

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

*Людмила Геннадьевна Руденко, канд. экон. наук, доц.,
декан факультета экономики и финансов,
e-mail: mila.k07@mail.ru,*

*Мария Александровна Морозова, магистрант
кафедры экономики городского хозяйства и сферы обслуживания,
e-mail: mariya.rybina@mail.ru,
Московский университет им. С.Ю. Витте,
http://muiv.ru*

В данном исследовании анализируется мировой опыт реализации мер государственной поддержки, направленный на стимулирование предпринимательской деятельности и рассматриваются наиболее востребованные механизмы поддержки малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, государственная поддержка, государственная политика, налоговое стимулирование, субсидирование, таможенно-тарифное регулирование, государственные закупки, стандартизация.



Л.Г. Руденко

Предпринимательство – это особый вид экономической активности (целесообразной деятельности, направленной на извлечение прибыли), которая основана на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее [1]. Огромный потенциал, заложенный в предпринимательстве, позволяет рассматривать его как фактор производства наряду с материальными, финансовыми и человеческими ресурсами.

Структура современной мировой экономики характеризуется сочетанием крупных и мелких форм производства и, соответственно, большого и малого бизнеса во всех сферах хозяйствования, в том числе во внешнеэкономических связях.

Основная задача политики в области государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, заключается в придании ему инвестиционной направленности [3,7].

Можно выделить пять основных направлений государственной политики поддержки малого и среднего предпринимательства, используемых как развитыми, так и развивающимися странами: налоговое стимулирование, государственные закупки, таможенно-тарифное регулирование, государственное субсидирование и стандартизация.

Одни и те же инструменты могут использоваться государствами для достижения различных целей и в зависимости от ситуации в отрасли, в которой они применяются, те или иные механизмы могут производить различный эффект. Например, в сегментах с невысокой долей импорта налоговые льготы или субсидирование могут применяться как для наращивания объемов внутреннего производства и способствовать выходу компаний на экспортные рынки, так и для модернизации предприятий с целью поддержания уровня конкурентоспособности. Импорт при этом сохранится на стабильном невысоком уровне, объясняющимся логистическими соображениями, предпочтениями отдельных потребителей, сложившимися технологическими



М.А. Морозова

зависимостями и т.д. В импортозависимых секторах тот же инструмент позволит не поддержать, а повысить конкурентоспособность предприятий и, как следствие, станет механизмом стимулирования импортозамещения [6,10].

Цели государственной политики поддержки малого и среднего предпринимательства, делят на экономические и социальные (рисунок 1).

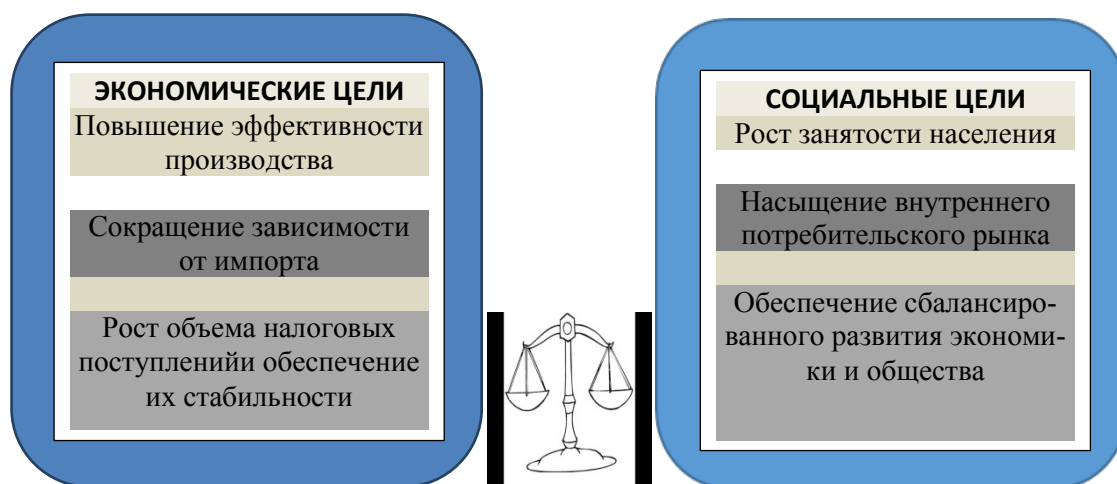


Рисунок 1. Цели государственной поддержки предпринимательства

Налоговое стимулирование. Развитые зарубежные страны активно применяют механизм налоговых льгот для стимулирования развития малого и среднего предпринимательства, особенно в части инновационной активности. Например, в Швеции освобождены от налогообложения суммы в размере 10 % от затрат фирмы на исследовательские работы в текущем году по сравнению с уровнем прошлого года. Во Франции и Германии могут быть списаны текущие расходы по исследованиям и разработкам. Налоговый исследовательский кредит применяется в таких странах как Великобритания, Бельгия, Дания, Австралия, Австрия, Венгрия, Испания, Португалия, Канада, Франция, Норвегия, США, Япония, Мексика и Южная Корея. Испания, Великобритания, Германия и Швеция для стимулирования инновационной деятельности используют косвенные налоги. В этих государствах предусматривается возможность применения дифференцированных ставок НДС по товарам инновационного назначения.

Наиболее перспективным видом налогового стимулирования многие исследователи и компании называют снижение ставки налога на материальную выгоду от продажи акций (формирования или увеличения капитала за счет эмиссии акций). Опыт ее применения в США имеет особую важность данного налогового инструментария в стимулировании венчурного капитала и небольшой размер сектора венчурных фирм [2].

Правительство Китайской народной Республики оказывает неадресное субсидирование сельскому хозяйству путем поддержки зернового производства, развития промышленности по переработке сельхозпродукции и несельскохозяйственных производств, проведения реформы налогов и денежных сборов на селе. За исключением налога на листовую табак, планируется отмена всех налогов на специфическую сельхозпродукцию, что позволит уменьшить ежегодное налоговое бремя крестьян на 478 млн долл. США [4].

В зонах развития и освоения высоких технологий установлен льготный налоговый режим. Например, в Харбине предприятия на три года, начиная с даты аккредитации, полностью освобождаются от уплаты налога на добавленную стоимость, а

последующие три года уплачивают его с 50 %-ной скидкой, то есть в размере 8,5 %. От уплаты пошлин освобожден импорт приборов и оборудования для разработчиков технологий.

К основным механизмам налогового стимулирования, используемым в международной практике относят: зачет суммы капитальных вложений в уменьшение суммы налога на прибыль, налоговые каникулы по налогу на прибыль и налогу на имущество новых промышленных предприятий, ускоренная амортизация высокотехнологичного оборудования и оборудования национального производства, пониженные ставки страховых взносов (таблица 1).

Таблица 1

Основные механизмы налогового стимулирования

	Япония	Южная Корея	Китай	Венгрия	Канада	Бразилия
Зачет суммы капитальных вложений в уменьшение суммы налога на прибыль	+	+	+	+	+	
Налоговые каникулы по налогу на прибыль и налогу на имущество новых промышленных предприятий		+	+			
Ускоренная амортизация высокотехнологичного оборудования			+			
Ускоренная амортизация оборудования национального производства						+
Пониженные ставки страховых взносов			+			+

В ряде случаев госзакупки могут стать действенным инструментом развития малого и среднего предпринимательства. Учитывая тот факт, что рынок государственных закупок во многих странах составляет значительную часть ВВП, возможность местных компаний получать доступ к государственным заказам на приоритетных условиях, обеспечивает отечественных производителей долгосрочными контрактами, которые позволяют расширять производство, применять современные мировые технологии, увеличивать количество рабочих мест и т.д. Поэтому рынок закупок для государственных (муниципальных) нужд в подавляющем большинстве мировых стран становится ареной протекционистской политики. Основным аргументом таких стран является убеждение, что деньги налогоплательщиков должны быть направлены на поддержку отечественного предпринимательства. В таблице 2 представлены подходы к государственным закупкам продукции отрасли легкой промышленности (военное обмундирование) в различных странах.

Таблица 2

Политика различных стран в вопросах закупки форменного обмундирования

Страна	Ведомственный протекционизм	Комментарий
Страны блока НАТО	Присутствует	Политика НАТО в закупках военной формы накладывает дополнительные ограничения на закупку форменной одежды, которая не может быть куплена/произведена в странах, которые: <ul style="list-style-type: none"> • попали под официальное эмбарго НАТО; • пренебрегли международными конвенциями • находятся под контролем коммунистов

		При обосновании необходимости страна может заказать изготовление формы у конкретного производителя
США	Присутствует	<ul style="list-style-type: none"> • В сводной кодификации американского законодательства предусмотрено требование покупки товаров для военных нужд, полностью произведенных в стране • 100 % парадной и полевой формы произведено внутри страны из американских тканей
Китай	Присутствует	<ul style="list-style-type: none"> • Обмундирование изготавливается на отечественных предприятиях • Есть стандартная форма, определенная для каждого рода • Заказы распределяются по основным фабрикам
Великобритания	Отсутствует	<ul style="list-style-type: none"> • Только 6% армейской униформы шьется в стране • На 45,5 млн фунтов (53%) шьется в ЕС • 27 млн фунтов (33,5%) – в Китае и Юго-Восточной Азии • 5 млн фунтов (6%)-в Индии • 1,5 млн. (2%)- в Северной Африке

ВТО не ограничивает возможности национальных правительств защищать собственных производителей путем введения ограничений импортерам в сфере государственных закупок.

Таможенно-тарифное регулирование. Таможенно-тарифные методы направлены на регулирование операций по экспорту и импорту для защиты внутреннего рынка и стимулирования структурных изменений в экономике страны. Меры таможенно-тарифного регулирования представляют собой совокупность организационных, экономических, правовых мероприятий, осуществляемых в установленном законодательством порядке государственными органами и направленными на регулирование внешнеэкономической деятельности.

Основной принцип таможенно-тарифного регулирования - это принцип одностороннего установления государством таможенных пошлин, запрещающего субъектам таможенно-тарифных отношений заключать какие-либо соглашения по вопросам размера, оснований, сроков и других аспектов уплаты пошлины [5].

В странах ЕС действует Единый таможенный тариф, который ежегодно формируется и публикуется Комиссией Европейского Союза. В официальном издании тарифа содержатся автономные (законодательно установленные) и конвенциональные ставки пошлин. Первые ставки являются максимальными и применяются редко. Пошлины на большинство товаров составляют от 4 до 25 %.

Конвенциональные ставки применяются к товарам стран, пользующихся режимом наибольшего благоприятствования (РНБ) и являющихся членами ВТО, а также стран, с которыми ЕС заключил соглашение о предоставлении данного режима. Практически ставки РНБ применяются к товарам любого происхождения. Эти ставки для продуктов питания и сельскохозяйственной продукции на 10-13% ниже автономных ставок. Для остальных товаров ставки РНБ составляют от 25 до 70 % от автономных, а их средний уровень 6,4%.

ЕС имеет шесть схем предоставления тарифных преференций. Наиболее общая из них – схема Общей системы преференций (ОСП), предоставляемых развивающимся странам. Таможенными пошлинами не облагаются все произведенные в развивающихся странах промышленные изделия и полуфабрикаты, за исключением некоторых «чувствительных» товаров, выведенных за пределы схемы ОСП (черные металлы, текстиль).

В рамках ОСП пошлины на ввоз из развивающихся стран аграрных продуктов питания понижены на величину от 20 до 60%. Импорт этих товаров из наименее

развитых стран осуществляется беспошлинно. Из схем ОСП полностью или частично исключены животные, мясо, домашняя птица, рыба, молочные продукты, овощи, крупы, маслиничные семена, сахар, вино, корм для животных.

Схема ОСП применяется ко всем развивающимся странам (69 стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана, некоторые страны Северной Африки и Ближнего Востока). Кроме того, действует ряд соглашений о свободной торговле (с Норвегией, Исландией и Швейцарией, а также Израилем в отношении промышленной продукции), соглашений об ассоциации (Турция, Мальта, Венгрия, Польша и др.). Схема Общей системы преференций была распространена на Россию с 1 января 1993 г., в результате чего средний уровень ставок импортных таможенных пошлин на российские товары снизился с 1% до 0,3%, а ряд товаров был освобожден от пошлин полностью или в пределах тарифных квот.

Государственное субсидирование. Анализ государственной инвестиционной политики, проводимой в странах с рыночной экономикой, свидетельствует, что она не сводится к созданию общих условий инвестиционной деятельности, часто называемой инвестиционным климатом, а предусматривает активную роль государства в создании системы долгосрочного финансирования экономики.

Государственное финансирование экономики за рубежом осуществляется при помощи разнообразных, в том числе и программно - целевых, методов и распределяется по различным секторам экономики, для чего используются различные типы специальных государственных финансовых институтов.

Для Финляндии и Италии, например, характерно активное государственное субсидирование промышленности. Причем государственная поддержка в этих странах ориентирована на оказание содействия экспорту, включая прямое финансирование. В Италии для реализации этих целей создана государственная акционерная страховая компания «Саче», которая в 1998 г. была преобразована в Государственный институт по страхованию внешнеторговых операций, наделенный имущественной и административной самостоятельностью.

Франция и Германия ориентируют государственную экономическую политику на выравнивание региональной экономической дифференциации, используют, кроме отраслевого метода распределения денежных средств, еще и региональный, поскольку считают его более эффективным.

Во Франции отношения государства и регионов строятся на контрактной основе в рамках национальной системы планирования с целью государственного содействия экономическому развитию регионов.

На основе французского и немецкого опыта принцип государственного финансирования для выравнивания диспропорций между различными регионами уже используется и на уровне Евросоюза.

Япония и Китай для финансирования наиболее важных структурных проектов в экономике, строящегося, в основном, по отраслевому принципу, активно используют как собственно бюджетные средства, так и различные формы сбережений граждан, находящихся под ответственностью государства.

Стандартизация. Современный подход к стандартизации со стороны основных субъектов этой деятельности – государственных органов и производителей продукции и услуг - определяется тем, что стандартизация – это ключевое звено политики в области торговых отношений в мировом масштабе, стабилизирующий фактор обеспечения функционирования социально-экономической сферы жизнедеятельности

общества. Сущность этого подхода состоит в разделении ответственности государства и ответственности производителя[8].

В целях удовлетворения возрастающих запросов рынка и общества, а также учета интересов всех заинтересованных сторон, принимающих участие в стандартизации, многие ведущие национальные органы по стандартизации разрабатывают стратегии (концепции) национальных систем стандартизации. При этом учитываются стратегические планы развития международных систем стандартизации, положения соглашения по техническим барьерам в торговле ВТО. Проекты концепций проходят широкое обсуждение с участием правительственных структур, представителей промышленности и науки, обществ потребителей. В числе действующих стратегий (концепций) можно отметить:

- Немецкая стратегия стандартизации (2004 г.);
- Национальная стратегия стандартизации США (2000 г.);
- Стратегия французской системы стандартизации на 2002-2005г.г.;
- Национальная стратегия стандартизации Англии (2003г.).

Авторы считают, что решающим фактором развития малого и среднего предпринимательства в индустриально развитых странах служит его государственная поддержка. Стимулирование бизнеса многопрофильно, но во всех случаях оно подразумевает, прежде всего, создание благоприятного экономического и правового поля для его развития. Зарубежный опыт стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует о том, что развитое предпринимательство выполняет важнейшие функции в социально-экономическом развитии страны. Зарубежный опыт, изученный в статье может быть заимствован и успешно адаптирован и в России.

Литература

1. *Аверин А.В.* Ценностные основания корпоративной культуры современных социально-экономических систем // Социальная политика и социология. 2012. № 6. С. 155–170.
2. *Бадалов А.Л.* Частно-государственное партнерство в реализации инвестиционных проектов // ЭКО. - 2008. - N 6. - С.129-141.
3. *Барт Т.В., Алексашина Т.В., Дохолян С.Б.* Принцип равновесия сил в экономической теории регулирования // Транспортное дело России. 2013. № 2. С. 45–47.
4. *Гайнутдинов Э.М.* Основы предпринимательства Минск, «Высшая школа», 2003. 45 с.
5. *Зыков А.А., Котов А.Ю.* Перспективы развития системы таможенного администрирования в условиях формирования Евразийского экономического союза // Потенциал социально-экономического развития Российской Федерации в новых экономических условиях материалы Международной научно-практической конференции. Частное образовательное учреждение высшего образования "Московский университет им. С.Ю. Витте". 2015. С. 496-508.
6. *Личко К.П.* Прогнозирование и планирование аграрно-промышленного комплекса: Учебник. -М.: Гардарики, 2012.
7. *Могзоев А.М.* Новая классификация факторов для исследования инвестиционной привлекательности ресурсов // Вестник Московского государственного лингвистического университета. 2009. № 542. С. 147-156.
8. *Пелих А.С.* Экономика предприятия и отрасли промышленности, 2011.
9. *Руденко Л.Г.* Модель инфраструктурной поддержки малого предпринимательства // Российское предпринимательство. 2015. Том 16, № 10. С.1431-1443.
10. *Руденко Л.Г., Жидков А.С.* Государственно-частное партнерство как возможный инструмент стимулирования импортозамещения // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6 (ч.1). С. 179-183.

The State support of small and medium enterprises in foreign countries

Rudenko Lyudmila Gennadiyevna, Ph.D., associate professor, dean of the faculty of economics and finance, Moscow Witte University

Morozova Maria Aleksandrovna, undergraduate, department of economics and urban service areas, Moscow Witte University

The article is devoted to the study of the forms of public support for malogoi medium-sized businesses in foreign countries. The study analyses the world experience implementing measures of the State support aimed at stimulating entrepreneurial activity, and discusses the most popular business support mechanisms.

Keywords: SME, public support, public policy, tax incentives, subsidies, customs-tariff regulation, public procurement, standardization.

УДК 331.104.2

АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

*Тамара Сергеевна Смирнова, старший преподаватель,
e-mail: tamsmir@mail.ru,
Московский авиационный институт,
http://www.mai.ru*

Исследуемая автором тема имеет важную и актуальную направленность. В данной работе рассматривается проблема, связанная с недобросовестными трудовыми практиками в службе управления персоналом, а также государственную защиту прав и интересов работников. В частности, опираясь на трудовое законодательство, приводятся примеры нарушения приёма, оформления, увольнения сотрудников. Кроме того, уделяется внимание развитию социальной активности работников направленной на защиту своих прав.

Ключевые слова: защита прав, Национальный стандарт Российской Федерации, социальная ответственность, трудовая инспекция, Трудовой кодекс Российской Федерации, трудовые практики.



Т.С. Смирнова

Несмотря на то, что многие крупные компании понимают преимущества социально ответственных трудовых практик, есть фирмы, как правило, в малом бизнесе, где в первую очередь стремятся увеличить в краткосрочном периоде свою прибыль, в том числе и за счёт недобросовестных трудовых практик, при этом забывают о долгосрочных перспективах развития своей компании.

Довольно часто приходится сталкиваться с реальными ситуациями, когда работодатель преднамеренно не указывает при оформлении трудового договора с работником обещанные работнику дополнительные вознаграждения или не выплачивает аванс, или находит причины неправомерно снизить заработную плату, а то и совсем не выплачивает её месяцами. Кроме этого, чтобы не проводить официально сокращение штатов работодатель создаёт психологическое и материальное давление на работников, постоянно держит их в напряжении и страхе потерять работу. Некоторые сотрудники не выдерживают психологического напряжения и прекращают трудовой договор по собственной инициативе, чтобы избежать неоправданных психоэмоциональных волнений.