

УДК 332.145, 331.522  
DOI: 10.26140/anie-2020-0903-0063**ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ИНИЦИАТИВ ЗА РУБЕЖОМ:  
ОПЫТ США И ПОЛЬШИ**© 2020  
AuthorID: 612889  
SPIN: 7467-9919  
ORCID: 0000-0003-2867-8553  
ScopusID: 56020277500**Никифорова Елена Владимировна**, доктор экономических наук, профессор департамента  
учета, анализа и аудитаAuthorID: 452637  
SPIN: 4301-7128  
ORCID: 0000-0002-1068-1343  
ScopusID: 55984725600**Толмачев Михаил Николаевич**, доктор экономических наук, профессор департамента  
учета, анализа и аудита*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации  
(125993, город Москва, Ленинградский проспект, 49, e-mail: tolmachev-mike@yandex.ru)*

**Аннотация.** В статье проводится анализ направлений поддержки предпринимательства в США и Польше. Немаловажным фактором для повышения предпринимательской активности на селе является улучшение доступа к информационно-телекоммуникационным технологиям. Их влияние, вероятно, будет больше в тех сельских районах, которые уже экономически более интегрированы с городскими и мировыми рынками. Наоборот, для отдаленных районов, информационно-телекоммуникационные технологии не дают значительных преимуществ для бизнеса, хотя они могут значительно содействовать улучшению качества образования и здравоохранения, что станет залогом повышения кадрового потенциала в этих областях и откроет определенные возможности для предпринимательской активности в данных отраслях экономики. Касательно современной государственной политики США в отношении своих сельских районов, необходимо отметить, что, несмотря на значительные сдвиги в политике государства, в последние годы основное внимание по-прежнему уделяется сельскому хозяйству и инвестициям в инфраструктуру. Такая политика развития сельских районов была незначительной и достаточно малоэффективной в плане оказания помощи сельским жителям и сельским населенным пунктам, поскольку она не учитывает фундаментальные изменения, происходящие в национальной и мировой экономике. Общественная поддержка предпринимательства в Польше учитывает роль предприятий в сокращении отставания в развитии от более развитых экономик стран Евросоюза. В настоящее время польское правительство стремится создавать условия для развития предпринимательства путем усиления конкурентных преимуществ, и в результате стабильный экономический рост.

**Ключевые слова:** административные барьеры, бизнес, влияние, государственная политика, инвестиции, инициативы, инфраструктура, мировое пространство, национальная экономика, предпринимательство, сельское хозяйство, фундаментальные изменения.

**SUPPORT FOR BUSINESS INITIATIVES ABROAD: THE EXPERIENCE  
OF THE UNITED STATES AND POLAND**

© 2020

**Nikiforova Elena Vladimirovna**, Doctor of Economics, Professor, Department  
of Accounting, Analysis and Audit**Tolmachev Mikhail Nikolaevich**, Doctor of Economics, Professor, Department  
of Accounting, Analysis and Audit*Financial University under the Government of the Russian Federation  
(125993, Moscow city, Leningradsky prospect, 49, e-mail: tolmachev-mike@yandex.ru)*

**Abstract.** The article analyzes the directions of business support in the USA and Poland. An important factor for increasing entrepreneurial activity in rural areas is improving access to information and telecommunications technologies. Their impact is likely to be greater in rural areas that are already more economically integrated with urban and global markets. On the contrary, for remote areas, information and telecommunications technologies do not provide significant advantages for business, although they can significantly contribute to improving the quality of education and health, which will ensure an increase in human resources in these areas and open up certain opportunities for entrepreneurial activity in these sectors of the economy. Regarding the current state policy of the United States in relation to its rural areas, it should be noted that, despite significant changes in state policy, in recent years, the focus remains on agriculture and investment in infrastructure. This rural development policy was insignificant and rather ineffective in providing assistance to rural residents and rural localities, since it does not take into account the fundamental changes taking place in the national and global economy. Public support for entrepreneurship in Poland takes into account the role of enterprises in reducing the development gap from the more developed economies of the EU countries. Currently, the Polish government seeks to create conditions for the development of entrepreneurship by strengthening competitive advantages, and as a result, stable economic growth.

**Keywords:** administrative barriers, business, influence, public policy, investment, initiatives, infrastructure, global space, national economy, entrepreneurship, agriculture, fundamental changes.

**ВВЕДЕНИЕ**

Старт и развитие бизнеса в любой стране чреваты проблемами, хорошо описанными в экономической литературе. В частности, для сельской местности в любой стране мира это не только административные барьеры, но и низкая плотность населения, отдаленность многих населенных пунктов, со всеми вытекающими последствиями для доступа к рынкам сбыта, капиталу, рабочей силе, инфраструктуре, а также обстоятельства, форми-

рующие культурное отношение к предпринимательству. Поддержка малого и среднего бизнеса, как в США, так и в Польше играет важную роль в стимулировании предпринимательской деятельности, которая оказывает на развитие экономики существенное влияние.

**МЕТОДОЛОГИЯ**

Методологическую основу исследования составили экономические категории диалектического метода познания, экономические законы и их действенные ме-

ханизмы, фундаментальные познания отечественной и зарубежной науки в области поддержки предпринимательских инициатив.

## РЕЗУЛЬТАТЫ

Основной предпосылкой поддержки инициатив населения является то, что при проведении политики по содействию предпринимательской активности в сельской местности приходится считаться с двумя проблемами, лежащими в экономической плоскости:

а) ограниченные возможности для достижения «эффекта масштаба»;

б) необходимость выявления и использования сравнительных преимуществ.

В области сельского хозяйства возможно внедрение многих инноваций, которые необходимо не только внедрять, но и доводить до уровня самокупаемости. В целом американские исследователи данной проблемы делают упор на предпринимательство как подход к глубоко укоренившимся экономическим проблемам в сообществах с низким доходом и проблемных регионах в сельскохозяйственных районах США.

В реальности есть спектр предпринимательских инициатив, каждая из которых находит свое место в программе содействия экономическому развитию. С одной стороны, Национальная комиссия США по предпринимательству (National Commission on Entrepreneurship) ориентируется на то, что они называют «растущие предпринимательские компании» – малые предприятия которые имеют потенциал к быстрому росту, развивая новые технологии, продукты и услуги, создавая рабочие места, стимулируя экономический рост и инвестиции [1].

Аналогичное определение предпринимателя приводит Дж. Кейн: это «частные лица, которые сочетают инновации с разумной деловой практикой по коммерциализации новых продуктов и услуг, что приводит к быстрому росту их бизнеса» [2]. На другом конце спектра находятся микропредприятия – индивидуальные предприниматели, товарищества или семейные предприятия, в которых работает менее пяти человек.

Д. Литценберг из Фонда Чарльза Стюарта Мотта (Charles Stewart Mott Foundation) указывает, что программы поддержки микропредприятий «позволяют воздействовать на малообеспеченные и обездоленные слои населения, способствуя повышению доходов и благосостояния бедных» [3]. Между тем, ежегодно появляется множество малых предприятий. Их организуют люди, которые ищут стабильный доход и занятость, стремясь изменить свой образ жизни или из экономической необходимости (например, потому что они потеряли свою работу из-за сокращений). Как отмечала Аппалачская региональная комиссия по поддержке предпринимательских инициатив, «в сельских районах, находящихся в бедственном положении эти различия могут быть не так критичны... малые предприятия всех типов необходимы, так как они имеют высокий потенциал роста, а также потому, что они формируют новые цели, новый образ жизни, и в первую очередь служат для удовлетворения местных потребностей» [4]. Таким образом, это понятие множественности предпринимательских мотиваций можно рассматривать как неизбежное и желательное в сельской местности.

По-видимому, имеется общее представление о препятствиях для осуществления предпринимательской деятельности на селе. В частности, Лихтенштейном и Лионом [5] определены характеристики сельских общин. Они разделили указанные препятствия на три группы (см. рисунок 1).

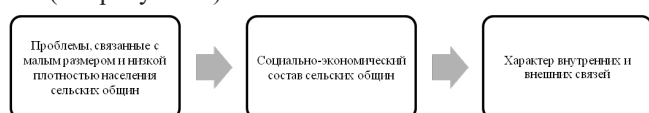


Рисунок 1 – Характеристики сельских общин

Низкая численность и плотность населения (и, как следствие, ограниченный местный спрос) сильно затрудняют сельским предприятиям достижение эффекта масштаба и, соответственно, самокупаемости. При малых объемах производства их продукция и услуги должны продаваться по более высоким ценам, которые часто выходят за рамки финансовых возможностей местных потребителей, таким образом, ограничивая их рынок еще больше. У небольших фирм нет выбора, кроме выхода за пределы своего региона (часто на узконишевых рынках), хотя развитие Интернет-торговли сделало эту стратегию более реалистичной для многих сельских предпринимателей. И наоборот, небольшие магазины в рознице или местной сфере услуг, которые не могут предложить конкурентоспособные цены, очень уязвимы перед крупными региональными и национальными дискаунтерами, которые активно расширяют свою деятельность на селе. Примерами могут служить такие российские продуктовые сети, как «Магнит» и «Пятерочка», которые работают даже в малых поселках с населением не более 3-5 тыс. человек.

Трудности в достижении эффекта масштаба также очевидны для тех, кто предоставляет услуги малого бизнеса. Предпринимателям на селе куда менее доступны ресурсы и услуги, которые считаются само собой разумеющимся в городах, такие как регулярные почсылки из-за рубежа, доступ к высокоскоростному интернету, услуги технической консультации или ремонта. Гораздо труднее найти и подходящие здания для осуществления предпринимательской деятельности. На селе работает в лучшем случае несколько кредитных учреждений (а чаще всего лишь одно, например, в России это ПАО «Сбербанк»), что ограничивает доступ к финансовым средствам ввиду отсутствия конкуренции. При этом предприниматель иногда может столкнуться даже с дискриминацией. Кроме того, предприниматели реже встречаются с коллегами, с которыми они могут поделиться идеями и проблемами – следовательно, отсутствие моральной поддержки также может ограничивать создание новых предприятий.

Социально-экономический состав сельского населения также может оказывать сдерживающее влияние на развитие предпринимательства. Сельское хозяйство, добыча природных ресурсов или другое монопроизводство часто доминирует в экономике села, а большинство местных учреждений направлены на обслуживание этой отрасли и ее сотрудников. Это отсутствие экономического разнообразия не создает проблем при хорошей экономической конъюнктуре. Таким образом, паразитизм и самоуспокоенность (которые являются антиподами предпринимательства) становятся частью сознания. Но когда цены на сельскохозяйственную продукцию падают, природные ресурсы исчерпаны, или закрывается монопредприятие, население вряд ли сумеет преодолеть негативные последствия кризиса.

Рабочая сила на селе страдает от крайне низкого уровня квалификации, очень ограниченных профессиональных навыков, недостатка профессионалов и структурного несоответствия между вакантными рабочими местами и работниками. Молодые и хорошо образованные люди стремятся, как правило, уехать из сельской местности. Сельские жители в силу обстоятельств могут быть более самодостаточными, чем горожане, но их предпринимательская культура развита гораздо слабее.

Сильное чувство независимости сельского жителя, порожденное нуждой и опытом, уменьшает вероятность того, что он будет искать поддержку у окружающих, что при прочих равных условиях снижает уровень взаимодействия между людьми. Более того, это ограничивает способность решать проблемы экономического развития, так как людей и организаций, на которые можно рассчитывать, мало. Таким образом, общественная и гражданская поддержка предпринимательства куда менее заметна, чем в городе.

Предприниматели полагаются на внутренние связи, которые стимулируют поток товаров, услуг, информации и идей. Более высокая интенсивность семейных и личных отношений в сельских общинах иногда может быть полезной, но может также создавать препятствия для эффективных деловых отношений, так как деловые сделки (например, между родственниками) могут быть необъективными, а соперничество между общинами может уменьшить возможности для регионального сотрудничества. Существующие предприятия могут противостоять развитию нового бизнеса из-за боязни конкуренции на ограниченном рынке. Местные органы власти также могут быть вовлечены в этот процесс.

Наиболее характерным признаком для сельской общины является ограниченность связей с внешним миром. Удаленность от железнодорожных станций или дорог федерального значения сильно ограничивает число предпринимателей, которые могут работать в сельской местности. Сельские предприниматели должны приложить чрезвычайные усилия для доступа к городским рынкам, ввиду того, что отношения между «городской» и «сельской» хозяйственными системами часто неравноправны. Например, природные ресурсы часто перевозятся в город в виде сырья. Это прямые потери для села, которое могло бы само наладить переработку данного сырья. Многие сельские активы контролируются отсутствующими владельцами, что сильно ограничивает возможности для местного предпринимательства.

Серьезность этих вызовов для предпринимательства, очевидно, варьируется от региона к региону. В частности, в США наибольшие экономические проблемы испытывают индейские резервации и территории. Сенатор Тим Джонсон, обращаясь к вождям индейских племен, призвал к дальнейшим усилиям по продвижению предпринимательства: «Вы можете уехать в более развитую часть страны, но существующие предприятия и рабочие места являются десятой частью того, что вы могли бы ожидать в поселках такого размера, как ваши. Вы уезжаете, задавая вопрос, где кофе магазины, парикмахерские, мастерские по ремонту обуви, заправочные станции и хозяйственные магазины, к которым вы привыкли» [6].

Итак, имеется достаточно целостная картина сложной сети барьеров для сельского предпринимательства. Но, несмотря на это, имеется много возможностей для продвижения предпринимательства, некоторые из которых являются обратной стороной ранее упомянутых проблем. Можно проиллюстрировать эти возможности следующим образом. Во-первых, сельская продукция – это сплав традиций качества, мастерства, связи с природой, чувства «малой родины» и культурного наследия. Во-вторых, отсутствие экологических проблем и природные красоты, характерные для многих сельских поселений, могут привлечь предпринимателей из перенаселенных и загазованных городов. В-третьих, распространение интернета и дистанционных технологий дает (с некоторыми оговорками) возможность для бизнеса работать практически независимо от местоположения.

Примером может служить некоммерческим организация Ecotrust, которая работает в штатах Вашингтон, Орегон и Айдахо и помогает местным жителям и органам власти в природоохранной деятельности. Основатель Ecotrust С. Бибб активно продвигает концепцию «сберегательной экономики», где сообщества на основе природных ресурсов могут получать экономические выгоды, одновременно сохраняя и восстанавливая природный и социальный капитал. Движущей силой природоохранной экономики он считает тех, кого он называет «природоохранные предприниматели», т.е. владельцы среднего бизнеса, которые не только принимают этику сбережения, но также имеют рациональную личную заинтересованность в обслуживании и восстановлении здоровых экосистем.

В партнерстве с корпорацией Shorebank, известным Азимут научных исследований: экономика и управление. 2020. Т. 9. № 3(32)

чикагским банковским учреждением, Ecotrust создал новую организацию Shorebank Enterprise Pacific (SEP). Его стратегия заключается в том, чтобы подключить местные предприятия к «зеленым» рынкам и обеспечить их финансовой и технической поддержкой, одновременно работая над укреплением целых секторов, важных для сельской экономики, такие как рыболовство и деревообрабатывающая промышленность.

Другим примером организации, нацеленной на устойчивое экономическое развитие, является Coastal Enterprises, Inc. (CEI), нацеленная на освоение новых рынков в сложных условиях сельской местности, что позволит обеспечить рост занятости и достичь экологического равновесия [7]. Например, CEI инвестировала в компанию, которая производит органический компост из отходов рыболовства в самом бедном округе штата Мэн. Это компания не только решила проблему отходов рыболовства, но и создала рабочие места в сельской местности и обеспечила производство продукции с высокой добавленной стоимостью. Как SEP, так и CEI, несмотря на трудности данного подхода, полагают, что содействие предпринимательской деятельности для достижения экономических и экологических целей является гарантией успешного развития сельских регионов США.

Природные достопримечательности многих сельских районов, будь то горы, леса, озера или пустыни, могут стать стимулом для развития предпринимательства. В этой связи Хоу, МакМахон и Пропст отмечают: «Даже изолированные сообщества с относительно высокой стоимостью жизни могут привлекать предпринимателей, если качество жизни там достаточно высоко, чтобы привлечь образованную рабочую силу» [8]. На наш взгляд, это утверждение актуально для многих российских регионов с высоким рекреационным потенциалом, сочетающимся с низкой антропогенной нагрузкой на экосистему (например, республика Алтай или Камчатский край). Хотя рост населения в таких регионах может создавать значительные проблемы, он может способствовать развитию фактора, который можно назвать «предпринимательской энергией».

Одним из механизмов поддержки правительством США сельских районов и поощрения партнерских отношений через федеральные и государственные агентства и ведомства является Национальная компания по развитию села (National Rural Development Partnership, NRDP). Структура NRDP включает три уровня (см. рисунок 2).

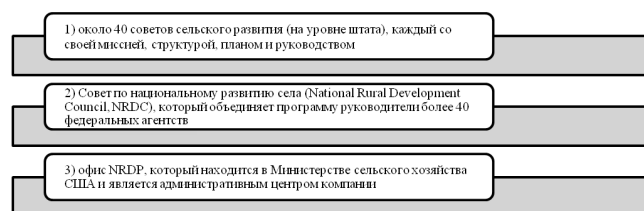


Рисунок 2 - Структура NRDP

Тем не менее, серьезное содействие развитию предпринимательства на селе не оказывается ни на федеральном уровне, ни на уровне штатов, хотя попытки в этом направлении были. Например, Администрация малого бизнеса (Small Business Administration, SBA) в 2000 г. запустила программу «Сельская инициатива» в рамках мер по удовлетворению потребностей сельских предпринимателей и повышения инвестиционной привлекательности сельских регионов. «Сельская инициатива» включала пилотную программу для ускорения процесса утверждения кредита и улучшения координации с Министерством сельского хозяйства. Однако бюджет принятый президентом Буша в 2001 г., предусматривал сокращение финансирования SBA на 43%, что сильно сказалось на эффективности данной программы.

Одним из наиболее целенаправленных мероприятий

государственных органов по стимулированию и поддержке сельского предпринимательства является проект Аппалачской региональной комиссией (АРК). Цель АРК заключалась в содействии созданию и развитию компаний из реального сектора, которые обеспечивают рабочие места для местных жителей. Данная программа была ориентирована на пять направлений (см. рисунок 3).

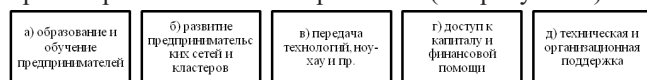


Рисунок 3- Направления проекта Аппалачской региональной комиссии

Проект включал индивидуальную помощь новым и существующим фирмам, образование и обучение взрослых, бизнес-встречи и семинары. Эта инициатива выявила две основные проблемы: отсутствие институционального потенциала для поддержки предпринимателей, и критику со стороны экономических агентов. АРК пыталась решить проблему потенциала посредством конференций и семинаров, учебные стипендии, публикации, в том числе на онлайн-ресурсах. Это позволило лидерам сообщества наладить партнерские отношения с ассоциациями, консультантами и тьюторами для совместных действий в развитии местного предпринимательства. В то же время необходимо учитывать, что эти связи требуют постоянных усилий в течение многих лет, для того, чтобы добиться реального влияния на предпринимательскую активность в конкретном регионе. Вторым препятствием было предубеждение (разделяемое многими штатами), что привлечение бизнеса является единственным экономически эффективным подходом к оживлению экономики сельских районов. Это значит, что ресурсы нужно тратить на стимулирование и «рекламу», а также на базовую инфраструктуру.

Рассмотрим основные пути развития предпринимательских инициатив и системы государственной поддержки в Польше. Общественная поддержка польского государства проявляется, прежде всего, в деятельности, направленной на улучшение доступа к капиталу, укрепление предпринимательских отношений, институциональное и организационное развитие деловой среды. Поддержка малого и среднего бизнеса играет важную роль в стимулировании предпринимательской деятельности. В новой финансовой перспективе ЕС большое значение придается и национальным программам, которые ориентированы на НИОКР в области энергетики и защиты окружающей среды. Примерами таких программ поддержки малого и среднего бизнеса в Польше являются [9]:

а) оперативная программа «Интеллектуальное развитие»: финансирование услуг, связанных с разработкой нового продукта или услуги, дизайн-проектов, новых производственных технологий («инновационные ваучеры»); создание и внедрение технологических решений с высоким инновационным потенциалом; сотрудничество бизнеса и научных учреждений; формирование и продвижение инноваций как важного источника конкурентоспособности экономики; создание и инвестиции в инновационные предприятия (стартапы), использующие высокорисковый капитал;

б) региональные оперативные программы: применение инновационных решений на уровне предприятия; вывод на рынок новых продуктов или услуг; развитие бизнеса в высокотехнологичных секторах на начальной стадии развития (бизнес-инкубаторы); снижение ресурсоемкости малых и средних предприятий (энергия, вода, выбросы CO<sub>2</sub>); принятие мер для повышения эффективности использования энергии и возобновляемых источников энергии; повышение приспособляемости предприятий к изменениям (в частности, это касается реструктуризации и сокращения числа работников, находящихся под угрозой увольнения);

в) оперативная программа Восточной Польши: разработка и внедрение новых бизнес-моделей для малых и средних предприятий, в частности в целях международной интеграции;

г) программа развития сельских районов: поддержка занятости и мобильности работников путем содействия диверсификации местной экономики, создания новых малых предприятий и новых рабочих мест;

д) поддержка малых и средних предприятий в секторе рыболовства и аквакультуры.

Отводя значительную роль сектору малых и средних предприятий, эти программы через систему субсидий и использования инструментов обратной связи способствуют внедрению инновационных технологий, сотрудничеству предприятий с научным сектором и использование экологически чистых технологий производства.

Тема финансовой поддержки предприятий неизбежно связана с проблемой вмешательства государства в экономику. Хотя естественным и очевидным является тот факт, что частные предприятия в рамках рыночной экономики должны работать самостоятельно, польское законодательство допускает государственное вмешательство в форме финансовой поддержки предприятий. Это является результатом ненадежности рыночных механизмов, и необходимость вмешательства государства должна носить краткосрочный характер. Государство также может использовать выбранную группу инструментов, среди которых – регулирование и контроль, налоговые инструменты, государственные расходы и платежи. Все чаще поддержка предприятий имеет характер поддержки, предоставляемой в рамках государственной помощи или помощи de minimis, которая регулируется правилами ЕС. Поддержка предпринимателей рассматривается как «общественная помощь» при одновременном выполнении определенных условий (см. рисунок 4).

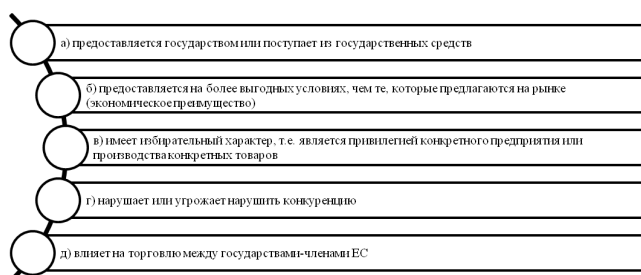


Рисунок 4 – Условия поддержки предпринимателей

Государственная помощь должна оказываться при соблюдении нескольких важных принципов. Среди наиболее часто упоминаемых принципов есть два дополняющих друг друга, а именно – принцип *primus non nocere* («прежде всего, не навреди») и принцип субсидиарности, т.е. предоставления временной единовременной поддержки [10].

На практике государственная помощь в странах ЕС обставлена дополнительными условиями, в частности, это прозрачность, последовательность и пропорциональность. Принцип прозрачности дает возможность проверки и определения суммы предоставленной помощи. Принцип единства (европейской солидарности) заключается в стремлении выровнять уровень жизни в отдельных государствах и регионах ЕС. Однако в соответствии с принципом пропорциональности государственная помощь не может превышать максимальные уровни для отдельных видов, форм и отраслей экономики, установленные в законодательстве. Принцип минимизации (также именуемый принципом «*de minimis*») указывает максимальное (пороговое) значение финансовой помощи, о которой она не обязана уведомлять органы ЕС. Нужно заметить, что помощь «*de minimis*» имеет характерную особенность: не указывается цель, для которой она предназначена. Максимальный уровень суб-

сидии в 200 000 евро (за последние три налоговых года) применяется независимо от ее формы и цели, а также от того, финансируется ли она полностью или частично из ресурсов Европейского Союза. На субсидии, превышающие указанный размер, не распространяются правила «de minimis», но действуют соответствующие правила оказания общественной помощи [11]. Кроме того, помощь «de minimis» может предоставляться предприятиям органами государственной власти по общей схеме или в качестве меры индивидуальной поддержки.

Поддержка государственных органов в рамках системы государственной помощи может быть классифицирована согласно различным критериям, например:

а) по методу финансирования: государственная помощь; общественная помощь;

б) по характеру помощи: экстренные вливания, реструктуризация;

в) по виду бенефициара: физические или юридические лица;

г) по размеру бенефициара: крупные, средние, малые предприятия, микропредприятия;

д) по организации, оказывающей поддержку: правительство, местные органы власти, юридические лица (за государственный счет).

Эффекты от использования отдельных инструментов (с точки зрения субъекта, оказывающего поддержку) могут быть пассивными (косвенными) или активными (прямыми). В первом случае они приводят к повышению государственных расходов, а во втором случае – к сокращению государственных доходов при одновременном снижении затрат предприятия. Они включают, в частности, следующие меры, приведенные в таблице 1.

Таблица 1 – Формы государственной помощи [12]

Формы активной помощи	Формы пассивной помощи
1	2
Субсидии: прямые субсидии, субсидии на проценты по банковским кредитам (напрямую для предпринимателей), другие расходы, связанные с функционированием бюджетных подразделений; возмещения; компенсации.	Налоговые льготы: освобождение от налогов, налоговые вычеты, уменьшение налогооблагаемой базы или суммы налога; отказ от взыскания налога, отмена задолженности по пеням, отмена штрафов, передача предпринимателям имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности или продажа этого имущества по льготным ценам; отмена судебных издержек, разовая амортизация.
Дополнительная капитализация предприятия.	Конвертация дебиторской задолженности в акции.
Кредиты, льготные кредиты, доплаты к процентным ставкам по банковским кредитам (для банков).	Отсрочка или оплата в рассрочку налогов или налоговых задолженностей вместе с пенями; отсрочка или рассрочка платежей по сборам и взносам; отсрочка или рассрочка платежей по штрафам, исполнительным листам и пр.
Поручительства и гарантии.	Иное.

Следует отметить, что в определении государственной помощи не уточняются ее детали инструменты, и, следовательно, государства-члены ЕС могут свободно использовать указанные формы поддержки. Тем не менее, любая поддержка в любой форме, которая нарушает или угрожает нарушить конкуренцию на рынке ЕС (ставя некоторые предприятия в привилегированное положение), будет запрещена законом, поэтому ее реализация может иметь место только после процедуры уведомления.

Анализ информации, характеризующей государственную помощь предприятиям в последние годы, позволяет сказать, что общий размер государственной поддержки польской экономики имеет тенденцию к росту. Следует заметить, что помощь «de minimis» составляет небольшую часть государственной помощи. В связи с

тем, что эта форма поддержки наиболее популярна среди субъектов малого и среднего предпринимательства и ее размер невелик (общая сумма для одного предприятия не может превышать 200 тыс. евро в течение трех лет), доля помощи «de minimis» в Польше никогда не превышала 30% от общего объема господдержки.

Однако следует подчеркнуть, что, в отличие от помощи de minimis, основными получателями государственной помощи в Польше были и остаются крупные предприятия (более 50% от общей помощи).

Следует отметить, что оценка размера и структуры целевой государственной поддержки по стимулированию развития предпринимательства затруднительна из-за существования многих потенциальных источников такой помощи, доминирования форм общей адресной поддержки субъектов предпринимательской деятельности, а не сектора малого и среднего предпринимательства.

На практике действия по поддержке малых и средних предприятий являются лишь частью различных инициатив и мер, предпринимаемых государственным сектором по реализации целей микро- и макроэкономической политики.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что поддержка предпринимательства имеет ключевое значение для развития польской экономики. Появление новых субъектов и развитие существующих помогает смягчить экономическую и социальную напряженность. Таким образом, становится понятным общее убеждение, что поддержка предпринимателей является долгом государства независимо от того, выгодно ли это или как это влияет на конкуренцию [13]. Однако следует отметить, что эта помощь должна осуществляться в форме активного участия государства в процессах рыночной экономики.

## ВЫВОДЫ

Основной задачей государственного сектора должна быть адресная поддержка сектора малых и средних предприятий, что имеет решающее значение для экономики, а также использование стимулов для изучения принципов и использования инструментов в рамках системы государственной помощи. В связи с тем, что малые и средние предприятия имеют ключевое значение для занятости и составляют движущую силу экономики, государственная политика должна быть направлена на развитие неиспользованного потенциала малых и средних предприятий.

Задачей АРК было доказать, что ее стратегия дополняет, а не заменяет традиционные подходы. При этом нужно учесть три обстоятельства. Во-первых, чтобы программы оказали существенное влияние на экономику региона, они должны иметь значительный масштаб и многолетний временной горизонт. Две другие рекомендации АРК касались инфраструктуры. Создание потенциала в рамках целевой группы имеет решающее значение, так как у небольших компаний в сельской местности есть мало мест, куда можно обратиться за поддержкой и консультацией. В связи с этим АРК рассматривала вопрос о выделении бюджета для технической поддержки, формирования сети учебных контактов и обучения собственного персонала. В большем масштабе, АРК получила рекомендации по наращиванию потенциала региональной технической поддержки («с нуля» либо в рамках существующих организаций), финансируемой с целью обмена опытом, хранения знаний и информации, обеспечения контактов и брокерских отношений, а также проведения бизнес-тренингов.

В заключение нужно сказать, что как государственные, так и частные программы поддержки бизнес-инициатив в США и Польше имели достаточно ограниченный успех. Отметим, что в России также действуют несколько программ поддержки села, такие как Государственная программа «Комплексное развитие сельских территорий», госпрограмма развития сельского хозяйства на

2013-2020 гг. и Федеральная научно-техническая программа развития сельского хозяйства на 2017-2025 гг.

Система поддержки предпринимательства на основе общественной помощи должна способствовать созданию более конкурентоспособных предприятий, и, таким образом, развитию экономики, основанной на знаниях. Она должна облегчить привлечение капитала и стимулировать инвестиционную активность предприятий. В результате этого будут создаваться новые, устойчивые рабочие места в секторах экономики с наибольшим потенциалом развития.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Five Myths About Entrepreneurs: Understanding How Businesses Start and Grow / National Commission on Entrepreneurship.* – 2001. – 59 pp. – P. 21.
2. *Kane, J. State Entrepreneurship Policies and Programs / Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.* – 1999. – 29 pp. – P. 18.
3. *Litzenberg, J. Microenterprise and the Poor / PeggyClarke and Amy Kays, eds. The Aspen Institute* – 1999. – 119 pp. – Pp. 82-83.
4. *Evaluation of the ARC's Entrepreneurship Initiative / Regional Technology Strategies, Inc.* – 2001. – 11 pp. P. 21.
5. *Liechtenstein, G. A., and Lyons, T. S. Incubating New Enterprises: A Guide to Successful Practices / The Aspen Institute,* – 1996. – 389 p. – Pp. 224-32.
6. *Johnson, T. Developing Economy Key in Boosting Employment.* – 2001. Режим доступа: [www.indiancountry.com/articles/lakota-2001-04-25-04.html](http://www.indiancountry.com/articles/lakota-2001-04-25-04.html)
7. *Dickstein, C., Branscomb D., Piotti J., Sheehan E. Sustainable Development in Practice: A Case Study Analysis of Coastal Enterprises / Coastal Enterprises, Inc.* – 2012. – 115 pp. – P. 22.
8. *Howe, J., McMahon E., Propst L. Balancing Nature and Commerce in Gateway Communities, Island Press.* – 1997. – 176 pp. – P. 10.
9. *KPMG. Fundusze unijne w Polsce na lata 2014–2020 – przewodnik dla przedsiębiorców.* – 2015. – 69 pp. – Pp. 29-31.
10. *Jaźwiński, I. Pomoc publiczna dla przedsiębiorstw. / Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Ekonomiczne – Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.* – 2007. – 453 pp. – P. 88.
11. *Litwińczuk, H. Prawo podatkowe przedsiębiorców. / Warszawa: Wolters Kluwer.* – 2013. – 362 pp. – P. 227-234.
12. *Kogut-Jaworska, M. Wsparcie przedsiębiorczości w ramach systemu pomocy publicznej w Polsce // Ekonomiczne Problemy Usług.* – 2016. – № 125. – Pp. 213–224. – P. 219.
13. *Postula, I., Werner, A. Pomoc publiczna. / Warszawa: LexisNexis.* – 2006. – 460 pp. – P. 64.

**Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00681**

Статья поступила в редакцию 22.06.2020

Статья принята к публикации 27.08.2020