

УДК 334.02

Куцури Георгий Николаевич

доктор экономических наук, профессор
Департамента общественных финансов
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
Россия, Москва

GKucuri@fa.ru

Georgiy N. Kutsuri

Doctor of Economics, Professor of
the Department of Public Finance
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Russia, Moscow

GKucuri@fa.ru

**ПРАКТИКА АДАПТАЦИИ ЗАРУБЕЖНЫХ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ
ИНСТРУМЕНТОВ ПОДДЕРЖКИ МСП В
РОССИИ**

**PRACTICE OF ADAPTATION OF FOREIGN
STATE FINANCIAL INSTRUMENTS TO
SUPPORT SME IN RUSSIA**

Аннотация

В статье рассматриваются особенности системы государственной поддержки, направленной на предпринимательский сектор экономики страны, приводится практический анализ применения финансовых инструментов, а также определяется порядок применения поддержки с описанием потенциальных трудностей.

Ключевые слова:

государственная система поддержки бизнеса,
предпринимательский сектор

Abstract

The article discusses the features of the state support system aimed at the entrepreneurial sector of the country's economy, provides a practical analysis of the use of financial instruments, and also determines the procedure for applying support with a description of potential difficulties.

Keywords:

government business support system, business sector

Зарубежные государства в своей практике придерживаются позиции, связанной тем, что самостоятельным направлением экономической политики государства выступает государственная поддержка малого предпринимательства. Главная цель данного направления – формирование благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса, в частности по тем направлениям, которые обеспечивают максимальную эффективность.

Анализ статистических данных развитых стран свидетельствует, что таким направлениям соответствуют инновационные и социально ответственные малые предприятия. По мнению С.Ю. Ляпиной, данная тенденция определяется тем, что именно малые и средние предприятия являются локомотивами научно-технического прогресса и движения человеческого капитала повышенного качества [1].

Рассмотрим по отдельности адаптацию зарубежного опыта государственной поддержки социально ориентированных и инновационных предприятий и экспорто-ориентированных предприятий малого и среднего бизнеса.

За последние десятилетия в США примерно 55 % всех инновационных проектов и более 75 % новых рабочих мест были созданы именно малыми и средними предприятиями [2].

Проведенный в теоретической части исследования анализ зарубежной практики государственной поддержки малого и среднего бизнеса позволяет оценить роль указанных направлений в функционировании малого и среднего бизнеса.

Проведенное исследование зарубежного опыта показала, что популярные финансовые механизмы поддержки бизнеса, используемые в развитых зарубежных странах, являются достаточно эффективными. В результате чего можно сформулировать ключевые эффективные направления адаптации зарубежной практики государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Российской Федерации, представленные в таблице 1, которые способны данный вид механизма вывести на новый уровень развития, способные задать вектор регулирования в правильное направление.

Проанализируем направления адаптации зарубежной практики, представленные в таблице 1.

Первое направление – это формирование специализированного самостоятельного органа, который будет осуществлять регулирование и поддержку деятельности малого и среднего бизнеса по перспективным направлениям. Анализ данных таблицы 1, свидетельствует, что за рубежом сформировались два типа регулирующих органов. Первый тип управления предполагает концентрацию полномочий по регулированию в полномочиях отдельного независимого органа (Администрация малого бизнеса США). Второй тип управления основан на распределении полномочий между различными ведомствами и министерствами. Данная модель управления характерна для тех стран, где наблюдается минимальный уровень бюрократизма и коррупции в органах государственной власти, а также сформирован климат добропорядочности и культуры предпринимательства. Отметим, что перечисленные особенности не свойственны России, поскольку существует высокий уровень коррумпированности в стране и бюрократизм, которые дестимулируют предпринимателей добросовестно вести хозяйственную деятельность [3].

Таблица 1 – Ключевые направления адаптации зарубежной практики государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Российской Федерации

Направление	США	Германия	Япония	Возможности адаптации в РФ
Орган регулирования	Администрация по делам малого бизнеса	Директорат малого и среднего бизнеса	Японский центр по координации и кооперации бизнеса	Формирование самостоятельного органа, призванного защищать интересы малого и среднего бизнеса
Налоговые льготы	Постепенное сокращение налоговых ставок, сужение налоговой базы и использование налоговых льгот	Освобождение от подоходного налога новых инновационных предприятий в первые 2 года развития	Дифференциация налоговых льгот по типам предприятий. Освобождение от подоходного налога инновационных предприятий в течение первых 3 лет. Льготное кредитование фирм, занимающихся строительством жилья	Сокращение налоговой базы социально ответственных или инновационных малых предприятий на 50% в первый год существования.
Финансовое стимулирование	Бюджетное финансирование НИОКР, контрактов с малым бизнесом, выдача гарантий на 90% кредитных ресурсов. Долгосрочное кредитование независимо от целей	Кредитование Компенсационного фонда малых инновационных предприятий и предприятий, участвующих в решении проблем экологии, региональной политики, ЖКХ	Наличие государственных и коммерческих банков по финансированию малого и среднего бизнеса	Формирование локальных государственных банков, финансирующих и кредитующих малые предприятия, занятые в социальной ответственности
Информационно-консультационная поддержка	Институт бизнеса в интернете для бесплатного пользования предпринимателями, получение онлайн-консультаций и прохождение обучающих курсов	Государственное финансирование технических и экономических консультаций	Функционирование государственной информационной службы, оказывающей помощь предпринимателям на сайте	Создание глобальной информационной сети для размещения информации о новшествах законодательства, государственном заказе и т.д.

Составлено автором на основе проведенного анализа.

В связи с этим предлагается адаптация опыта США по созданию специализированного государственного органа, несущего ответственность за

регулирование и поддержку малого и среднего бизнеса, который будет состоять из региональных подразделений. Данный нюанс позволит сократить административную нагрузку остальных государственных органов, занимающихся вопросами и проблемами малого и среднего бизнеса.

Налоговое льготирование, как инструмент косвенного стимулирования малого и среднего бизнеса, оказывает существенную роль в системе финансовой поддержки. Следует отметить, что данные механизмы применительно к российским социально ответственным и инновационным малым предприятиям нельзя назвать эффективными, в силу неразвитости отдельных инструментов.

Тем не менее отметим, что механизм налогового льготирования используется крупными предприятиями, осуществляющим инновационные проекты, а также и инновационными центрами (Сколково) [4].

Для малых предприятий предусмотрен механизм, освобождающий от подоходного налога в первые годы своей работы, а также при функционировании в сфере переработки сельскохозяйственной продукции, производстве продуктов питания, товаров народного потребления, строительных материалов, медицинских препаратов, участии в жилищном строительстве, защите окружающей среды, а также если выручка от реализации от перечисленных видов деятельности превышает 70% совокупной суммы выручки.

В результате исследования, можно увидеть, что налоговые льготы касаются социально ориентированных и инновационных предприятий (защита окружающей среды, охрана природы) лишь поверхностно. Более того, сравнивая предельные налоговые ставки всех государств мира, можно отметить, что в России достаточно высокие страховые взносы.

Поэтому, вследствие того, что в начальный период жизненного цикла малые предприятия не конкурентоспособны, следует, опираясь на практику Германии, освободить от уплаты подоходного налога в первые два года своего существования новые предприятия малого и среднего бизнеса, работающих в инновационной сфере. Данное предложение можно рекомендовать и к предприятиям малого и среднего бизнеса, функционирующим в условиях специальных налоговых режимов [5].

Финансовая поддержка предприятий малого и среднего бизнеса также актуальна и проблематична в России. Многие коммерческие банки недоверчиво относятся к предприятиям малого и среднего бизнеса, если те хотят получить кредит,

устанавливают довольно высокие ставки процента. Часто для получения кредита банки требуют залоговое обеспечение, которое вновь созданные малые предприятия не могут предоставить. В данном случае автор считает целесообразным адаптировать практику Японии и Германии по формированию специализированных государственных банков поддержки малого и среднего бизнеса, осуществляющих оценку их кредитоспособности, размера целевого финансирования по различным направлениям деятельности [6].

Следует отметить, что широкой популярности в России не получило развитие социальной ответственности на предприятиях малого и среднего бизнеса. Мотивом изменения данного положения может стать формирование специфической инфраструктуры, основанной на совершенствовании связей органов власти и социально ориентированных предприятий (усиление их взаимодействия, оказание своевременной поддержки и т.п.).

Положительный опыт Великобритании можно распространить для российской действительности, в частности, рассмотреть создание специализированного ведомства по совершенствованию деятельности социально ответственных предприятий малого и среднего бизнеса. Данная структура может иметь особые полномочия по представлению законных интересов малого и среднего бизнеса в органах государственной власти, судебных инстанциях и т.д., оказывать консультационную поддержку предприятиям малого и среднего бизнеса в сфере реализации социальных программ, оказывать помощь в доступе к финансовым ресурсам для реализации указанных программ [12].

Отдельным направлением может выступить предоставление государственных и муниципальных заказов малым фирмам социального профиля с выделением квоты малых предприятий в общем объеме государственных закупок.

Среди современных развитых государств было выделено несколько, чей опыт развития государственной поддержки экспорта наиболее примечателен и эффективен.

Наиболее развитой системой государственной поддержки экспорта обладает США. Значительные средства на поддержку экспорта выделяются из американского бюджета [13]:

- оказание поддержки национальным предприятиям на основе выдачи кредитов, гарантий по кредитам и страхования сделок;

- применение механизма экономической помощи для защиты интересов отечественных экспортеров;
- выдача кредитных гарантий экспортерам сельскохозяйственной продукции и продуктов продовольствия;
- обеспечение поддержки проектов отечественных предприятий, которые пытаются снизить угрозу окружающей среде и финансирование зарубежных покупателей при покупке американского оборудования и технологий в области производства экологических товаров и услуг.

В системе финансовой поддержки экспорта США ключевым институтом выступает финансовый институт правительства США Экспортно-Импортный банк США. Банк каждый год выдает на финансирование экспортных контрактов до 22 млрд долл., преимущественную часть которых составляют экспортные кредиты [14].

Для Германии международная торговля играет важную роль в экономике Европы, поскольку она является страной-лидером по величине экспорта в Еврозоне. Государственная поддержка экспорта Германии действует на основе системы норм и правил, предусмотренных европейской торговой политикой.

Федеральное правительство совместно с Федеральным министерством экономики и технологий Германии, оказывает поддержку национальным компаниям-экспортерам. Необходимые условия и процедуры поддержки экспорта содержатся в «Директивах по принятию экспортных поручительств». На основе этого документа все мероприятия (в том числе выдаваемые гарантии и поручительства) не должны противоречить интересам страны и действующим международным правовым нормам.

В период турбулентности в экономической практике системы поддержки экспорта в Германии, наряду с остальными государствами, широко используются меры финансового характера (страхование экспортных кредитов и инвестиций немецких компаний за рубежом, освобождение экспортеров от уплаты налога на добавленную стоимость, прямое и косвенное субсидирование отраслей промышленности, финансовая поддержка научных разработок).

Во Франции поддержка отечественных экспортеров осуществляется на институциональной основе. Так, например, страховая компания «Кофас» (Coface, основана в 1946 г.) для страхования экспортных кредитов предоставляет широкой спектр страховых продуктов, такие, как страхование рисков экспортеров, выводящих свою продукцию на новые рынки сбыта, не страхуемые бизнесом [7].

В Великобритании поддержка хозяйствующих субъектов внешнеэкономической деятельности осуществляется с помощью Британской службы торговли и инвестиций. «ЮКЕЙТИАЙ» признана в 2014 г. лучшим в мире агентством по продвижению экспорта и привлечению инвестиций. «ЮКЕЙТИАЙ» оказала помощь более 23 тыс. компаний и благодаря этому привлекла в экономику страны 6 млрд фунтов.

Анализ мероприятий поддержки экспортеров позволяет выделить основной принцип, характерный для большинства развитых стран – поддержка на основе целевых бюджетных ассигнований, предназначенных для оплаты разницы между величиной процентной ставки рынка ссудного капитала и льготной, действующей в рамках ОЭСР.

В перспективе система государственной поддержки экспорта должна включать разнообразные инструменты государственного воздействия и регулирования, а также информацию о организационной поддержке российских экспортеров. В составе таких инструментов можно выделить [8]:

- меры государственного регулирования на уровне макроэкономики;
- участие государства в финансировании экспортных поставок;
- участие государства в страховании экспорта;
- меры финансовой поддержки;
- меры внешнеторговой политики (протекционизм в защите отдельных отечественных отраслей и товаров, реализация мер региональной интеграции).

Следует отметить, что валютный курс является базовым макроэкономическим инструментом развития экспорта. Российский экспорт заметно уменьшился в связи с девальвацией валютного курса (1998 г.), что позволило его развивать. В настоящее время на рост экспорта, кроме влияния девальвации национальной валюты, оказывают более сильные факторы. Возможности для значительного сокращения валютного курса на данный момент ограничены. Но в целом механизм девальвационного корректирования национальной валюты выступает ключевым инструментом макроэкономической поддержки поставок экспорта.

Жесткое государственное регулирование цен на товары и услуги российских монополий выступает основой макроэкономического регулирования, которое в исключительной мере, сдерживает рост затрат экспортеров и положительно влияет на издержки их производства [9].

Налогообложение экспортеров выступает ключевой мерой макроэкономического влияния на экспорт. В связи с этим, для предприятий, осуществляющих экспортные поставки продукции следует вернуть использование льгот по налогу на прибыль, которые были отменены в 2001 г. Также государственное участие в кредитовании экспортных поставок выступает главным элементом системы государственной поддержки экспорта.

Причем государственное финансирование экспорта должно, в первую очередь, осуществляться для предприятий обрабатывающей промышленности, а также для высокотехнологичных организаций, экспортирующих инновационные разработки и решения.

Необходимо добавить, что в настоящее время государство имеет достаточно средств для кредитования экспорта на условиях льготирования. Кредитование с применением государственных средств может проводиться как на стандартных коммерческих началах, так и на льготных условиях. С применением льготных кредитов можно предоставлять финансовые ресурсы под проценты [10].

На основе государственных программ гарантирования и страхования экспортных поставок, аналогично как в зарубежных государствах, можно страховать на 90% коммерческие риски и на 100% политические риски. Коммерческие риски – это риски, связанные с потерями экспортера (рост цен на сырье и материалы, изменение валютного курса, несвоевременная оплата экспортной поставки и др.). Уровень политической и экономической стабильности государств-импортеров определяет, величину страховой пошлины, выплачиваемой экспортером, в зависимости от состояния мировых товарных и валютных рынков.

Другим элементом системы поддержки и стимулирования экспорта со стороны государства выступает применение фискальных льгот экспортерам. В действующей практике возможно применение двух типов льгот: льготы в области налогообложения и, льготы, связанные с импортными пошлинами.

На основе системы поддержки экспорта со стороны государства существует необходимость в разработке специальных инструментов, позволяющих снизить внешнеторговые и валютные риски для предприятий малого бизнеса, а также мероприятий, снижающих предпродажные затраты, связанные с освоением внешних рынков. При этом следует учесть, что в отдельных случаях малый бизнес не имеет

достаточно финансовых ресурсов, квалификации и опыта по продвижению собственной продукции на мировые товарные рынки.

Таким образом, разработка перспективных направлений адаптации зарубежной практики государственной поддержки предприятий малого и среднего бизнеса будет способствовать эффективности деятельности субъектов МСБ в России, а также адаптации данных направлений к российским условиям благодаря внедрению передового зарубежного опыта, используемого по отношению к предприятиям малого и среднего бизнеса.

Список использованных источников

1. Ляпина С.Ю., Грачева М.В. Управление рисками в инновационной деятельности: учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2016. – 351 с.
2. Миско К.М. Ресурсный потенциал региона (теоретические и методологические аспекты исследования) / К. М. Миско. – М.: Наука, 2017. – 94 с.
3. Ресурсный потенциал экономического роста // под ред. М. А. Комарова, А. Н. Романова. – М.: Путь России, 2014. – 567 с.
4. Межов, С.И. Модельные подходы к исследованию инновационных процессов / С.И. Межов // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2016. – №1. – С. 49-52.
5. Глухов В.В., Коробко С.Б., Маринина Т.В. Экономика знаний. – СПб: Питер, 2017. – 528 с.
6. Бороненкова С.А. Управленческий анализ / С. А. Бороненкова. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 384 с.
7. Огорокова Л. Г. Ресурсный потенциал предприятий / Л. Г. Огорокова. – СПб.: С - ПбГТУ, 2016. – 293 с.
8. Балдин К.В., Воробьев С.Н. Управление рисками: учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 512 с.
9. Моница Е.С., Кузнецкая Г.В. К вопросу об оценке эффективности реализации молодежных программы инновационного развития // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития: материалы IV международной научно-практической конференции. – Новосибирск, 2014. – 254 с.
10. Павлов М.И. Управление рисками как неотъемлемая часть системы управления организацией // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. – 2015. – №10(137). – С.1-8

11. Куцури Г.Н., Саакян А.П., Оценка состояния малого и среднего предпринимательства как основа государственной финансовой поддержки // Инновации и инвестиции. – 2019. – № 3. – С. 167-172.
12. Валдайцев С.В. Управление инновационным бизнесом: учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 343 с.
13. Никитин И.А., Цулая М.Т. Процессы анализа и управления рисками в области ИТ. – М.: Национальный открытый университет «ИНТУИТ», 2016. – 167 с.
14. Бухвалов А.В., Катькало В.С. Новые тенденции в концептуализации стратегического управления инновациями // Российский журнал менеджмента. 2014. №4. С.59-66