «ИМИ» заключает контракт с предприятием и начинает финансировать проект. Прохождение запросов предприятий занимает в общей сложности примерно год.

В этом направлении активно работает фонд технологических нововведений, осуществляющих финансирование наиболее дорогостоящих этапов: доработка проектов, освоение технологии, изготовление опытных образцов. Фонд подчинен Министерству промышленности, ремесел и торговли, которое полностью распоряжается его средствами. Министерство выявляет соответствие проектов установленным требованиям, вносит решения относительно их научной новизны, определяет вид финансирования и после согласования с Государственным комитетом экономического программирования /ГКЭН/ заключает контракт с предприятием. При решении всех этих вопросов Министерство опирается на помощь Технического Совета.

Фонд технических нововведений имеет право выдавать льготные кредиты сроком на 15 лет. Объем кредитования при этом не должен превышать 80 % стоимости проекта. Из этой суммы кредита 80 % выделяются в течение всего срока реализации программы и оставшиеся 20 % – на ее завершающей стадии. Причем первые пять лет предприятие выплачивает только проценты по кредитам на льготной ставке, а в следующие десять лет выплачивается и вся сумма кредита.

Предприятие имеет право отказаться от половины объема льготных субсидий, чтобы сэкономить средства для пополнения своего основного капитала. В таком случае оно может получить государственные средства сразу, а не по частям. Однако использовать указанные средства предприятие может только по назначению. Подобная форма особенно важна для малых и средних предприятий, имеющих большую потребность в «стартовом» капитале. Такие предприятия предпочитают получить сумму государственной субсидии сразу, оформив ее в виде льготного кредита.

Развитие инновационной деятельности малых и средних предприятий Италии стимулирует ГКЭН, выбравший пять приоритетных секторов: автомобилестроение, электронная промышленность, металлургия, авиастроение и химическая промышленность. Благодаря модернизации предприятий этих отраслей с каждым годом уменьшается зависимость Италии от других стран в обеспечении необходимыми компонентами.

На втором региональном уровне поддержка предпринимательства целиком возлагается на местные органы власти. Их задача заключается в том, чтобы придать раскрытию предпринимательского сектора региональной экономики комплексный характер, интегрировать с другими компонентами из социально-экономической сферы.

В большинстве случаев местные власти не располагают достаточными финансовыми средствами для самостоятельной реализации своих программ. Они ориентируются на средства из центрального бюджета, выделенные правительством для обеспечения поддержки малого бизнеса в регионах. В этих целях в Италии учреждены программы финансирования системы переобучения и повышения квалификации мелких и средних фирм /ФОРМЭЗ/, организации технической экспертизы в области маркетинга /ИАСМ/ и др.

Региональные органы власти достаточно самостоятельны в реализации этих программ. Используя полученные по этим каналам средства, они организуют региональные агентства, в управлении которыми принимают участие также коммунальные органы власти. Наиболее удачным примером работы институтов данного типа является региональное агентство ЭМИЛИИ-РОМАНЬИ /СИТЭР/, организованное еще в 1980 г. В его задачу входит обеспечение технологических и маркетинговых услуг мелким и средним фирмам промышленных округов, специализирующихся на производстве материалов легкой промышленности [3].

В других провинциях Италии организуются многопрофильные агентства, которые обеспечивают более широкий спектр услуг для малого бизнеса в различных отраслях промышленности и сервисного обслуживания. Например, в Ломбардии был создан региональный центр СЕСТЭК, основной задачей которого является диффузия технологических инноваций среди мелких и средних фирм, независимо от их специализации. Помимо предоставления информационных услуг и организации курсов повышения квалификации персонала, он финансирует инновационные проекты клиентов, выполняет посреднические функции при создании научно-исследовательских консорциумов, оказывает консультации и практическую помощь в сфере венчурного финансирования. Для реализации этой помощи была принята специальная программа по стимулированию деятельности частных компаний, занимающихся предоставлением рискованного капитала. Согласно инициативе местных властей, венчурные фонды могут рассчитывать на значительные кредитные и налоговые льготы при условии, что не менее 30 % их капитала будет идти на финансирование начинающих предпринимателей. При этом под их контроль должно попадать не более половины уставного капитала фирмы-реципиента, и после окончания цикла финансирования она должна просуществовать не менее трех лет. В целом, как показала практика, рискованное финансирование является весьма эффективным средством разделения ответственности между партнерами по предпринимательским сетям.

В последнее время широкое распространение получила практика создания смешанных консорциумов, где на разных правах участвуют как государственные институты (региональные и местные органы власти, университеты, государственные предприятия), так и частный капитал (банки, страховые общества, промышленные компании и т.д.). В данной структуре государство выполняет функцию лишь одного из партнеров, внося в консорциум свою долю капитала и обеспечения юридических гарантий его существования. При этом основной объект, на который направлена деятельность консорциума, – мелкие и средние фирмы – может участвовать в его работе, однако существенного влияния на принятие решений не оказывает [6].

В Италии подобные структуры были учреждены в ряде южных провинций (Калабрия, Кампанья). Все они были ориентированы на исследования в области новейших информационных технологий. При этом особый акцент делается на анализе возможностей их применения для развития производственной кооперации между фирмами различных размеров.

Наиболее крупный смешанный консорциум (банки – государство) в Италии, ориентированный на улучшение технологического оснащения малого бизнеса, был создан для реализации проекта, разработанного в рамках программы ЕС «Спринт», в промышленном округе Ирато (провинция Тоскана). В консорциум для осуществления проекта помимо местных банков также входили муниципалитет Ирато, ассоциация местных предпринимателей, государственный совет по развитию энергетики и региональная телекоммуникационная компания «СТЭТ». Основной целью проекта было создание территориальной интегрированной телекоммуникационной сети, объединяющей всех местных производителей в единую производственную и информационную систему.

Третьим типом организаций, обеспечивающих поддержку малому бизнесу, являются частные консорциумы, которые совместно создают мелкие и средние фирмы для удовлетворения коллективных нужд и развития производственной и технологической кооперации между ними. В этом случае основной характер деятельности определяют сами учредители, выступающие одновременно как клиенты консорциума. Как правило, частные консорциумы формируют небольшие группы мелких и средних фирм, организованные по принципу промышленных округов. Активную помощь при этом им оказывают коммунальные органы власти и ассоциации предпринимателей, участие которых ограничивается финансовым содействием при помощи местных кредитных институтов. Подобные консорциумы служат действенным инструментом технологической адаптации промышленных округов к новым экономическим условиям. Восстановление экономики Федеративной Республики Германия после второй мировой войны получило решающий импульс благодаря Плану Маршалла.

С февраля 1990 г. на цели, связанные с реконструкцией хозяйства, бывший ГДР, стали активно использоваться уже апробированные ПЕВ-кредиты. Средства на них были частично предоставлены из федеральной казны, частично из средств фонда ПЕВ. Только в 1993 г. ПЕВ-кредиты предоставлены малым и средним предприятиям на сумму 14 млрд марок, причем 10 млрд из них пошли на поддержку предпринимательства в девяти «новых» федеральных землях и 4 млрд в «старых».

Рассматриваемые программы поддержки предпринимательства, реализуемые «Аусглияхсбанком», сыграли большую роль в трудные для «новых» федеральных земель годы национального объединения и являют собой образец успешной государственной политики, осуществляемой методами кредитно-финансового стимулирования экономической самостоятельности трудоспособного населения на территории бывшей ГДР.

В Нидерландах к разряду малых и средних предприятий относятся предприятия с числом занятых до ста человек. Они обеспечивают порядка 60 % рабочих мест в голландской экономике. Это выше среднего уровня ЕС, который составляет 55 %.

Доля МСП в разных секторах голландской экономики различна. Малые и средние предприятия преобладают в сферах услуг в таких секторах, как гостиничный и ресторанный бизнес, где на них приходится 96 % от общей численности работающих; в секторе автосервиса и других ремонтных работ – 88 %. В то же время, в промышленном производстве и транспорте МСП соответственно обеспечивают 39 и 52 % занятости.

Своеобразная структура занятости в таких сферах, как розничная торговля, банки и финансы, страховые, различные другие услуги в сфере бизнеса. Наибольшая часть работающих занята на крупных и малых предприятиях, в то время, как число средних невелико.

17 % от общего объема производства МСП идет на экспорт, главным образом это продукция производственного сектора, а также услуги транспортных фирм.

Малые и средние предприятия вкладывают значительные средства в наращивание производственных мощностей. Более половины всех инвестиций полностью или частично имеют целью расширение бизнеса, в том числе 45 % инвестируемых средств направляются непосредственно на закупки техники и оборудования.

Несмотря на снижение уровня объема производства в процессе экономической депрессии начала 90-х годов, число малых и средних предприятий в Голландии продолжало расти.

Надо отметить, что многие деловые начинания оказываются недолговечными. Статистические исследования показывают, что 25 % вновь создаваемых фирм не доживают и до двух лет. В течение третьего года прекращают существование еще 34 %

новых фирм, а вот в последующие 1,5 года – лишь 10 %. Главными причинами прекращения деятельности малых и средних предприятий являются обстоятельства рыночного (44 %) и финансового (22 %) характера.

В Нидерландах действует целая система национальных программ по стимулированию новых инвестиций. Они в основном направлены на поддержку проектов в области высоких технологий, энергетики, защиты окружающей среды, повышения занятости и совершенствования профессионального обучения. Программа поддержки инновационной активности предусматривает в основном оказание содействия малым предприятиям, которые могут получать дотации в 65 % от расходов на работы, проведенные в их интересах исследовательскими институтами. Непременным условием получения дотаций является то, что поддерживаемые таким путем исследовательские работы должны быть новыми для компании, а их результаты ориентированы на голландский рынок [1].

Для привлечения капитала и развития бизнеса в экономически более слабых районах Нидерландов создана система так называемых инвестиционных премий (грантов), предоставляемых компаниям, которые организуют там свою деятельность.

Инвестиционные премии, как правило, предоставляются по следующим трем категориям проектов:

Создание промышленной компании, опытного завода или лаборатории, компании в сфере услуг, или туристического агентства (при этом компания по оказанию услуг и туристическое агентство по масштабам своей деятельности должны выходить за региональные рамки).

Проекты развития вышеуказанных типов предприятий, предусматривающие не менее чем 20-процентный прирост производственных мощностей или числа занятых.

Структурные проекты, вносящие существенные изменения в производственную программу.

Для проектов первого и третьего типа инвестиционная премия может достигать 25 % от суммы затрат на строительство производственных зданий и другую недвижимость (без земли). По проектам второго типа, направленным на развитие деятельности уже существующих предприятий, могут быть предоставлены гранты такого же размера, но при условии, что предусмотренное проектом расширение будет достигнуто в течение не более пяти лет. Для других проектов развития грант может составлять 10 %.

Сценарии либеральных рыночных реформ в большинстве постсоциалистических стран развернулись по «шоковому» варианту, особенно в Польше.

В Польской экономике развитие эффективного частного сектора, основу которого составляют малые и средние предприятия, стало одним из важнейших элементов хозяйственной политики, проводимой правительством сначала в рамках «плана Бальцеровича», а затем и в ходе начавшихся структурных преобразований. Правительство Польши в первую очередь сосредоточило усилия на создание благоприятных стартовых условий для малого предпринимательства: предоставление льготных кредитов и дотаций, информации о конъюнктуре предпринимателей и т.д. Особое место в поддержке предпринимательства отводится первой налоговой системе. Подготовлены соответствующие законодательные основы, отлаживается действие этой системы на практике. Происходящие изменения оцениваются как объективно необходимые и прогрессивные, их называют даже «налоговой революцией», подчеркивая тем самым радикальность налоговых перемен и значимость для развития новых экономических и финансовых отношений.

Экономическая стратегия польского правительства основана, как известно, на принципе ограничения регулирующей роли государства в экономической жизни и максимального освобождения рыночных механизмов. В этой стратегии находится активно пропагандируемая идея сокращения государственных расходов и тесно связанная реформа налоговой системы. Наиболее важные принципы ее организации заключаются в следующем:

- обеспечить сбалансированность оборота финансовых средств на условиях центрального бюджета, местных бюджетов, субъектов хозяйства и населения;
- уменьшить налоговые льготы, унифицировать ставки, стимулировать рост доходов и имущества как основных компонентов базы налогообложения. Одну и ту же

сумму доходов бюджета лучше обеспечить с помощью низких ставок и широкой базы налогообложения, чем за счет высоких ставок и узкой базы;

– снизить ставки налогов на доходы и имущество субъектов хозяйства. Соответствующее снижение доходов бюджета компенсируется ростом доходов по другим налогам (налога с физических лиц, налога на добавленную стоимость, акцизов /этим собственно и стимулируется предпринимательская система и активность при одновременном упрощении в целом налоговых отношений/);

– постепенно приблизиться к системе налогообложения и платежей, действующей в ЕС.

Польское правительство выдвинуло на первый этап необходимость стимулирования побудительных мотивов к труду, сбережениям и производственным инвестициям. Снижение индивидуальных налоговых ставок, позволяющее налогоплательщикам оставлять в своем распоряжении большую, чем прежде, часть дохода, действительно вызвало рост предпринимательских структур и соответственное увеличение доходов и сбережений населения. Налоговая политика в итоге явилась одним из важнейших факторов активного развития предпринимательства в Польше.

Наряду с поддержкой частного сектора польской экономики правительство ужесточило налоговые санкции к государственным предприятиям.

Налоговая система в Польше является, наряду с рыночными механизмами, одним из основных регуляторов народного хозяйства. Создавая благоприятные условия для частного сектора и, в то же время, препятствуя развитию негативных явлений в экономике, налогообложение выполняет двойную роль экономического «кнута» и «пряника», стимулирует рост предприятий малого бизнеса и содействует проведению структурно-качественных преобразований государственных предприятий, способствует установлению оптимальных пропорций между ними.

Таким образом, рассмотренные в данной статье схожие с Россией стартовые условия перехода экономического развития страны от жесткого регулирования к рыночным механизмам воздействия на экономику, наиболее полезным представляется, как было сказано испанский опыт в поддержку малого и среднего предпринимательства, которое в общем объеме производства товаров и услуг составляет от 60 до 80 % (в зависимости от региона Испании). Наиболее адаптированным к российским условиям можно считать опыт по созданию и внедрению в отдельных городах и провинциях Испании так называемых Стратегических планов развития, которые разрабатываются испанскими специализированными фирмами и учитывают все специфические особенности того или иного региона, включая уровень экономического развития, специализацию промышленного и сельскохозяйственного развития, исторические и культурные особенности, и т.д. [4].

Одним из основных элементов Стратегического планирования является создание условий для развития малого бизнеса. При этом данная проблема решается не как отдельно взятая, а в тесней связке с другими экономическими и социальными вопросами, решаемыми в регионе, что позволяет более эффективно поддерживать и развивать малое предпринимательство. Данный вид планирования был впервые использован для экономического и социального развития г. Барселона и получил признание на уровне ЕЭС, что позволило привлечь для их реализации не только внутренние финансовые возможности, но и финансовые возможности европейских специализированных фондов.

Подводя итоги можно сказать что, испанский опыт планирования развития регионов, получивший международное признание, может быть использован и в России.

### Литература:

1. Дуброва Т.А. Прогнозирование социально-экономических процессов. Университетская серия / Т.А. Дуброва. – М. : Маркет ДС, 2010.
2. Кудров В.М. Мировая экономика: социально-экономические модели развития / В.М. Кудров. – М. : Магистр, 2009.
3. Кузнецова О.В. Региональная политика России: 20 лет реформ и новые возможности / О.В.Кузнецова. – М. : ЛИБРОКОМ, 2015.

4. Региональная экономика. Серия: Золотой фонд российских учебников / под ред. Т.Г. Морозовой. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010.
5. Полтарыхин А.Л. Региональная экономика / А.Л. Полтарыхин. – М. : Альфа-М: Инфра-М, 2014.
6. Попов Р.А. Региональное управление и территориальное планирование / Р.А. Попов. – М. : ИНФРА-М, 2015.
7. Симагин В.Г. Федеральные округа России. Региональная экономика / В.Г. Симагин, Ю.А. Глушкова. – М. : КноРус, 2011.
8. Сухарев О.С. Экономическая политика и развитие промышленности / О.С. Сухарев. – М. : Финансы и статистика, 2011г.
9. Кузнецова О.В. Экономическое развитие регионов: Теоретические и практические аспекты государственного регулирования / О.В. Кузнецова. – М. : ЛИБРОКОМ, 2009.
10. Тарасенко О.А. Предпринимательская деятельность субъектов банковской системы России / О.А. Тарасенко. – М. : ПРОСПЕКТ, 2015.
11. Фоломьев А.Н. Экономический потенциал России: развитие и эффективное использование / А.Н. Фоломьев. – М. : РАГС, 2010.
12. Шимко П.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения / П.Д. Шимко. – М. : Юрайт, 2015.

### **References:**

1. Dubrova T.A. Forecasting of social and economic processes. University series / T.A. Dubrova. – М. : Market, 2010.
2. Kudrov V.M. World economy: social and economic models of development / V.M. Kudrov. – М. : Master, 2009.
3. Kuznetsova O.V. Regional policy of Russia: 20 years of reforms and new opportunities / O.V. Kuznetsova. – М. : LIBROKOM, 2015.
4. Regional economy. Series: Gold fund of the Russian textbooks / under the editorship of T.G. Morozova. – М. : UNITY-DANA, 2010.
5. Poltarykhin A.L. Regional economy / A.L. Poltarykhin. – М. : Alpha M : Infra-M, 2014.
6. Popov R.A. Regional government and territorial planning / R.A. Popov. – М. : INFRA-M, 2015.
7. Simagin V.G. Federal districts of Russia. Regional economy / V.G. Simagin, Yu.A. Glushkova. – М. : Knorus, 2011.
8. Sukharev O.S. Economic policy and development of the industry / O.S. Sukharev. – М. : Finance and statistics, 2011.
9. Kuznetsova O.V. Economic development of regions: Theoretical and practical aspects of state regulation / O.V. Kuznetsova. – М. : LIBROKOM, 2009.
10. Tarasenko O.A. Business activity of subjects of a banking system of Russia / O.A. Tarasenko. – М. : PROSPECTUS, 2015.
11. Folomyev A.N. Ekonomicheskyy capacity of Russia: development and effective use / A.N. Folomyev. – М. : RAGS, 2010.
12. Shimko P.D. World economy and international economic relations / P.D. Shimko. – М. : Yurayt, 2015.