

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Дается определение национальной инновационной системы, охарактеризованы формы и методы государственного управления инновационной системой. Проводится сравнительный анализ инновационной политики, прямых и косвенных мер государственного управления инновационным развитием в США, странах Организации экономического сотрудничества и развития.

Ключевые слова:

государственное управление, инновационное развитие, малое предпринимательство, налоговые льготы, национальная инновационная система, Силиконовая долина.

Начиная с последней четверти XX в. экономически развитые страны мира уделяют огромное внимание инновационным факторам экономического роста. В этих промышленно развитых странах созданы национальные инновационные системы. С.Н. Барейко дает достаточно интересное определение инновационной системе, которое, по мнению автора, следует немного уточнить: национальная инновационная система – это взаимосвязанный общим организационно-экономическим механизмом комплекс предприятий и общественных организаций, деятельность которых направлена на создание, внедрение и распространение новшеств, обеспечением деятельности которых занимаются структуры и органы государственной власти в рамках определенной страновой целостности [2, с. 70].

Можно выделить три основные модели инновационного развития экономически развитых стран:

1. Страны, ориентированные на лидерство в науке и инновационном развитии, выделяющие существенные финансовые ресурсы на фундаментальные и прикладные исследования, реализующие крупные целевые комплексные программы и проекты, в т. ч. в военно-промышленном секторе экономики (США, Англия, Франция).

2. Страны, активно распространяющие инновации, создающие благоприятную инновационную среду во всех сферах экономики (Германия, Швеция, Швейцария).

3. Страны, отличающиеся высокой восприимчивостью к достижениям мирового научно-технического прогресса, активно координирующие действия различных секторов в области инноваций всех видов (Япония, Южная Корея) [1, с. 232].

Несмотря на особенности в управлении национальными инновационными системами в каждой стране, прослеживается ряд общих тенденций, особенно под влиянием разразившегося в 2007–2008 гг. мирового финансово-экономического кризиса, охватившего значительную часть экономически развитых стран:

- усиление экономического влияния и регулирующих функций государства, в т. ч. и в инновационной сфере;

- все большее соответствие исследований и инновационных разработок высокодоходным целям на сегодня или в ближайшей временной перспективе;

- формирование крупных национальных межотраслевых и глобальных научно-технических программ;

- постепенный переход к долгосрочному программированию инновационного развития области, региона, страны;

- глобализация инновационной сферы, проявляющаяся в возрастающей доле зарубежного финансирования научных исследований, и создание инновационных организаций в регионах с благоприятным инвестиционным климатом.

Разработкой и реализацией инновационной политики занимается немало государственных ведомств. В США и многих экономически развитых странах управление национальной инновационной системой осуществляется на высшем (президент, парламент, правительство), среднем (министерства, ведомства), и нижнем (государственные организации) государственных уровнях. Методы государственного управления национальной инновационной системой бывают прямые и косвенные. Прямые методы осуществляются преимущественно в административно-ведомственной и про-

граммно-целевой формах. Косвенным методом выступает, в первую очередь, либерализация налогового законодательства (в частности, применение налоговых льгот, которые имеют непосредственное отношение к малому инновационному предпринимательству) [3].

Оба метода государственного управления инновационным развитием нашли свое применение в США в так называемой Силиконовой долине. Более трети живущих и работающих там специалистов говорят по-английски с акцентом, а русский – родной язык примерно для каждого десятого сотрудника здешних хайтек-компаний. Основная причина, по которой «стартапы» (разработка инновации на начальном этапе) стремятся попасть в Силиконовую долину, заключается в том, что США – это более половины всего мирового технологического рынка практически в любой отрасли. Работа в Силиконовой долине – это наличие огромного числа ученых, менеджеров, специалистов по коммерциализации научных разработок, которые являются необходимым и важнейшим ресурсом для «стартапов» [5].

Важной особенностью Силиконовой долины является инновационная среда, и в первую очередь, бизнес-сервисы для молодых технологических и наукоемких компаний. Силиконовая долина – это еще и масштабная инфраструктура, работающая исключительно на поддержку инноваций. Часть последней составляет венчурный капитал. Его обладатель помогает своему портфельному инновационному предприятию строить и развивать креативную идею до практических результатов, привлекать менеджеров и разработчиков, позиционировать новый продукт или технологию и выводить их на рынок [5].

Существует и такой важный фактор: в Силиконовой долине сложилась особая атмосфера, которая вдохновляет предпринимателей на то, чтобы брать на себя риски, строить новые предприятия и продвигать их вперед. Такая предпринимательская культура позволяет бизнесмену ошибиться. Такой толерантностью к неудачам предпринимательская культура в Силиконовой долине отличается, например, от предпринимательской культуры в Европе [4, с. 16].

Среди экономически развитых стран наиболее активно государство воздействует на экономические (в т. ч. инновацион-

ные) процессы во Франции. В Великобритании подход к инновационной политике и инновационному развитию определяется сочетанием рыночных концепций и отдельных элементов централизованного административного руководства. Такие особенности Великобритании связаны с наличием преемственности в подходах сменяющих друг друга политических партий, которые отошли от принципов планирования экономического развития, но в то же время сохранили в определенной мере курс на вмешательство государства в дела предпринимателей.

В отличие от США, в сфере малого предпринимательства Западной Европы ведущую роль играют государственные организации, контролируемые другими институтами, а также западноевропейская (в частности, французская) индустрия рискованного капитала, которая сформировалась под активным воздействием правительства и усилий специализированных подразделений банков и других финансовых структур.

Для поддержки регулирования и стимулирования инновационного развития государство активно использует административные и экономические методы, федеральное финансирование и субсидирование НИОКР, проведение функциональных и прикладных исследований в университетах. Особый интерес представляет опыт таких стран, как США, Япония, ФРГ, Великобритания, Франция и Канада. В этих странах стимулирование развития малого инновационного предпринимательства имеет общую основу – активное участие государства в формировании и проведении инновационной политики [3].

В промышленно развитых странах используются следующие виды налоговых льгот, с помощью которых государство активизирует и стимулирует инновационную деятельность малого предпринимательства:

- «налоговые каникулы» в течение нескольких лет на прибыль, полученную от реализации инновационных проектов;
- снижение ставок налога на прибыль, направленную на выполняемые по заказу и совместные с государственными предприятиями НИОКР;
- льготное налогообложение прибыли, полученной в результате использования патентов, лицензий, «ноу-хау» и других нематериальных активов, входящих в состав интеллектуальной собственности;

– отсрочка налоговых платежей из прибыли в части затрат на инновационные и другие цели [2, с. 72].

Сложная система налогообложения, неурегулированность налогового законодательства, достаточно высокие ставки налогов вынуждают предпринимателей тратить значительные денежные, временные и человеческие ресурсы на выплату самих налогов, и на ведение налоговой и бухгалтерской отчетности, а также на подготовку к налоговым проверкам [7].

Учитывая эти обстоятельства, правительства стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) приняли решение о создании эффективной, справедливой и простой налоговой системы, которая может реально способствовать экономическому росту каждой страны. В большинстве стран ОЭСР индивидуальные предприниматели платят обычный подоходный налог по прогрессивной шкале, за вычетом расходов на бизнес [8]. В США в 80-е гг. XX в. понижение ставки подоходного налога способствовало росту числа индивидуальных предпринимателей – самозанятых.

На поведение предпринимателей влияет не только ставка налога, но и структура налогов. Твердые (а не прогрессивные) ставки налогов стимулируют создание новых индивидуальных предпринимателей. Прогрессивная шкала налогов дает возможность правительству собирать больше налогов с более успешных компаний, дающих большую прибыль, но при этом тормозится создание новых предприятий.

В большинстве стран ОЭСР индивидуальные предприниматели платят меньше налогов, чем компании. В Чехии индивидуальные предприниматели платят подоходный налог в размере 35 % от ежегодного дохода за вычетом расходов. В целом индивидуальные предприниматели Чехии платят половину от суммы подоходного налога и отчислений в социальные фонды, уплачиваемой работниками компаний. В Португалии индивидуальные предприниматели платят высокий подоходный налог, но притом они пользуются весьма значительными льготами системы социального страхования. В Греции индивидуальные предприниматели платят налоги на уровне 15–37 % от налоговых платежей сотрудников компаний [8].

Индивидуальные предприниматели часто используют специальные налоговые режимы. В Португалии индивидуальные

предприниматели, имеющие ежегодный доход ниже 187 200 дол. США, не обязаны вести бухгалтерский учет и платят подоходный налог по ставкам, основанным на коэффициентах. Специальные упрощенные налоговые режимы для индивидуальных предпринимателей установлены в Венгрии, Мексике, Испании. В Корее индивидуальные предприниматели могут разделить общий доход бизнеса в качестве подоходного налога на всех членов семьи, при этом размер налога для домохозяйства уменьшается [8].

Предприятия стран ОЭСР платят т. н. корпоративный налог. Если ставка корпоративного налога ниже ставки подоходного, то индивидуальные предприниматели получают стимул преобразоваться в компанию. Более низкая ставка корпоративного налога для малых и средних предприятий создает для них преимущества: повышается их реальная прибыль и уровень инвестиций в бизнес. В среднем малые предприятия в странах ОЭСР платят налог в размере 15–20 % прибыли, крупные – 30–40 % [8].

В странах ОЭСР более низкие ставки налогов для малых и средних предприятий компенсируют их сложности в получении внешнего финансирования. Во многих странах ОЭСР установлены специальные налоговые преференции для малых и средних предприятий. Например, в Корее стартующие малые и средние предприятия платят только 50 % налога на прибыль и ответственность в течение первых 5 лет. Кроме того, в течение первых 2 лет деятельности они вообще не платят налогов на регистрацию и сделки. В Чехии малые и средние предприятия пользуются налоговыми каникулами в течение до 10 лет, если занимаются производством, связанным с высокими технологиями. В Японии малые и средние предприятия пользуются 7 % инвестиционной налоговой льготой или 30 % льготой при покупке машин и оборудования [8].

В некоторых странах ОЭСР – в Канаде, Чехии, Франции, Германии, Греции, Ирландии, Италии, Японии, Новой Зеландии, Польше, Португалии, Великобритании – малые и средние предприятия не платят НДС или пользуются налоговой льготой по уплате НДС [8].

Налоговые льготы для малых и средних предприятий должны выравнивать «провалы» рынка, а не провоцировать предпринимателей на уход от налогов. Например, налоговые льготы для малых и

средних предприятий могут отрицательно повлиять на их рост, если эти предприятия будут стремиться не выходить за установленный «потолок» прибыли для сохранения льготной ставки налога. Низкие ставки корпоративных налогов для малых предприятий также могут способствовать дроблению относительно крупных компаний на более мелкие.

Необходима периодическая оценка эффективности работы всей налоговой системы, а также пересмотр критериев и условий льготного налогообложения малых и средних предприятий, с учетом реальной экономической ситуации в каждой стране. Применение прогрессивной шкалы для подоходного налога отбивает охоту у успешных предпринимателей стремиться к достижению более высокой прибыли. Целесообразно использовать фиксированные ставки.

Специальные налоговые режимы для малых предприятий и индивидуальных предпринимателей следует периодически пересматривать и отслеживать – не ведут ли они к перекосам на рынке, к уходу малых и средних предприятий от налогов, не препятствуют ли они росту предпринимательства. Рекомендуется максимально упростить налоговые процедуры, свести к минимуму потери средств и времени из-за соблюдения налогового законодательства. Заполнение налоговой отчетности и форм должно быть максимально простым и понятным для предприятий.

Опыт Италии весьма важен, поскольку там теневой сектор имеет значительные размеры, а также велика доля малых и микропредприятий в общем количестве предприятий. В Италии применяется система налогообложения малых и средних предприятий, сходная с российскими упрощенными системами налогообложения или вмененным налогом [9].

С 90-х гг. XX в. в Италии было проведено несколько реформ в системе налогообложения малых и средних предприятий. Основным инструментом послужил так называемый «анализ сектора». Это сложная статистическая процедура, направленная на установление разумного, приемлемого фиксированного налога для порога ежегодного оборота ИП и малых предприятий, который составляет менее 5 млн евро.

Главный финансовый инструмент государственной инновационной политики – это использование средств из государственного бюджета, в т. ч. и прямое вы-

деление средств на приоритетные направления инновационного развития, определяющие конкурентоспособности экономики страны. В экономически развитых странах государство несет от 20 до 50 % национальных научных инновационных расходов по развитию и поддержке инноваций, в т. ч. и по стимулированию развития малого инновационного предпринимательства. Доля затрат на исследовательские работы и инновационные разработки в общей сумме государственных расходов невелика, но в последние 20 лет достаточно стабильна. Она составила 6–7 % в США, 4–5 % – в ФРГ, Франции, Великобритании и Италии, 3–5 % – в Японии [2, с. 73].

Государственный сектор в экономически развитых странах, хотя и является важным источником, занимает второстепенное место в финансировании и проведении инновационных разработок, в отличие от России, где большинство малых предпринимательских структур полагает, что значительным фактором, препятствующим их инновационному развитию, является недостаток финансовой и иной поддержки государства [2, с. 73]. Во Франции последняя находится на уровне 42 %, в Германии – 37 %, США – 36 %, Японии – 21 %. Доля государственного сектора в выполнении НИОКР еще более низкая, чем в их финансировании, и составляет по промышленно развитым странам 10–21 % от общего объема проводимых научных инновационных проектов [6, с. 108].

Самым важным источником рискованного капитала в экономически развитых странах Западной Европы являются банковские структуры, наиболее значительное влияние которых имеет место в Австрии, в то время как в Швеции и Бельгии они практически не играют заметной роли в финансировании инновационного развития.

Пенсионные фонды и страховые компании играют большую роль в Великобритании, Дании, Нидерландах и Ирландии, в то время как в Австрии, Бельгии, Италии и Португалии их роль незначительна. Однако ни в одной экономически развитой стране пенсионные фонды не имеют такого значения, как в США.

С точки зрения использования зарубежного опыта и сравнительной оценки основы инновационной политики и инновационного механизма зарубежных стран можно отметить, что основы инновационной политики и главные элементы

18 | инновационного механизма в принципиальном плане не отличаются. При этом организационные и управленческие аспекты инноваций, а также прямые меры воздействия государства, практически идентичны (по структуре, формам, функциям и задачам), причем имеющиеся различия не являются принципиальными. По косвенным методам воздействия в области инноваций подходы сближаются. Имеются различия лишь в методах и порядке финансирования инноваций и (достаточно значительные) в инновационном законодательстве.

Список литературы:

1. Арутюнов Ю. А., Гончаренко Л. П. Инновационная политика: учебник. – М.: КНОРУС, 2009. — 349с.
2. Барейко С. Н. Государственное регулирование инновационных процессов: отечественный и зарубежный опыт // Стратегия инновационного развития регионов Северо-Запада России: опыт и проблемы: Сб. научн. тр. в 2-х ч.: ч. 1. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2009. – С. 69–74.
3. Василенко И. А. Административно-государственное управление в странах Запада: США, Великобритания, Франция, Германия: Учебное пособие. Изд. 2-е, перераб. и доп.— М.: Издательская корпорация «Логос», 2001. — 200 с.
4. Денисов Д. Наш человек из Пало-Альто // Санкт-Петербургский Бизнес- журнал. – 2009, № 12 (109). – С. 14–19.
5. Льюис М. Новейшая новинка: История Силиконовой долины («The New New Thing: A Silicon Valley Story», пер. с англ. Б. Пинскер). — М.: Олимп бизнес, 2004. — 383 с.
6. Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент. – М. : ИНФРА-М, 2004. – С. 108–110.
7. Balco T. Reducing the regulatory burden on SMEs. – Интернет ресурс. Режим доступа: www.iapmei.pt/conferencia/5_Tomas_Balco.ppt
8. Chen D., Lee F. C. and Mintz J. Taxation, SMEs and Entrepreneurship // OECD Science, Technology and Industry Working Papers. – 2002/9.
9. Tax Enforcement for SMEs: Lessons from the Italian Experience, Giampaolo Arachi and Alessandro Santoro // Journal of Tax Research. – 2007, Volume 5, Number 2 (Michigan Issue), December.