

УДК .3.33.338.01.36

Карташова Е.И.

Институт Управления и Права (г. Москва)

**АНАЛИЗ МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО
СТИМУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО
И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КРИЗИС И ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД**

Ye. Kartashova

Institute of Management and Law (Moscow)

**EXAMINING CRISIS AND POST-CRISIS WORLD STATE TENDENCIES
TO SUPPORT AND STIMULATE SMALL AND MEDIUM SIZED
BUSINESSES**

Аннотация. В статье проанализированы мировые тенденции государственного стимулирования, поддержки, а также ресурсного обеспечения субъектов малого и среднего бизнеса в кризис и посткризисный период. Автором рассмотрен малый и средний бизнес в Европейском Союзе, на примере Федеративной Республики Германии, а также субъекты малого и среднего бизнеса Соединенных Штатов Америки, дана их характеристика, указаны виды государственной поддержки и определены особенности развития сектора малого и среднего бизнеса. Также в статье рассмотрены качественные и количественные критериальные признаки по отношению предприятий к субъектам малого и среднего бизнеса за рубежом.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, количественные и качественные критерии, государственная поддержка, Федеративная Республика Германия, Соединенных Штатов Америки.

Abstract. The article examines the global trends of state incentives, support, and resource providing for the subjects of small and medium-sized businesses in crisis and post-crisis period. The author considered small and medium-sized businesses in the European Union by the example of the Federal Republic of Germany and the subjects of small and medium-sized businesses of the United States of America and pointed out their characteristic features, types of state support and the peculiarities of development. The article also considers the overseas qualitative and quantitative criterial signs to classify enterprises in groups of small or medium-sized business.

Key words: small and medium-sized businesses, quantitative and qualitative criteria of state support, The Federal Republic of Germany, The United States of America.

В настоящее время общего подхода по определению критериев отнесения предприятий к сектору малого или среднего бизнеса не выработано. Большинство стран, устанавливая критерии отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу (далее - МСБ), прежде всего, ориентируются на политическую и экономическую ситуацию в государстве. Анализируя мировую практику по определению критериев сектора малого и среднего бизнеса, как правило, используются либо качественные, либо количественные критерии. Причем количественные критерии в силу их возможного измерения используются чаще и являются более предпочтительными.

В зависимости от сложившихся политической и экономической ситуации в государстве и культуре разных стран количественные и качественные критерии могут существенно различаться и варьироваться.

© Карташова Е.И., 2011.

Среди качественных критериальных признаков, свойственных малому и среднему бизнесу, можно назвать следующие:

- единоличное право собственности и непосредственного управления предприятием. Владелец, как правило, сам управляет предприятием, беря на себя риск и неся ответственность не только за инвестированный капитал, но и за принимаемые текущие решения;

- обозримость и прозрачность предприятия, масштабы которого позволяют владельцу быть в курсе практически всего происходящего на фирме, от каждого изделия и его особенностей до контакта с каждым работником и знания его интересов и трудностей, что создает более действенный механизм мотивации труда;

- небольшие рынки ресурсов и сбыта, не позволяющие фирме оказывать существенное влияние на цены и объем реализации продукции в рамках отрасли, что вынуждает их применять стратегии приспособления к среде;

- семейный характер ведения предпринимательского дела;

- характер финансирования. Если крупные компании формируют необходимые финансовые средства через фондовые биржи, то субъекты малого и среднего бизнеса рассчитывают на сравнительно небольшие кредиты банков, собственные средства и неформальный рынок капитала.

Особенности качественных критериев необходимо по возможности принимать в расчет при определении и расчете количественных критериев.

Количественные критерии, для определения границ МСБ используются там, где требуется формальное четкое определение границ сектора МСП, например: для организации статистического наблюдения за сектором; при разработке программ развития и т. д.

В большинстве стран, выделяющих сектор малого бизнеса или малого и среднего бизнеса, используются преимущественно два показателя:

- численность персонала;

- годовой оборот (выручка).

Отсутствие жестких рамок в основных критериях сектора МСП позволяет без изменения законодательства разрабатывать специальные подкритерии для выделения различных типов МСБ, как на уровне страны, так и на более низком территориальном административном делении. Почти во всех странах используются «плавающие критерии», пересмотр которых осуществляется в зависимости от приоритетов и задач проводимой государственной политики [2].

Например, в каждой из стран Евросоюза существуют свои понятия о малом и среднем бизнесе. Так, во Франции малой компанией считается любая фирма с общей численностью сотрудников до 50 человек, а в Германии для малых предприятий численность подчиненных должна быть значительно меньше - от 1 до 9 человек, при этом введены дополнительные ограничения годового оборота малой компании - до €700 тысяч. Для средних предприятий стран ЕС численность составляет не более 250 человек. В США, Канаде, Японии и Китае критерии малых компаний устанавливаются для каждой отрасли индивидуально. Американская торговая компания имеет право именовать себя субъектом малого бизнеса, если ее штат не превышает 50 сотрудников. В то же время промышленная компания в США может также считаться малой при численности персонала до 500 человек [4].

В Евросоюзе 87% действующих предприятий (более 21 млн фирм) являются субъектами малого бизнеса. Аналогичная картина наблюдается и в США, где каждая третья семья трудится на малом предприятии. От развитых государств не отстают и развивающиеся рынки. Так, экономика Китая, Индии, Бразилии и Южной Кореи на 80- 90% держится на малом секторе экономики [4].

Государственное стимулирование, поддержку и ресурсное обеспечение субъектов МСБ в кризис и посткризисный период в ряде других стран можно представить следующим образом

Соединенные Штаты Америки

В США в 2011 г. зарегистрировано более 20 млн малых компаний, причем ежегодно открываются еще не менее 1 млн новых. Каждая третья американская семья занята в малом бизнесе. В действующем «Законе о малом бизнесе США» говорится, что экономика страны невозможна без развитого сектора малого бизнеса, который, в свою очередь, нуждается в постоянной государственной поддержке.

На благо предпринимательства в США действует довольно гибкая, прогрессивная система налогообложения: чем больше доход, тем больше налоги. Огромную помощь в виде обучения, консультаций, предоставления различных льгот, защиты интересов малых компаний оказывает Администрация малого бизнеса (АМБ). Помимо моральной поддержки, у АМБ можно получить и материальную помощь – кредит, гарантию или заем. Ежегодный бюджет этой организации составляет от \$400 до 600 млрд. АМБ предоставляет специальные кредиты из собственных средств фирмам, а также гарантирует займы малых компаний [3].

Основным видом ресурсного обеспечения для субъектов малого бизнеса от американского правительства являются госзаказы. Малые компании США наравне с крупными концернами принимают участие в аукционах и комиссиях по распределению государственных закупок и заказов.

Структура Американской администрации поддержки малого бизнеса (SBA) была создана в 1953 г., за время ее существования 20 млн малых предприятий США получили прямую либо косвенную поддержку. Главная задача структуры SBA – выступать в роли гаранта кредита малым предприятиям перед банком.

При этом в структуре SBA действуют три разные программы кредитования:

- 1) для пополнения оборотного капитала малых предприятий;
- 2) для покупки земли имущества и оборудования;
- 3) программа микрокредитования.

Все реализуемые в рамках программы решения контролируются независимыми инс-

пекторами, которые формально работают в SBA, но независимы от структуры администрации. Поэтому, обнаружив любое нарушение, они могут незамедлительно направить запрос непосредственно в Конгресс США или президенту Америки. При этом должностное расследование обязательно выявит, по какой причине произошел сбой программы.

Европейский Союз, на примере Федеративной Республики Германии.

Германия является страной малого бизнеса. Если численность работников составляет не более 9 чел., а годовой доход не превышает €700 тыс., то такие организации называются малым семейным предприятием (МСП). Таковых в ФРГ насчитывается почти 3,5 млн. При этом 20 млн работающих в МСП – это почти 70% всего занятого населения страны. Именно субъект МСП дает в казну государства около 41% всех налоговых отчислений и производят половину всего ВВП [3].

В настоящий момент в Германии сформирована четкая инфраструктура государственной поддержки малого инновационного бизнеса: технологические центры, исследовательские институты и даже специальная транспортная сеть.

В мировой практике считается нормой государственное поощрение малого и среднего бизнеса в интересах национальных экономик. При этом задача государства особенно в кризис и посткризисный период не сводится к тому, чтобы на льготных условиях предоставлять мелким и средним фирмам финансовые, технические и прочие ресурсы и поддерживать частную инициативу любой ценой. Государство призвано в первую очередь, создать такой правовой и экономический климат, который позволит малому и среднему бизнесу не только сохранить минимальную прибыль, но и более эффективно развиваться. Например, в период разгара мирового кризиса и в настоящий момент мерами, направленными на поддержку субъектов МСБ в ряде зарубежных стран являются [1]:

- предоставление льготных кредитов, использование механизмов лизинга, франчайзинга, субподрядов;

- оказание (за невысокую плату или бесплатно) консультационных услуг и предоставлении научно-технической информации;
- разработка и реализация «Стратегических планов развития»;
- помощь безработным в организации своего бизнеса;
- создание справедливой конкуренции при минимизации налогов.

Количественные и качественные показатели деятельности МСБ в ряде зарубежных стран достаточно высоки. Например, в странах ЕС и США субъекты МСБ составляют более 80% от общего числа предприятий, из них средние предприятия составляют 1% от сектора МСБ, но при этом обеспечивают 20% от общего оборота и 17% от общей занятости [6]. Помимо этого, субъекты МСБ за рубежом обеспечивают более 70% ВВП страны [5].

Таким образом, анализируя показатели деятельности субъектов МСБ за рубежом, можно сделать **вывод**, что высокие показатели количества субъектов МСБ и их вклад в развитие страны являются большой заслугой деятельности государства, которое всесторонне поддерживает предпринимателей,

обеспечивая их ресурсами, и создает благоприятный предпринимательский климат для ведения бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Жук А. Государственная поддержка предприятий малого и среднего бизнеса в условиях кризиса // Мировое и национальное хозяйство. 2009. № 3-4. С. 25-29.
2. Кузнецова И.А., Петрухина Е.А., Руденко И.Ю. Большой справочник для малого бизнеса М.: Дашков и Ко, 2010. 368 с.
3. Официальный сайт Торгово-промышленной палаты Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: www.tpp-inform (дата обращения 15.07.2011г.).
4. Официальный сайт НИСИПП «Малый бизнес - зарубежный опыт» [Электронный ресурс] URL: www.nisse.ru (дата обращения 19.04.2011г.).
5. Официальный сайт Кредитный портал Кредит Бизнес.ру «Малый бизнес. Зарубежный опыт» [Электронный ресурс] URL: www.kreditbusiness (дата обращения 10.06.2011г.).
6. Официальный сайт Фонд «Ресурсный центр малого предпринимательства: статья “Растущий малый и средний бизнес в России и за рубежом: роль и место в экономике” [Электронный ресурс] URL: www.rcsme.ru (дата обращения 10.06.2011г.).