

ГОСУДАРСТВЕННОЕ СОДЕЙСТВИЕ РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БЕЛЬГИИ

В настоящее время проблемы развития малых и средних предприятий привлекают все более пристальное внимание экономистов, политиков и предпринимателей во всех промышленно развитых странах. Не является исключением и Бельгия. Основным законом, устанавливающим порядок образования и управления деятельностью фирм в Бельгии, является закон от 30 ноября 1935 г. С тех пор, естественно, в Бельгии, как и в других странах-членах ЕС, законодательство, регулирующее предпринимательскую деятельность, существенно изменилось. Так, в Бельгии с 1961 г. были приняты следующие законы о компаниях:

- закон от 30 июня 1961 г., создающий систему оценки капиталовложений различными путями, кроме наличных капиталовложений;
- закон от 23 июня 1962 г., устанавливающий порядок выпуска облигаций, конвертируемых в акции, и дающий возможность преобразовывать компанию из одного типа в другой, сохраняя ее правовую основу;
- закон от 6 марта 1973 г., предусматривающий применение первой Директивы ЕС;
- закон от 17 июля 1975 г. и последующие подзаконные акты, предусматривающие применение четвертой Директивы ЕС, касающейся составления годовых отчетов фирм;
- закон от 5 декабря 1984 г., предусматривающий применение второй Директивы ЕС о гармонизации закона о компаниях в отношении образования компаний и представления данных об их капитале. Этот закон вступает в силу 12 января 1985 г. и уже существующие компании должны были до 12 июля 1986 г. внести поправки в свои Уставы;
- закон от 21 февраля 1985 г. касался порядка ревизората предприятий и порядка публикации актов и документов;
- закон от 23 февраля 1985 г. внес существенные изменения в правила контроля и аудита в отношении компаний всех типов;
- закон от 15 июля 1985 г. существенно изменил статус частной компании, начиная с 24 августа 1985 г.;
- закон от 13 апреля 1995 г. внес изменения в закон о торговых компаниях от 30 ноября 1935 г., в закон о коммерческом регистре от 20 июля 1964 г. и в Гражданский кодекс.

Эти изменения касаются широкого спектра ста-

тей по вопросам определения понятия коммерческих компаний; установления 5 летнего срока хранения документации в случае юридической ликвидации; определение акционерной компании и порядка подписки на акции, публикации изменения уставной деятельности; установления размера первоначального уставного капитала акционерной компании в размере 2,5 млн б. франков; условий приобретения акций, их передачи; прав членов административных советов и функций этих советов; порядка созыва общего собрания, голосования акционеров; регулирования деятельности кооперативов и компаний с ограниченной ответственностью; условий принятия вкладов; определения перечня документов, представляемых иностранными компаниями в случае учреждения представительства (ст. 82).

Закон о компаниях от 5 декабря 1984 г.

I. Закон о компаниях от 5 декабря 1984 г., принятый на основе второй Директивы ЕС, направлен на гармонизацию порядка образования и управления компаниями в Бельгии с другими странами-членами ЕС. Как и в других странах-членах ЕС, закон предусматривает образование компаний в основном двух типов: публичных и частных. От типа компании зависит порядок ее образования и управления.

Малые и средние предприятия – это 99% общего числа предприятий, зарегистрированных в Бельгии. Процессы, происходящие в экономике страны, объективно приводят к образованию малых и средних предприятий и к росту их значения в хозяйственной деятельности. Дело в том, что крупные предприятия, переживающие реконструкцию, как правило, меняют категорию в сторону понижения и пополняют ряды малых и средних предприятий, тем самым способствуя росту числа последних и увеличению занятости на этих предприятиях.

Происходящие на крупных предприятиях процессы образования филиалов и выделения многих видов деятельности, так называемая экстернализация, также способствуют появлению новых МСП, но снижают общее число занятых. Транспортировка, ремонт, бухгалтерия, дизайн – все в большей степени становятся субподрядными видами деятельности. Однако выделение и передача некоторых видов деятельности другим предпринимателям не делают малые и средние предприятия независимыми от своих прежних хозяев, так как они продолжают

обеспечивать их заказами. Во многих случаях МСП предоставляют услуги или производят товар для определенного клиента. Развитие и динамизм таких малых и средних предприятий тесно связаны с развитием крупных предприятий.

Таким образом, увеличение числа МСП является следствием структурных изменений в экономике и расширения сферы услуг. К малым и средним предприятиям переходят те виды деятельности, где невелика производительность. Они получили довольно широкое распространение в сфере торговли, ремонта машин, автомобилей, разнообразной бытовой техники, в обрабатывающей промышленности, строительстве, предоставлении услуг предпринимателям, а также в деятельности, связанной с предоставлением интеллектуальных услуг, использованием умственного труда и труда лиц свободных профессий.

Следует отметить, что не существует четкого, стандартизированного общепринятого определения того, какое предприятие считать малым или средним. В определенных отраслях экономики или определенных районах Бельгии почти все предприятия могут считаться мелкими или средними: от кустарей-одиночек, независимых предпринимателей, работающих в одиночку, до предприятий с числом занятых 249 человек.

В соответствии с принятой в Бельгии классификацией к малым и средним предприятиям относятся: предприятия в сфере торговли или предоставления услуг, не имеющие наемной рабочей силы, или имеющие не более 20 наемных работников; предприятия, занимающиеся выпуском производственной или кустарной продукции, имеющие не более 50 наемных работников или не имеющие наемной рабочей силы.

В отличие от крупных предприятий руководители малых и средних предприятий часто обладают чувством создателя, творца, которое вдохновляет их в работе. Малые и средние предприятия специализируются на определенном виде деятельности, и их управление и организация довольно гибкие, а руководство осуществляется, как правило, патроном, частным собственником предприятия, очень заинтересованным в успешном функционировании своего дела.

В настоящее время малые и средние предприятия являются наиболее динамичным сектором бельгийской экономики, и их значение постоянно возрастает. Особенно велико их значение в сфере занятости: доля занятых на МСП в общей занятости возросла с 47,5% в 1987 г. до 55% в 1995 г. [7, с. 25].

Несмотря на эти показатели и обещания властей уделять приоритетное внимание развитию МСП, в течение ряда лет они постоянно сталкиваются с рядом проблем. Одна из главных – это проблема высоких налогов, которые постоянно растут, особенно быстро с 1992 г. Поступления от налогов возросли с 44,2%

ВВП в 1989 г. до 46% в 1995 г. в основном за счет малых и средних предприятий, которые платят налогов больше, чем другие предприятия. К этой налоговой диспропорции добавляются издержки на заработную плату [7, с. 23].

Визитная карточка Валлонии – традиционные пивоварни и сыроварни. Производители пива и сыра с вековыми традициями определяют лицо бельгийской кухни в мире. „Попробуйте сначала вот это пиво с этим твердым сыром. Правда, они отлично друг друга дополняют? А после можно взять кусочек более мягкого сыра – у него более острый, пикантный вкус”, – демонстрируя технологию правильного употребления своего продукта, директор по производству сыроварни Chimay явно получает удовольствие от того, что впервые столкнувшись с бельгийской пивной традицией иностранец пытается провести какие-то параллели с употреблением других напитков [12]. Через некоторое время и спустя несколько дегустаций очередного сорта пива из широких бокалов почти круглой формы становится понятно, что бельгийская культура пива куда ближе к культуре употребления вина, нежели к центральноевропейской традиции выпивать некрепкий напиток большими глотками. „Наше пиво надо смаковать, как вино или виски, после обеда, сидя у камина” [12].

Производство траппистского пива и сыра – неотъемлемая часть кулинарной культуры Валлонии. Пивоварня и сыроварня Chimay – один из крупнейших валлонских производителей пива. В настоящее время в Chimay работает 130 человек. Основная часть прибыли направляется на социальные нужды. Chimay предлагает траппистское пиво и сыры, высокое качество которых признано во всем мире. Компания производит различные сорта сыра с минимальной выдержкой в один год, в том числе Vieux Chimay Millesime. Между залами, где в специальных чанах проходит закваска, где формируются головки сыра и в специальных вентилируемых помещениях сыр зревает, плотно закрытые двери и специальные ванночки с дезинфицирующим раствором на полу. Переходя из зала в зал, посетители обязаны встать в специальную ванночку с дезинфицирующим раствором: на каждом этапе производства сыра необходима своя микрофлора, и переносить микроорганизмы из одного зала в другой означает вредить процессу. Производство пива и сыра в рамках одной компании – старая монастырская традиция. Именно эти два продукта традиционно ценились монахами и составляли важную часть рациона послушников монастыря. Сегодня же монастырский ореол над производством помогает защитить марку Chimay: не зря лишь пять других бельгийских пивоварен имеют право называть свое пиво траппистским.

В небольшой пивоварне Lefebvre в валлонском

городке Квенаст производство пива уважают не меньше, чем в монастыре. Компания, основанная в 1876 году, до сих пор находится в собственности наследников основателя – уже в шестом поколении. Производство пива в Lefebvre составляет около 95 тыс. гектолитров в год, 77% произведенного пива экспортируется. „Если ты хочешь расти, тебе придется наращивать экспорт. Все мелкие пивоварни пытаются расти за счет экспорта”, – говорит ответственный за экспорт в семейной пивоварне Lefebvre [12]. Сорта пива компании Lefebvre: Barbar, Hopus, Blanche de Bruxelles, Floreffe, фруктовые сорта Belgian Kriek, Belgian Peche, Belgian Framboise, Newton – известны не всем покупателям за рубежом, однако продажи постоянно растут. Это вызвано тем, что небольшие и средние пивоварни в борьбе за экспортный успех не конкурируют с крупными игроками рынка, а наоборот, используют эффект симбиоза, считают в Lefebvre. „Мы используем преимущества от рекламных кампаний крупных игроков. Крупные игроки делают за границей рекламу бельгийскому пиву, и на фоне этой рекламы растет интерес и к нашей продукции. Потому что за рубежом наша продукция выступает не только как пиво конкретного производителя, но и как бельгийское пиво вообще. И в баре покупатель пробует наш продукт в том числе потому, что он хочет выпить бельгийского пива. Там, где покупатели любят Høegaarden, мы можем продавать и наше пиво. Иными словами, что хорошо InBev, то хорошо и нам” [12]. Например, на эмблеме пива Blanche de Bruxelles – самый узнаваемый символ Бельгии, „писающий мальчик” из Брюсселя. Если покупатели за рубежом хотят приобщиться к образам Бельгии, то производители пива с радостью идут им навстречу.

Компании Валлонии демонстрируют высокий уровень технологического развития и инноваций. В небольшом регионе сконцентрированы мировые лидеры в таких современных, но совершенно разных технологических отраслях как обслуживание нефтепроводов и лучевая терапия рака, компьютерное оделирование потоков газов и жидкостей и производство современного стекла. Например, компания AGC Glass Europe со штаб-квартирой в Брюсселе является европейским лидером в производстве листового стекла. Она производит высококачественное стекло, используемое в строительстве жилой и коммерческой недвижимости и отделке интерьеров, а также автомобильное стекло. Компания имеет более 100 торговых и промышленных представительств в Европе и обеспечивает работой более 15 тыс. человек. Уникальные индустриальные комплексы, расположенные на Бору под Нижним Новгородом и в подмосковном Клину позволяют компании называть себя лидером и российского рынка. „Наши инвестиции в России составили более 750 миллионов евро, у нас новейшее, с

иглолочки, оборудование. Практически все башни московского Сити остеклены нашим стеклом” [16]. Впрочем, планы AGC Glass Europe еще более масштабны. В течение пяти лет компания планирует активно расширяться за счет работы на рынке перестекления, а также выхода на конечных потребителей. Для облегчения прямого выхода на частных клиентов компания решила предложить рынку новую услугу: собственную службу, занимающуюся приемом, обработкой заказов и установкой новых окон. Для работы на этом новом рынке в ноябре 2012 г. был открыт демонстрационный центр и создан специальный интернет-сервис TWIG (The Weather is Good). Теперь частный заказчик имеет возможность связаться с компанией по вопросу установки окон с инновационными свойствами и заказать их напрямую у производителя стекла – сфера деятельности, которую крупные компании раньше игнорировали, а AGC Glass Europe видит в ней перспективу. Работа на зарубежных рынках не менее важна и для группы компаний Schreder, которая уже много десятков лет лидирует на мировом рынке уличного освещения. Основанная в 1927 году валлонская компания была одной из немногих, кто открыл свои заводы в странах Варшавского договора и в СССР. В 1983 году компания пришла в Венгрию, а в 1989-м в еще советскую Украину – бельгийские фонари оказались более эффективными и современными, чем собственная продукция восточного блока. Сегодня светильники Schreder освещают улицы крупнейших городов от Шанхая до Рио-де-Жанейро. Именно Schreder ответственна за освещение и Елисейских полей в Париже, и парка Монбизу в Берлине, и конференц-центра в катарской Дохе. Очень активна компания и в России. Она устанавливала системы освещения на Манежной площади в Москве, в новом комплексе аэропорта Внуково, на площади Европы в Москве, освещала улицы в Ставрополе, в Сочи, в Нижнем Новгороде и в Ярославле, модернизировала городское освещение в Кирове, при этом добилась снижения уровня энергопотребления более чем на 65%.

Главное ноу-хау группы Schreder лежит в двух сферах деятельности. Во-первых, это разработка комплексных осветительных концепций целых улиц или районов. Во-вторых – производство высокотехнологичных светильников, способных работать много лет даже в самых жестких погодных условиях и потреблять при этом значительно меньшее количество энергии, чем традиционные фонари. Один из секретов – высокотехнологичные, тщательно разработанные отражатели светильников. Они позволяют сконцентрировать световой поток именно там, где он нужен: например, разделить потоки света на тротуар и на проезжую часть. Благодаря таким отражателям там, где раньше требовался светильник мощностью 400 Ватт, сегодня можно обойтись 150-ваттным. В случае же

замены традиционных светильников на светодиодные можно сократить расходы на электроэнергию еще вдвое.

Компания PREFArails обеспечивает другой элемент комфортной город-ской среды. Разработанная в 1998 году технология PREFArails позволяет использовать резину отслуживших покрышек для прокладки рельсовых путей. В рамках технологии PREFArails рельсы городских трамваев кладутся в асфальтовое или бетонное покрытие, будучи предварительно помещенными в изолирующую резиновую „рубашку”, сделанную из старых покрышек. В результате решаются сразу две проблемы: с одной стороны, город избавляется от старых покрышек, которые обычно сбрасывались на свалки; с другой – резко снижается шумовая и вибрационная нагрузка на улицы, вызываемая движением трамваев. Технология укладки рельсов PREFArails позволяет снизить шумовую нагрузку от рельсового транспорта на 3 – 6 децибел, а вибрации – на 10 – 20 децибел. Помимо экологичности технология PREFArails имеет еще один серьезный плюс: рельсовые конструкции могут укладываться уже готовыми модулями, в которых рельсы изначально установлены на бетонной плите. Это позволяет серьезно – до 10 – 15 раз – ускорить процедуру укладки рельсов, что уменьшает проблемы от пробок, вызванных строительными работами. Технология также позволяет прокладывать рельсы на резиновой подкладке там, где траве требуется позволить расти между рельсами, и сохранить зеленые насаждения вокруг трамвайных путей. Амортизационные прокладки выдерживают как высокие, так и низкие температуры.

Другой технологический лидер из Валлонии, компания Automatic Systems, основанная более сорока лет назад, производит шлагбаумы, турникеты, автоматические двери, дорожные барьеры (блокираторы) и другие системы контроля доступа для пешеходов и транспорта. Через её турникеты и шлагбаумы каждый день проходит 90 миллионов человек [16]. Компания – один из трех крупнейших в мире поставщиков подобного оборудования. Только в Бельгии у Automatic Systems три завода. Производственные мощности есть также в Канаде, Франции, один завод строится в Китае. Объем продаж компании составляет более 56 млн евро в год. Уникальное конкурентное преимущество Automatic Systems – высоконадежные системы, способные работать под самыми большими нагрузками. Во дворе штаб-квартиры компании наглядно демонстрируется устойчивость работы шлагбаумов: длинномерный шлагбаум методично открывается и закрывается на тестовой площадке каждые несколько секунд. Оборот компании только в России составляет около 500 тысяч евро в год при цене одного шлагбаума от 2 до 2,5 тысяч евро. Турникеты и шлагбаумы производства компании установлены в

компаниях „Газпром”, „ЛУКойл”, на авиационном заводе в Иркутске, на „Северстали” в Череповце, в различных бизнес-центрах – и это далеко не полный список. Это оборудование будет работать на олимпийских объектах в Сочи, оно установлено в аэропорту Домодедово, а турникеты „триподы” стоят на АвтоВАЗе в Тольятти.

Если Automatic Systems работает с системами контроля доступа людей и автомобилей, то другая валлонская компания, T. D. Williamson, специализируется на уникальных системах обслуживания трубопроводов. Основанная в 1920 году, T. D. Williamson является абсолютным мировым лидером в вопросах технического обслуживания трубопроводов. На протяжении нескольких десятков лет компания неоднократно производила технические революции в своей отрасли. В 1942 году T. D. Williamson создала первый снаряд для очистки трубопроводов. В 1963 году выполнила первую в мире врезку в подводный трубопровод. В 1979 году впервые смогла осуществить перекрытие подводного трубопровода, а в 2005-м впервые внедрила технологию SmartPlug – специального снаряда-пробки, который может перекрыть трубопровод в нужном месте изнутри, при необходимости пропуская через себя нужное количество газа или жидкости. T. D. Williamson производит самые различные снаряды для работы внутри трубопроводов. Так, снаряды компании способны точно оценивать внутренние дефекты трубопроводов – как сразу после запуска трубопровода, так и в процессе эксплуатации. Снаряды могут определять размеры внутренней и внешней потери металла, а также аномалии металла и изменения во внутреннем рельефе бесшовных труб. За время своего существования компания выполнила более 400 тыс. врезок в трубопроводы по всему миру, имеет более 400 патентов и защищенных технологий и представлена более чем в 50 технологических центрах на всех континентах.

Технологические решения T. D. Williamson пользуются большим спросом, например, в России. В России очень большая протяженность трубопроводов, но многие из них уже находятся в эксплуатации более тридцати лет. Это означает, что рынок для наших услуг очень большой, и в России мы развиваемся очень активно” [16]. Подкрепляя свои лидирующие позиции на российском рынке в области ремонта трубопроводов, уже в этом году компания планирует открыть специализированный сервисный центр по внутритрубной диагностике объектов трубопроводного транспорта. Впрочем, технологические решения T. D. Williamson применяются не только на нефте- и газопроводах, но и на технологических трубопроводах промышленных предприятий, транспортирующих различные газы и жидкости.

Если T. D. Williamson – лидер в области контро-

ля за жидкостями и газами в трубопроводах, то другая валлонская компания, Numesa, специализируется на компьютерном моделировании их потоков. Компания с годовым оборотом 13 млн евро в прошлые годы показывала устойчивый рост на 20 – 50% в год и контролирует около 10% мирового рынка компьютерного моделирования потоков жидкостей и газов. Секрет успеха Numesa – уникальные программные продукты, позволяющие обчислять сопротивление жидкостей и газов на весьма точном уровне и за более короткое время. „Сегодня, когда вы создаете машину, сначала вы делаете компьютерную модель и обчисливаете ее. Огромное количество операций по поиску идеальной формы, для которых раньше были необходимы настоящие модели, теперь можно делать на компьютере – и это невероятно удешевляет процессы”, – говорит директор по маркетингу и продажам компании Numesa [16]. Компьютерные модели Numesa позволяют представить автомобиль с точностью до 100 млн полигонов и обчислить не только сопротивление воздуха на внешней поверхности машины, но и потоки воздуха, возникающие, например, под капотом машины во время движения, – это, в свою очередь, позволяет рассчитать эффективность охлаждения двигателя. Программы Numesa обчисляют сопротивление воздуха и жидкостей в военных и гражданских самолетах и на лопатках турбин. В Брюсселе Numesa просчитывала для местных архитекторов ветровую нагрузку на новые жилые кварталы. Для медицинских целей компания моделирует работу искусственных сосудов и сердечных клапанов, а для проектировщиков судов – сопротивление корпусов кораблей. Наконец, для производителей покрышек Numesa создает модели, показывающие распределение нагрузок внутри шин, созданных из многослойных материалов.

Компания IBA основана в 1986 году как ответвление католического университета Лувен-ла-Нев, ныне – бесспорный мировой лидер в области разработки и создания центров протонной терапии для лечения онкологических заболеваний. Протонная терапия заключается в облучении клеток раковой опухоли узконаправленным пучком протонов, ускоряемых в циклотроне. Использование протонного пучка позволяет облучать опухоль точно, не нанося вреда окружающим органам и структурам и не проникая в тело пациента глубже, чем требуется для лечения. Благодаря возможности точно регулировать мощность и зону облучения, протонная терапия снижает риск вторичного рака (вызванного медицинским облучением) на 50 – 80% и серьезно увеличивает показатель выживаемости пациентов. Именно в этой высокотехнологической области компания с оборотом 215 млн евро в год является абсолютным мировым лидером. Она уже продала 25 центров протонной терапии по всему миру,

из которых 13 введены в эксплуатацию и 11 находятся на стадии строительства или разработки. „Наша доля на мировом рынке протонных центров – около 55 процентов. При этом более 20 тыс. пациентов, проходящих через наши центры, получили необходимое лечение на нашем оборудовании, что превышает количество пациентов, проходящих лечение на оборудовании всех наших конкурентов вместе взятых”, – считает вице-президент IBA и директор представительства IBA в России и СНГ [16].

Фармацевтическая компания UCSB – один из мировых лидеров в области биофармакологии и специализируется на препаратах для лечения заболеваний иммунной и центральной нервной систем, в том числе эпилепсии, болезни Паркинсона, ревматоидного артрита, болезни Крона. Кроме того, UCSB выпускает антигистаминные препараты против аллергического ринита и аллергических заболеваний кожи. Оборот UCSB 3,2 млрд евро (25% инвестируется в инновационные исследования). „Но мы не только производим и продвигаем на фармацевтическом рынке лекарства, мы также активно сотрудничаем с пациентскими организациями по созданию программ реабилитации. Например, в 2012 году началась программа по подготовке собак – помощников для больных эпилепсией. Собаки не только помогают больному во время приступа, но и могут предчувствовать приступ и предупредить больного о его наступлении” [16].

Важной проблемой Бельгии является недостаточная активность малых и средних предприятий в области научно-исследовательских разработок. Чем больше предприятие, тем больше средств оно выделяет на НИОКР. МСП не могут себе этого позволить, так как в отличие от крупных предприятий, на них часто одно и то же лицо выполняет производственные, финансовые, административные и торговые функции. Краткосрочные планы преобладают над долгосрочными перспективами. Развитие этих тенденций, увеличение значения малых и средних предприятий в экономике Бельгии и постепенное исчезновение крупных предприятий могут привести к исключению Бельгии из процесса производства и использования новых прогрессивных технологий, спрос на которые проявится через некоторое время и вынудит ее ограничиться коммерческой деятельностью.

Несмотря на то, что МСП выглядят динамичными, гибкими, не имеющими высоких издержек производства, их развитие сопровождается снижением экономической демократии. Дело в том, что позиции предпринимателя и наемного работника в иерархическом отношении очень сближены. Права на профсоюзное представительство ограничены или же отсутствуют. В результате вопросы будущего предприятия, рабочего времени, инвестиций, оплаты труда могут являться предметом конфликтов и шантажа со сторо-

ны предпринимателя в условиях незащитности наемного работника. Имеются данные о том, что продолжительность рабочего времени на малых и средних предприятиях больше, чем на крупных предприятиях. На МСП в меньшей степени распространены такие льготные выплаты, как тринадцатая заработанная плата, оплата питания и страхование. Образование филиалов крупных компаний или использование субподрядных работ позволяет снизить не только число занятых, но и размер вознаграждения. Рабочий по ремонту оборудования будет иметь лучшие условия труда и более высокую оплату на головном предприятии, чем на дочернем. В результате частых реконструкций предприятий происходит видимый рост занятости на малых и средних предприятиях, но он сопровождается снижением общего числа занятых в экономике и покупательной способности населения Бельгии.

Развитие МСП в целом и рост числа независимых предпринимателей-одиночек вызвали появление финансовых проблем, с одной стороны, связанных с нехваткой средств для развития МСП, а с другой – с источниками финансирования. Малые и средние предприятия часто испытывают крах и терпят банкротство в первые годы существования, так как они „первопроходцы”, убежденные в ценности своего дела, бросаются на рынок, испытывая часто слишком большой оптимизм и не отдавая себе отчет в предстоящих трудностях в сфере реализации. Там, где крупные предприятия могут допустить некоторые ошибки, МСП могут продвигаться вперед только путем строжайшей дисциплины, которой некоторые предприятия не всегда готовы следовать. Недостаток специальных знаний и опыта многих руководителей МСП является причиной многочисленных банкротств [3].

Оказание содействия предпринимателям на федеральном и региональном уровне. Бельгия состоит из трех крупных регионов – Фландрия, Валлония и Брюссельский регион, в которые, в свою очередь, входят девять провинций. Если рассмотреть региональное распределение малых и средних предприятий, то 58,9% их количества сосредоточены во Фландрии, 27,8 – в Валлонии и 13,3 – в районе Брюсселя и его пригородов. Если взять провинции, то чуть более 40% МСП расположены в провинциях Брабант и Анвер.

Среди лиц, занятых в малом и среднем бизнесе, выделяются так называемые самостоятельные, независимые предприниматели, которые составляют 19,54% общего числа занятых в экономике Бельгии. Их можно разделить на три категории в зависимости от того, является ли их деятельность основной – 74,85%, дополнительной – 15,18% или же вспомогательной – 9,97% [4, с. 2]. Самостоятельные, независимые предприниматели особенно активны в сфере торговли, хотя они представлены также в промышленности, в сельском хозяйстве и среди лиц свободных профессий.

Значительное число независимых предпринимателей находится в провинции Брабант, являющейся частью Валлонии. Они также очень активны в провинции Анвер, Западной и Восточной Фландрии. Региональное распределение показывает, что 49,6% независимых предпринимателей осуществляют свою деятельность во Фландрии, 29,9 – в Валлонии, 22,8 – в Брюсселе и 0,7% – за границей [4, с. 2].

Государственная политика, направленная на оказание содействия развитию предпринимательской деятельности, в последние годы переместилась на региональный уровень, то есть на уровень трех регионов: Брюссельского, Валлонии и Фландрии. Ее главной целью является предоставление регионам автономии по все более широкому кругу вопросов, включая внешнеэкономическую деятельность.

Постановлением от 10.04.1995 г. правительство определило виды производственной и коммерческой деятельности, по которым региональные власти могут создать режим местной автономии, предоставляемой юридическим лицам. К таким отраслям относятся: 1) поставка и снабжение водой, газом, электричеством, паром; 2) продажа деревьев и лесных территорий, предназначенных для разработок; 3) эксплуатация портов, навигационных путей и аэропортов; 4) эксплуатация паркингов, складов, кемпинговых площадок; 5) эксплуатация линий связи, радио и телевидения; 6) эксплуатация инфраструктуры, относящейся к спортивным, культурным учреждениям; 7) эксплуатация государственных рынков; 8) эксплуатация водного, наземного и воздушного транспорта; 9) оказание сервиса и осуществление информационных услуг; 10) эксплуатация зданий для аукционов; 11) покупка и строительство зданий с целью продажи или лизинга.

Продолжается начатая в конце 80-х годов реформа внешнеторгового законодательства, в соответствии с которой федеральное правительство, оставив за собой решение вопросов внешнеэкономических связей межгосударственного уровня (режим наибольшего благоприятствования, вопросы избежания двойного налогообложения, защиты инвестиций и др.), передало значительные полномочия в области содействия развитию внешней торговли Бельгии на уровень регионов.

В рамках этих полномочий 16.03.1995 г. правительство Брюссельского региона утвердило пакет из 7 постановлений, составляющих правовую основу проведения собственной региональной политики в области содействия развитию внешнеэкономических связей. Эти постановления касаются прежде всего оказания практической помощи в вопросах внешнеторгового сотрудничества малым и средним предприятиям, составляющим большинство предприятий Брюссельского региона.

В частности, они помогают Брюссельскому правительству оказывать путем выделения субсидий помощь этим предприятиям в подготовке специалистов в области внешней торговли и международных экономических отношений и в проведении мероприятий информационного характера; участвовать в финансировании оплаты услуг иностранных специалистов в области внешней торговли; оказывать финансовую поддержку при подготовке документации рекламного характера для продвижения на внешний рынок экспортной продукции; оказывать содействие при участии в международных ярмарках и выставках, проводимых как за границей, так и в Брюссельском регионе. Кроме того, правительству региона предоставляется возможность помимо предоставления беспроцентных ссуд оказывать предприятиям помощь в изучении рынков и представительство в странах, находящихся за пределами ЕС.

Принятие указанных документов должно позволить путем уменьшения размеров помощи оказывать ее как можно большему числу предприятий-участников внешнеэкономической деятельности.

В настоящее время бельгийские регионы представлены за границей соответствующими торговыми и экономическими атташе. При этом Фламандский (Фландрия) регион имеет их около 80, Валлонский – 54, Брюссельский – 14, из которых 9 уже назначены и еще 5 назначений должны быть сделаны.

16.03.1995 г. правительство Валлонского региона заключило первое в Бельгии соглашение на региональном уровне с Международным банком реконструкции и развития (МБРР) об образовании Валлонского фонда технического сотрудничества, для обеспечения деятельности которого Валлонской стороной выделены ассигнования в размере 15 млн б. фр. (около 500 тыс. долл.). Указанные средства намечено использовать для определения, подготовки и разработки проектов, программ и исследований, содействующих развитию частной инициативы и рыночной экономики.

Создание этого фонда входит в программу содействия развитию внешней торговли (250 млн б. фр. или около 8 млн долл.), специально предназначенную для развития товарооборота со странами, в которых МБРР осуществляет свою оперативную деятельность.

В работе по содействию развитию внешней торговли регионами используются также средства соответствующих программ ЕС. В частности, Валлонский регион участвует в реализации программы развития приграничной торговли и регионального сотрудничества.

16.06.1994 г. было принято постановление Премьер-министра Валлонии об исполнении постановления Правительства Валлонии относительно содействия развитию международного экономического сотрудничества [2]. Постановление было принято ввиду снижения компетентности предприятий Валлонии, роста

потерь в связи с выходом их на экспортный рынок. Оно ставит задачу снижения ущерба, причиняемого этим экономике Валлонии, путем повышения компетентности предприятий в области внешнеэкономической деятельности. Постановление предусматривает оказание содействия предприятиям, занимающимся экспортом, с числом работающих до 250 чел. и с объемом годового оборота не менее 20 млн ЭКЮ и программу внешнеэкономического сотрудничества со странами не входящими в ЕС. Постановление включает в себя: 1) процедуру инструктирования предприятий; 2) порядок деятельности Комитета по оценке проектов в случае предоставления кредитов; 3) содействие предприятиям, достигшим вышеуказанных параметров, в форме государственных субсидий, а также малым предприятиям, не достигшим указанных параметров; 4) возмездная форма в виде беспроцентного возвратного аванса, который возмещается в случае, если годовой объем реализации по соответствующей стране превысит 5% от общего объема экспорта предприятия в данном году; 5) виды документов, предоставляемых в Агентство Валлонии по экспорту при запросе о содействии; 6) вид оказываемого содействия и покрываемые в связи с этим расходы; 7) порядок оплаты оказываемого содействия.

Малоизвестен факт, что 99,5% валлонских предприятий относятся к категории малого и среднего бизнеса. Они обеспечивают 2/3 рабочих мест в регионе в основном в сфере торговли. По объему инвестиций и числу созданных рабочих мест малые и средние предприятия могут на равных конкурировать с крупными предприятиями. Учитывая вышесказанное, власти Валлонии расценивают малый и средний бизнес как основной фактор своего развития и экономического роста. Власти Валлонии предоставляют МСП не менее 37 видов помощи и поддержки, касающихся финансовой, налоговой и социальной областей.

Следует отметить, что с юридической точки зрения правовые нормы, регулирующие деятельность МСП в налоговой, социальной и экономической областях, имеют много общего. Однако имеются значительные различия в идентификации малых и средних предприятий. Так, когда указывается число наемных работников предприятия, которое может получить определенные льготы, цифры могут колебаться от 20 до 250 человек в зависимости от вида помощи. Классификация малых и средних предприятий также может различаться в зависимости от типа вмешательства. Эти различия являются результатом регламентации, принятой на уровне Европейского Союза.

Одной из основных, базовых субсидий является субсидия на инвестиции. При предоставлении инвестиционных субсидий к малым и средним предприятиям причисляют предприятия, численность занятых на которых не превышает 250 человек, а деловой оборот

– не превышает 20 млн экю. При предоставлении экспортных субсидий и субсидий на освоение новых технологий и найм безработных должны соблюдаться еще некоторые дополнительные условия.

За несколько лет компания dcinex сумела вырасти из производителя серверов в крупнейшую сервисную компанию в области цифрового кино, а также предоставления услуг кинотеатрам, дистрибуторам и правообладателям. Все случилось после выхода фильма „Аватар” – в один момент все владельцы кинотеатров захотели модернизировать залы и поставить новейшее цифровое оборудование. В день после выхода „Аватара” телефоны фирмы звонили, не умолкая. Еще несколько лет назад расположенная в бельгийском Льеже компания dcinex специализировалась на производстве серверов для кинотеатров, показывавших кино в цифровом формате. Однако в какой-то момент там поняли, что этого недостаточно на растущем рынке. И поэтому решили развивать не только услуги для кинотеатров (VPF, прямые продажи, поддержка и техническое обслуживание), но и услуги, связанные с цифровым контентом. Нынешнее положение dcinex свидетельствует, что выбранный путь был верным. Сегодня годовой оборот компании составляет 85 млн евро, по всей Европе в ее офисах работает около 200 человек. Компания предоставляет два основных типа услуг. Первый – услуги, связанные с цифровым контентом, а именно наложение дубляжа и субтитров на готовый фильм. Именно в офисах dcinex дублировались для рынков многих европейских стран такие блокбастеры, как „Гарри Поттер” и „Хоббит”. Работа с новинками, еще не вышедшими официально на экран, сопряжена исключительно со множеством ограничений, о которых не посвященные в работу кинокомпании даже не догадываются.

„Во-первых, мы обрабатываем сразу несколько вариантов копии, отличающихся форматом записи. Самое простое – это 3Б-версия и 2Б-версия, но часто бывает, что у фильма пять – семь версий под разные кинотеатры. Во-вторых, обработка картин на стадии пост-продакшн требует максимальных мер безопасности. У нас за всю историю компании не было ни одного происшествия” [13]. Второе важное направление работы dcinex – модернизация кинотеатров. Замена пленочного оборудования на цифровое – весьма перспективный бизнес, поскольку все больше киноконтента выходит в цифровой версии, и владельцы кинотеатров могут привлечь качественной картинкой куда больше зрителей. Дело еще и в том, что цифровые копии более экономичны. Пленка 35 миллиметров может повреждаться, царапаться. К тому же огромные тяжелые бобины надо привозить в кинотеатр, а затем увозить оттуда. А цифровая копия и более надежна, и гораздо компактнее – речь идет об обычном жестком диске.

Однако, несмотря на явные выгоды замены залов с пленочными проекторами на цифровые, процедура отпугивает многих владельцев кинотеатров своей дороговизной. На установку сервера и цифрового проектора требуются значительные инвестиции. Чтобы сделать процедуру более доступной, dcinex использует бизнес-модель, которая называется VPF, Virtual Print Fee. Суть схемы в том, что кинотеатр оплачивает только 20% стоимости установки новой цифровой системы, а остальные 80% в рассрочку оплачивают киностудии, которые выпускают цифровые фильмы на экраны в кинозалах, оборудованных компанией dcinex. Ведь до недавних пор расходы на транспортировку и утилизацию кинопленок несли киностудии. По подсчетам dcinex, на каждой копии, отправляемой в кинотеатры в цифровом, а не в аналоговом виде, киностудии экономят 800 евро. Кроме того, цифровое оборудование помогает серьезно сократить риски от производства пиратских копий – каждая цифровая копия поставляется в кинотеатр в зашифрованном виде и может быть воспроизведена только на определенном кинопроекторе и сервере. Именно благодаря сокращению издержек на производство копий, а также снижению рисков пиратства студии заинтересованы в переоборудовании кинотеатров и с помощью программы VPF активно модернизируют европейские кинозалы. Ну а через восемь лет контракты VPF истекут и кинотеатры станут собственниками цифрового оборудования”.

Благодаря программе модернизации кинозалов dcinex уже установила в Европе более 3000 цифровых кинозалов и развивает новое направление – консалтинг компаний, желающих построить многозальные кинотеатры. Все более активна dcinex, например, и в России: хотя компания открыла свое российское представительство лишь осенью 2012 года, dcinex уже приняла участие в проекте перевода на цифровой формат второго экрана кинотеатра „35 мм” в Москве [13].

В Валлонии субсидирование предприятий не может быть ниже 5% от суммы базового инвестирования. Получателями являются предприятия, деятельность которых не связана с предоставлением услуг отдельным лицам. Инвестиции могут распространяться на землю и строения, покупку инвентаря и оборудования. Объемы допустимых инвестиций колеблются от 1,25 млн до 20 млн бельгийских франков в зависимости от размера предприятия. Валлония находится в самом центре так называемого логистического банана – самой оживленной транспортной зоны в Западной Европе – по направлению основных транспортных потоков на гигантской территории между Великобританией и Северной Италией. Логистические перевозки действительно тянутся от Лондона к Милану через Валлонию чуть выгнутым в сторону Герма-

нии пятном, напоминающим банан. AWEX крупнейшее региональное агентство Валлонии, занимающееся привлечением инвестиций в регион. Выехав из Валлонии, в течение часа езды грузовик может добраться до любой точки региона с населением 4,7 миллиона человек. За два часа это уже 17,8 миллиона человек, за четыре – почти 60 миллионов. В трехчасовом радиусе вокруг Валлонии каждый год производится товаров и услуг на 600 миллиардов евро! Валлония – южная, франкоязычная часть Бельгии – один из наиболее привлекательных для инвестирования регионов Европы. Согласно рейтингу Cushman & Wakefield, в 2009 году Валлония заняла первое место среди всех европейских регионов как наиболее интересный регион для развития логистического и дистрибуционного бизнеса. Лидерство Валлонии в вопросах транспорта определяется не только высокой плотностью населения в регионе, но и очень хорошо развитой сетью автомобильных и железных дорог: Бельгия занимает первое место среди европейских стран по развитости скоростных автомобильных и железных дорог (соответственно 5,04 км на квадратный километр и 0,117 км на квадратный километр), опережая по плотности сети и Германию, и Нидерланды.

И это еще не все: в Валлонии расположено шесть мультитранспортных узлов, то есть точек, имеющих возможность перегрузки товаров сразу между несколькими видами транспорта. Например, мультитранспортный узел Шарлеруа дает возможность перегрузки товара между водным, автомобильным, железнодорожным и авиационным транспортом. Именно в Бельгии, где внутренние водные пути являются важной частью транспортной инфраструктуры, построен уникальный лифт для грузовых кораблей Стрепи-Тъё, позволяющий судам водоизмещением до 1350 тонн и баржам водоизмещением до 2000 тонн подниматься на лифте с одного уровня канала на другой – на 73 метра.

Однако интерес инвесторов к Бельгии транспортом не ограничивается. Согласно рейтингу Комиссии ООН по торговле и развитию, в 2011 году Бельгия заняла четвертое место в мире по инвестиционной привлекательности, получив 62 млрд долларов иностранных инвестиций – по этому показателю ее опередили лишь Гонконг, Китай и США. Бельгийская экономика неспроста представляет интерес для иностранцев. Производительность труда в Бельгии одна из самых высоких в Европе. За каждый час работы один бельгиец производит товаров и услуг более чем на 54 доллара США – это больше, чем в соседних Нидерландах (48,5 доллара) или Германии (44,98 доллара).

Несмотря на такую экономическую активность, вести бизнес в регионе все еще возможно с относительно невысокими затратами. Так, стоимость земли в Валлонии в зависимости от округа составляет от 20

до 115 евро за квадратный метр, а аренда офисных помещений, например в городе Намюр, не превышала в начале прошлого года 150 евро за квадратный метр в год, в то время как в Амстердаме она составляла 400 евро, в Милане – 510, в Париже – 810, а в Лондоне – более 1000 евро. Привлекательность Валлонии для инвесторов заключается и в очень дружелюбной налоговой и инвестиционной политике властей. В зависимости от важности бизнеса для региона, количества создаваемых рабочих мест и сектора работы компании иностранный инвестор может рассчитывать на возврат до 40% инвестиций, сделанных в момент открытия бизнеса. Власти Валлонии компенсируют инвестору до 40% сумм, потраченных на покупку земли и зданий, покупку нового оборудования, а также необходимые для бизнеса расходы в виде уплаты пошлин за оформление патентов, лицензий и получение технических экспертиз. Средства, потраченные на технологические исследования, можно вернуть в объеме до 50 – 70%.

Что касается налоговой нагрузки, то формально ставка корпоративных налогов в Бельгии относительно высока и составляет 34% – это выше немецкой ставки (31%) или британской (28%). Однако средняя эффективная ставка налогообложения, получающаяся после учета всех налоговых льгот, оказывается одной из самых низких в Европе и составляет 24,7% – это ниже и немецкой, и французской, и британской, и итальянской. Важный элемент привлекательности Валлонии для иностранных клиентов – работа в регионе так называемого Welcome Office компании AWEX. Суть работы Welcome Office – опека иностранных инвесторов в первые месяцы работы в регионе. Иностранцам, желающим прийти в Валлонию, предоставляется самая широкая – и бесплатная – организационная поддержка. „Мы государственные чиновники, а значит, мы работаем бесплатно для граждан. Это несколько иной подход, не тот, к которому привыкли многие компании из зарубежных стран, где чиновник стремится быть начальником. У нас все наоборот: мы чиновники, а значит, мы должны служить людям. Мы даже компании считаем нашими клиентами. Наша работа – выполнять заказы клиентов”, – говорит Эрик де Клерк, представитель центра поддержки инвесторов, расположенного на территории аэропорта Шарлеруа [9].

Всего в Валлонии пять Welcome Office. Есть офисы, работающие с китайскими, индийскими, латиноамериканскими компаниями, а один офис специализируется на Восточной Европе, в том числе России. Андрей Устиянич – руководитель проектов, отвечающий за привлечение инвестиций из России и других стран бывшего СССР. „Смотрите, вот к нам приходит компания – обычно это средний бизнес, у него нет каких-то четких представлений о том, где найти

партнеров, где снять офис, как зарегистрироваться, с чего вообще начинать. Если они придут к нам, то мы совершенно бесплатно организуем им на первое время офисное помещение, проверим рыночные возможности, найдем потенциальных партнеров, устроим встречи даже с политиками”, – говорит он. Работая с иностранными инвесторами, этот менеджер находит партнеров как для российских компаний, так и для компаний из стран бывшего СССР – в Welcome Office русскоязычные компании получают обслуживание и все материалы на русском языке. Услуги Welcome Office на протяжении первых шести месяцев работы иностранного инвестора в Валлонии совершенно бесплатны, включая предоставление офиса и оформление юридического адреса – на территории бизнес-парка у аэропорта Шарлеруа. Инвесторов здесь встречают с особым радушием. „Шестьдесят шесть процентов бельгийского ВВП зависит от международной торговли. Рано или поздно восточно-европейские инвесторы поймут, что они могут экспортировать в ЕС огромное количество продукции, и придут в том числе в Валлонию. Ведь многие наши бизнесмены – это люди, которые любят экспансию и умеют расширяться [9].

Налоговые льготы. Одной из налоговых льгот является ускоренная амортизация. Речь идет о разрешении ежегодно амортизировать двойной размер годовой амортизации для корпоративных инвестиций максимум на три последовательных налогооблагаемых срока. Получателями льготы являются предприятия, получившие разрешение на инвестиционную субсидию. Скидка на получение консультации состоит в значительном снижении оплаты консультационных услуг. Этот вид помощи интересен тем, что он позволяет предприятию получить консультацию в области финансового управления и бухгалтерии, торговли, промышленной политики, организации и менеджмента. Такими льготами могут воспользоваться предприятия с числом занятых не более 100 человек и занимающиеся деятельностью, предусмотренной при предоставлении субсидий на инвестиции.

Зона БИРТ. В условиях ухудшения экономической ситуации власти Бельгии возлагают особые надежды на развитие малого и среднего бизнеса. Конкретным примером содействия властей Бельгии развитию МСП является создание зоны БИРТ в западной части Валлонии – Брабанте. По просьбе властей Валлонского региона исследовательские центры Лувенского католического университета и Брюссельского свободного университета подготовили План региональной реконверсии для коммун Braine-le-Chateau, Ire, Rebecq, Tubize, испытывающих серьезные экономические трудности. Эти коммуны объединены в зону БИРТ, название которой получилось из первых букв названий коммун.

Анализ социально-экономического положения в зоне БИРТ, объединяющей четыре коммуны Брабанта, показывает, что ситуация в этой части Брабанта хуже, чем в Брабанте в целом. В зоне БИРТ более высокая безработица, составляющая 12,5% против 11,2% в среднем по Брабанту. Особенно велика доля безработных среди женщин и молодежи, а также доля длительно безработных. За период с 1985 по 1993 гг. ВВП сократился на 6,1%, в то время как в Брабанте в целом возрос на 18% [6, с. 12].

Отчасти трудности экономического развития зоны БИРТ объясняются тем, что в целом эта зона является „спальным районом”. В коммунах проживает все большее число лиц, работающих за пределами их границ (в основном в Брюсселе). С 1981 по 1991 гг. в целом в четырех рассматриваемых коммунах соотношение экономически активного населения, занятого по месту работы, экономически активному населению, занятому по месту жительства, сократилось с 74,3 до 59,5% [6, с. 12]. Это неравновесие тем более заметно на фоне показателей Валлонского региона в целом, в котором указанное соотношение составляет 79,3% [6, с. 12]. Наиболее низкие показатели в коммуне Рибек (Rebecq), входящей в зону БИРТ, где на 100 работающих приходится только 28 работающих по месту жительства.

Анализ социально-профессионального состава населения в зоне БИРТ показывает, что очень высока доля лиц, имеющих высокий профессиональный статус и работающих за пределами места проживания. Это обстоятельство обеспечивает сохранение довольно низкого уровня безработицы и довольно высокого уровня доходов на душу населения, несмотря на значительное сокращение занятости в промышленности, особенно в металлургической.

В Плате региональной реконверсии основное внимание концентрируется на малых и средних предприятиях с числом работников не более 50 человек. Это связано с тем, что 99,7% общего числа предприятий зоны БИРТ составляют именно такие предприятия. В исследовании предприятия зоны БИРТ разделены на четыре группы: независимые предприниматели, микропредприятия с числом наемных работников не более 1 – 4 человек; мелкие предприятия – 5 – 10 наемных работников; средние предприятия – 20 – 49 наемных работников.

Сравнение распределения предприятий зоны БИРТ и Валлонского региона по размеру почти не выявляет различий, но имеются различия в распределении малых и средних предприятий по секторам экономики. Анализ доли различных категорий предприятий по секторам экономики с точки зрения занятости в зоне БИРТ и в Валлонском регионе показывает, что предприятия с числом занятых менее 50 человек играют важную роль в секторе предоставления услуг

предприятиям и в сфере финансов в зоне БИРТ. В секторе „другие услуги” также отмечается преимущество малых и средних предприятий с числом занятых менее 50 человек. 58% занятых в этом секторе экономики сосредоточены на предприятиях с числом занятых не более 50 человек против только 34% в Валлонии [6, с. 13]. В секторе строительства в зоне БИРТ очень высока доля независимых предпринимателей и микропредприятий по сравнению с показателями Валлонии.

В целом экономика зоны БИРТ характеризуется значительным весом очень мелких предприятий в сфере предоставления частных услуг и в меньшей степени в секторах торговли, строительства, перевозок и связи. Преобладание очень мелких предприятий в сфере предоставления частных услуг является обнадеживающим фактом, поскольку этот вид деятельности переживает бурный рост. Во-первых, это связано с изменением менталитета населения, которое выражается в увеличении спроса на дополнительные услуги, такие как различные виды услуг по домашнему хозяйству, проведению досуга, специальные товары и услуги для пожилых людей и т. д. Во-вторых, происходят изменения в управлении крупных предприятий, которые во все большей степени используют субподрядные работы МСП для предоставления клиентам специализированных услуг в области информатики, маркетинга, консультаций по вопросам приобретения недвижимости и т. д., что усиливает позиции малого и среднего бизнеса.

Кроме того, не следует забывать о наличии в зоне БИРТ значительного количества населения, совершающего челночные поездки на работу и в основном принадлежащего к высшим социально-профессиональным категориям, которое представляет собой потенциальных покупателей как для рынка услуг, так и для торговли.

В том, что касается изменения количества предприятий различных категорий, можно констатировать, что за период с 1985 по 1991 г. в зоне БИРТ по сравнению с Валлонским районом произошло быстрое увеличение числа независимых предпринимателей и микропредприятий. Соответственно с 16 и 20% – в 1985 г. против 33 и 45% – в 1990 г. Напротив, число крупных предприятий росло медленнее, чем в Валлонском регионе. Динамизм развития МСП отмечался в большинстве отраслей экономики, за исключением добывающей промышленности. Число независимых предпринимателей и микропредприятий, действующих в сфере предоставления финансовых услуг и услуг предприятиям, почти утроилось за период с 1985 по 1990 г. и только удвоилось в Валлонском регионе. Значительно возросло также число микропредприятий в сфере предоставления других услуг.

Наличие работающего далеко от места житель-

ства населения свидетельствует об определенной неспособности местной экономики генерировать занятость для имеющейся рабочей силы. В то же время именно это население создает потенциальный рынок для многих видов деятельности, таких как гостиничное и ресторанное дело, торговля и предоставление услуг отдельным лицам. Более того, с некоторых пор отмечается определенное развитие указанных секторов силами мелких предприятий с числом занятых менее 50 человек. Необходимо также помнить о развитии очень мелких предприятий в сфере предоставления услуг предприятиям, что связано с делегированием крупными предприятиями некоторых видов производства или услуг, которые либо не хотят нести дополнительные расходы по инвестированию, либо не обладают специфическими знаниями в этой области.

Помощь, предоставляемая в сфере профессиональной подготовки и занятости. Премия при найме распространяется на все предприятия, увеличивающие число наемных работников на условиях контракта на неопределенный срок с полной или частичной занятостью. Эта премия составляет 40 тыс. бельгийских франков за один квартал в течение не более года после найма нового работника. Предприниматель может получить не более четырех таких премий за квартал.

Контракт на интеграцию состоит в том, что предприятие обязуется нанять дополнительного работника в возрасте 18 – 30 лет, получающего пособие по безработице или не имеющего работы в течение 10 месяцев, заключает с ним контракт найма на срок от 6 до 12 месяцев или на неопределенный срок с полной или частичной занятостью. В этом случае премия составляет 200 – 300 тыс. бельгийских франков в год.

Премия за занятость выплачивается предприятиям, получившим инвестиционную субсидию и число занятых на которых не превышает 19 человек. Размер этой помощи составляет 100 тыс. бельгийских франков за одно созданное рабочее место сроком на два года.

Профессиональное обучение. Промышленное предприятие, внедряющее новые технологии или новые методы производства в рамках создания, расширения или реконверсии их деятельности, может направить свой персонал на дополнительное обучение, связанное с освоением новых технологий. В этом случае власти Валлонского региона обеспечивают 50 – 80% оплаты обучающихся работников и 50% стоимости обучения. Кроме того, все МСП Валлонии могут организовать индивидуальное или коллективное обучение своих работников в центрах профессиональной подготовки или на предприятиях. Субсидия составляет от 236 бельгийских франков в час для стажеров (при 40-часовой рабочей неделе) до 745 бельгийских франков в час для инструктора [5, с. 10].

В случае освоения и внедрения новых видов технологий, власти Валлонии оказывают около 10 видов помощи, выражающейся непосредственно в финансовом участии, составляющем от 50 до 100% суммы расходов на проведение исследовательских работ.

Валлонская компания NMC, расположенная в немецкоязычной части региона – один из мировых лидеров в производстве высококачественных изделий из синтетических пеноматериалов. В этом регионе – немецкоязычной части Валлонии, живет лишь пять процентов ее населения, а до Германии всего несколько километров. При этом NMC – международная компания, специализирующаяся на производстве и обработке синтетических пеноматериалов. У нее очень разнообразное международное производство. Она производит всевозможные отделочные материалы из пены. Отделочные материалы, в том числе для оформления интерьеров, – основное производство. Но есть и очень мощное производство изолирующих материалов, в том числе для холодных труб и для горячих труб и систем кондиционирования. Выпускаются и упаковочные материалы, например защищающие кромки хрупких предметов для транспортировки. Защита кромок хрупких предметов – от столешниц до лобовых стекол дорогих автомобилей – это еще один конек компании [14].

Отделочные материалы NMC – это сверхлегкие и при этом прочные карнизы, отделочные плиты и другие элементы декора, произведенные из пены. Современные технологии позволяют получать декоративные элементы, идеально имитирующие любые материалы: от гипса до дерева. Отличить пенную панель от деревянной невозможно ни визуально, ни на ощупь; только взяв материал в руку, можно понять, что фантастически легкая деревяшка на самом деле сделана из застывшей пены. В тестовой комнате показано, как карнизы и декоративные панели NMC могут монтироваться друг с другом, а также какие преимущества дает их ничтожный вес: предметы можно просто приклеивать друг к другу, избегая использования шурупов и позволяя скрыть любые неровности стен. Компания также производит специальные декоративные изоляционные элементы, которыми можно отделывать здания снаружи, что резко повышает их энергоэффективность.

Высокие технологии NMC имеют долгую традицию. Компанию в 1950 году основал Герт Ноэль – его именем названа улица, на которой находится штаб-квартира NMC. До сих пор NMC является семейной компанией, около 70% ее долей находится в руках наследников Герта Ноэля. Еще 28% долей NMC принадлежит одному из крупнейших бельгийских инвесторов в области высоких технологий – компании Ackermans & van Haaren. Финансовая поддержка со стороны инвестора помогла значительно ускорить экспансию на международный рынок. Рост компании

действительно впечатляет. В 2011 году оборот NMC составил 183 млн евро, в ней работает более 1200 человек по всему миру. Десять лет назад было всего 100 миллионов оборота и лишь 500 сотрудников. Основных причин роста – три. Во-первых, это географический рост: фирма активно инвестировала в Польшу и в России, это дало серьезное увеличение мощностей. Во-вторых, приобрели компании в Швеции и в Финляндии. В-третьих, вывели на рынок много инновационных новых продуктов. Это и новые термоизоляционные решения для окон, и новые отделочные материалы.

Например, в России NMC начала работать в 2004 году, и сейчас более 10% работников компании приходится на Россию. „Мы пока достигли в России всего лишь пяти процентов общего оборота компании, но российский рынок очень важен и продолжает расти. Россия оправилась от кризиса, и мы счастливы тем, как растет наш российский бизнес, – констатирует г-н Бостен [14]. В России в основном продаются отделочные материалы и материалы для оформления интерьеров – товары, которые необходимо производить как можно ближе к потребителю. Это отделочные материалы из пены, и они очень легкие. Один кубометр весит около 30 килограммов, и транспортировка оказывается очень дорогой по сравнению со стоимостью товара. Кроме того, в случае импорта мы должны были бы платить ввозные пошлины. Именно поэтому мы должны производить товар в России. Кроме того, мы наблюдаем серьезный рост спроса – все больше граждан России хотят современно и красиво оформлять свои дома, они все больше готовы покупать нашу продукцию. Сырье для производства товара в России NMC закупает на российском рынке – в Нижнекамске. Мы покупаем сырье в России, мы продаем товар в России, и мы нанимаем российских граждан – но тем не менее мы бельгийская компания. Сердце нашей компании в Бельгии, и наши ноу-хау находятся в Бельгии” [14].

Новые формы организационно-финансового содействия развитию предпринимательской деятельности. Как правило, доступ МСП к кредитному и рисковому капиталу достаточно затруднен. Плохо функционирует механизм, предусмотренный для преодоления этих трудностей, особенно Гарантийный фонд. В результате предприниматели часто вынуждены использовать свое семейное наследство и благосостояние для получения финансирования. С другой стороны, смешение функций собственника и управляющего предприятием, кредитора, акционера, владельца недвижимости стерло часть характерных признаков, которые позволяют облагать налогами доходы предприятий. Осуществление более квалифицированного контроля требует дополнительных инвестиций со стороны государственных властей.

Для изменения вышеперечисленных тенденций бельгийские экономисты разработали план, состоящий из 50 предложений по восьми направлениям, который имеет целью облегчить налоговое бремя малых и средних предприятий, упростить административные процедуры при образовании предприятий, изменить социальный статус независимых предпринимателей, облегчить доступ к рисковому капиталу. Фундаментальным считается разрешение малым и средним предприятиям участвовать в процессе технологических нововведений и обеспечение их средствами для продвижения на внешние рынки с целью использования экономического роста новых индустриальных стран.

Необходимо также сохранить специфический статус малых и средних предприятий – экономических агентов, которые осуществляют часто рискованные инвестиции и берут на себя дополнительную ответственность. Важно облегчить создание новых МСП. Необходимо изменить менталитет политических деятелей и административных чиновников, которые должны перестать считать государственную инициативу предпочтительней частной. Население также должно изменить свой менталитет и приобрести вкус к инициативе и риску. Эти изменения необходимы для оживления бельгийской экономики.

К новым формам организационно-финансового содействия развитию предпринимательской деятельности в Бельгии относятся специальные меры поощрения инвестиций, предоставление налоговых льгот компаниям, расположенным в районах реконверсии, финансовая поддержка экспортной деятельности предприятий. К числу специальных мер поощрения инвестиций относятся: 1) субсидирование выплат по займам или выплаты наличными в зависимости от того, как финансируются инвестиции; 2) освобождение от налогов доходов от недвижимости; 3) освобождение от уплаты регистрационного налога на новый акционерный капитал; 4) налоговые льготы, в частности ускоренная амортизация; 5) субсидирование инвестиций в форме возврата части процентов по займам, безвозвратной ссуды или сочетание того и другого в зависимости от того, как финансируется проект: путем займа, из собственных средств предприятия или из этих двух возможных источников.

Для малых и средних предприятий, независимо от места их нахождения, размер субсидий может составлять до 21% от всех инвестиций. Для других компаний, если они перемещаются в районы, определенные как районы развития (провинции Лимбург и Люксембург, Антверпен, Западная Фландрия, Льеж, Намюр, Ино), субсидии могут составлять до 24% инвестиций. Конкретно процент субсидий определяется властями региона с учетом общего значения проекта инвестиций и создания новых рабочих мест.

Одной из важных мер государственного стиму-

лирования инвестиций является предоставление беспроцентных авансов на научные исследования и создание прототипов изделий в размере 50% от общей одобренной стоимости проекта (в исключительных случаях – до 80%), а также субсидирование до 50% исследовательского бюджета (в исключительных случаях – до 80%).

Компания, независимо от сферы деятельности и правовой формы, может уменьшить свой облагаемый налогом доход на определенную часть инвестированного ею капитала. Эта часть варьируется в зависимости от уровня инфляции от 4 до 11%. Что касается инвестиций в научно-конструкторские разработки, проекты экономии энергии, то они не облагаются налогом в пределах от 4 до 14% общей суммы инвестиций.

Компании, расположенные в районах реконверсии, совпадают с существующими зонами развития (провинции Лимбург и Люксембург, часть провинций Антверпен, Западная Фландрия, Льеж, Намюр, Ино).

Различают два вида реконверсионных компаний: 1) полностью принадлежащие частным лицам; и 2) частично принадлежащие государственным инвестиционным компаниям.

Для создания частной реконверсионной компании не требуется признания такого ее статуса, и характер ее деятельности не оговаривается никакими условиями. Обязательным условием является создание компании в районе реконверсии, в котором должна находиться ее зарегистрированная контора и основное производство. Преимуществом могут пользоваться компании, уплачивающие в Бельгии налог на корпорации и расположенные в районах реконверсии. Реконверсионным компаниям представляются следующие налоговые льготы:

1) Освобождение от пропорционального регистрационного налога на первоначальный капитал и при увеличении капитала на период до 31 декабря десятого года после года создания компании.

2) Освобождение дивидендов от налога на прибыль корпораций. Распределяемая прибыль освобождается от такого налога на 10 лет при условии, что она не превышает 8% расчетной основы. Расчетная основа включает: средства, направленные на инвестиции в новую недвижимость, которые определяются отдельно для каждого года; компания должна нанять не менее одного работника на каждые 5 млн б. фр. вложений в новые основные фонды. Если это условие не соблюдено, то основа подсчета для скидки по налогу соответственно уменьшается.

Распределение получаемой таким образом дополнительной прибыли между акционерами и партнерами не обязательно.

Компания, часть акционерного капитала которой принадлежит государственной инвестиционной ком-

пании, должна быть создана и действовать в районе реконверсии с целью осуществления контракта реконверсии. Проект реконверсии определяется в рамках этого контракта.

Контракт заключается между государственной инвестиционной компанией, реконверсионной компанией и ее частными акционерами. Проект должен предусматривать капиталовложения (в размере не менее 80% оплаченного акционерного капитала) в новые основные фонды, используемые для исследований и разработок или для производства и сбыта: новых товаров, новых технологий, совершенствования промышленной технологии (энерго- и ресурсосбережения, защиты окружающей среды), любых товаров и технологий, дающих новые перспективы для районов реконверсии или имеющие своим результатом создание новых рабочих мест.

Государственная инвестиционная компания вкладывает не более 49% нового капитала. Компания должна быть создана в районе реконверсии, где должны находиться ее зарегистрированная контора и основное производство. Частные акционеры обязаны выкупать акции государственной компании в размере 1/10 ежегодно, начиная с четвертого года с момента их выпуска в течение 10 лет. Частные акционеры при этом получают следующие преимущества: 1) дополнительные финансовые возможности, поскольку оплачивают первоначально лишь чуть более половины необходимого капитала; 2) выкуп привилегированных акций производится по их подписной стоимости; 3) стоимость таких привилегированных акций исключается из ежегодного дохода корпорации, подлежащего налогообложению в размере до 10% их общей стоимости.

В Бельгии установлен льготный режим налогообложения также для следующих видов компаний: 1) координационные центры; 2) инновационные компании; 3) компании, расположенные в районах реконверсии (развития); 4) распределительные центры; 5) предприятия в „зонах Т”.

Новым видам компаний – реконверсионным и инновационным – представляются следующие виды налоговых льгот: освобождение дивидендов от налога на доходы корпораций на 10 лет: для реконверсионных компаний в размере 8%; инновационных – 13%; вычет инвестиций из суммы облагаемого налогом дохода в % от инвестиций на научные исследования: для реконверсионных компаний – 10%, инновационных – 15% [1].

Координационным центром в Бельгии считается действующая здесь бельгийская компания или филиал иностранной компании, осуществляющий деятельность непромышленного характера в пользу крупной иностранной компании. По сути это управленческие центры ТНК. Для создания координационного центра в

Бельгии ТНК должна удовлетворять следующим требованиям: 1) материнская компания должна иметь капитал и резервы не менее 1 млрд б. фр., а оборот – свыше 10 млрд б. фр.; 2) общий капитал ТНК за пределами страны местоположения материнской компании должен составлять не менее 500 млн б. фр. или не менее 20% общего капитала и резервов группы; 3) на протяжении двух лет до обращения за статусом координационного центра у ТНК должны быть постоянно действующие филиалы не менее, чем в четырех странах; 4) на третьи страны должно приходиться не менее 5 млрд б. фр. или 20% всего оборота группы.

Координационные центры осуществляют следующие виды деятельности: поддержание отношений с бельгийскими властями и международными организациями; централизация бухгалтерского учета, управления и обработки данных; централизация финансовых операций и страхование риска при операциях с валютой; реклама, сбор и предоставление информации; страхование и перестрахование; научные исследования; любая деятельность подготовительного или вспомогательного характера в интересах группы в целом. Через два года после начала работы центра в нем должно работать по найму не менее 10 человек. Для создания центра необходимо решение Правительства. На начало 1993 г. в Бельгии было создано 198 координационных центров.

Координационным центрам на 10 лет предоставляется особый налоговый статус, который может быть продлен еще на 10 лет, если создано 10 дополнительных рабочих мест. В этот период центр платит налоги, обычно установленные в размере 8% от суммы его издержек, в которую не включаются суммы, выплаченные в качестве заработной платы служащим, и финансовые издержки. Однако при определении основы для исчисления налога учитываются оклады директоров центра, а также чрезвычайные и безвозмездные переводы денег ему. Ставка налога на доходы от коммерческой деятельности для центров, имеющих статус бельгийских финансовых корпораций, установлена в размере 39% (на 1993 г.).

Координационным центрам предоставляются следующие налоговые льготы:

1. Освобождение от уплаты регистрационного налога на акционерный капитал, подоходного налога на дивиденды, налога на платежи, производимые по лицензиям, налога на доходы от депозитов в бельгийских финансовых учреждениях, налога на недвижимость.

2. Снижение налоговых ставок, в частности по доходам от акций. Обычная ставка такого налога составляет 25 / 75, по доходам центра она втрое меньше (1 / 9), при условии, что средства были направлены на приобретение или строительство новых основных фондов в Бельгии. Обычно центр выплачивает по дивидендам от 6 до 9% от вложенных средств ежегодно.

В виде исключения иностранцам, управляющим Координационным центром, и лицам, занимающимся научными разработками, не требуется получение у бельгийских властей „разрешений на работу” и „профессиональной карты” во время работы в центрах, а центрам не требуется обращаться за разрешением на выдачу этих документов к бельгийским властям (Министерство средних классов, Министерство труда). Этим лицам могут быть открыты в бельгийских банках нерезидентские счета в иностранной валюте.

Генеральный директор компании Charleroi Bruxelles Sud Airport Жан-Жак Клоке рассказал российскому журналу „Эксперт” [11], почему этим аэропортом брюссельского региона пользуются жители не только Бельгии, но и четырех сопредельных стран, а также о том, как можно успешно расти даже на стагнирующем рынке: „Нам удалось завоевать новые группы клиентов, которые раньше никогда не пользовались авиационным транспортом. Сорок процентов пассажиров нашего аэропорта раньше не летали самолетами. Как нам удалось сделать это? Мы открыли новые прямые маршруты, которые раньше никто не обслуживал”. Аэропорт Шарлеруа – один из самых активных транспортных узлов региона, обслуживающий 98 направлений в 25 странах. А ведь всего несколько лет назад на его месте было голое поле. В 1991 году власти Бельгии приняли решение построить рядом с Брюсселем два дополнительных аэропорта – и при этом дать им четкую специализацию грузового и пассажирского. Поэтому в Льеже был создан грузовой аэропорт, а в Шарлеруа – пассажирский. В 2008 году строительство нового терминала Шарлеруа завершилось, и аэропорт открыли. Ныне оборот компании составляет 80 млн евро в год, а прибыль после уплаты налогов – 12 млн евро. На 72% аэропорт принадлежит региону Валлония, оставшаяся часть находится во владении холдинга частных компаний, главная из которых – итальянская Save, владеющая также аэропортом Венеции и рядом железнодорожных станций. Этот аэропорт был создан для пассажиропотока в три миллиона пассажиров, но их в 2012 г. – уже 6,5 миллиона (рис. 1).

В 2009 году аэропорт получил звание лучшего европейского развивающегося аэропорта в категории от 3 до 5 миллионов пассажиров в год, а в 2010-м – то же звание, но уже в категории от 5 до 10 миллионов пассажиров в год. А в 2011г., по результатам опроса, проведенного компанией Skytrax, – занял третье место в мире по удовлетворенности клиентов среди всех аэропортов мира, обслуживающих лоукост-авиакомпаний. Ближайшая цель – достичь показателя 12 миллионов пассажиров в год и сделать это благодаря новым направлениям. Например, есть заинтересованность в направлениях на СНГ.

Еще при планировании аэропорта строители рассчитали его сильные стороны. Аэропорт Charleroi

Bruxelles Sud находится в центре густонаселенной международной агломерации. В радиусе часа езды от аэропорта проживает 5 млн человек, а в радиусе двух часов – 15 млн человек. Для того чтобы облегчить путь до аэропорта, открыли автобусное сообщение с Брюсселем, Лиллем и Люксембургом – из аэропорта ходит шаттл. Всего лишь за час можно добраться из аэропорта до Германии, Нидерландов, Люксембурга или Франции.

Большинство рейсов из аэропорта выполняют авиакомпании-дискаунтеры, и это накладывает определенные ограничения. Но это не значит, что идет борьба за экономию на залах вылета, как раз наоборот: залы вылета ни в чем не уступают залам других аэропортов. Зато уделяется очень большое внимание своевременному вылету рейсов и тому, чтобы пассажиры как можно быстрее проходили контроль и садились в самолет. Идет работа на эффективность. Здесь пока нет бизнес-залов с шампанским, но клиент и не хочет приезжать в аэропорт за четыре часа до вылета, он хочет приехать и сразу пройти на посадку. Эта возможность ему гарантируется.

По данным Charleroi Bruxelles Sud Airport, аэропорт может похвастать тем, что 90% вылетов осуществляются вовремя, а срок прохождения всей процедуры посадки – от регистрации на рейс до выхода на посадку – занимает не более 15 минут. Удобство полетов через Шарлеруа оценили и пассажиры: в то время как в целом по Европе объем пассажироперевозок во время кризиса сокращался на 4 – 5% в год, в Шарлеруа только в 2009 году пассажиропоток вырос на 33%, в 2010-м – еще на 32%, а в 2011-м – на 14% и продолжил расти в 2012 году – еще на 10% относительно предыдущего года. Таким образом, начиная с 2008 года количество пассажиров, летающих через Шарлеруа, выросло на 117% (рис. 2).

Самолеты, улетающие из Шарлеруа, заполнены на 90 процентов. В других аэропортах – на 40 – 50 процентов. Это очень высокие показатели. Что прежде всего важно для пассажиров? Например, им очень важна возможность быстро добраться до аэропорта. Поэтому в Шарлеруа – масса шаттлов. Поездка на шаттле из аэропорта в Брюссель стоит 13 евро, а билет в обе стороны – 22 евро.

Успешный рост компании за последние пять лет должен продолжаться, уверены в руководстве аэропорта. По оценкам экспертов, аэропорт Charleroi Bruxelles Sud выбрал верную бизнес-модель, сосредоточившись на обслуживании лоукостеров и на перевозках из точки в точку, а не на развитии транзитного хаба. „Мы фокусируемся на перевозке пассажиров из региона Брюсселя в другие города. Мы – не транзитный аэропорт, как, например, Франкфурт. Наша сильная сторона – перевозка из точки в точку. Сорок пять процентов билетов, продаваемых в Европе, – это билеты лоукост-компаний. Перемещение из точки в точку –

это бизнес, который большей частью перешел к дискаунтерам” [11]. Рынок лоукост-компаний охватывает в первую очередь короткие и средние дистанции – обычно до пяти часов полета – и естественным образом покрывает почти всю Европу, а также Северную Африку и Турцию. Между тем, важнейшим направлением для продолжения роста для аэропорта остается СНГ.

Для развития рынка не надо пытаться отобрать у других аэропортов их клиентов, нужно предлагать новые направления по приемлемым ценам, которые сами по себе создают новый рынок. Рынок создается в тот момент, когда вы предлагаете направление полета. Речь не идет о том, чтобы переманить чьих-то пассажиров. Нет, вы открываете новое направление – и находятся люди, желающие его изучить. Возьмите Ирландию: кто хотел переплачивать за полеты в эту страну десять-пятнадцать лет назад? Но когда билеты стали продаваться по привлекательной цене, самолеты оказались забиты до отказа.

В стратегических планах компании – рост пассажирооборота до 10 – 12 млн пассажиров в год к 2020 – 2030 годам. Такой рост будет возможен как за счет создания новых маршрутов, так и за счет расширения аэропорта. Уже сейчас рядом с аэропортом находится научно-технический инвестиционный парк, и он будет только расширяться. Таким образом, аэропорт Шарлеруа и сам оказывается фактором поддержки инвестиционной привлекательности региона, и получает выгоду от наличия международного хайтек-центра в непосредственной близости.

Инновационными компаниями в Бельгии считаются фирмы, участвующие в инновационном проекте. С целью содействия вложениям капитала в новые отрасли производства таким компаниям предоставляются налоговые льготы при соблюдении следующих условий: 1) инновационная компания должна быть признана таковой министром финансов (разрешение на деятельность продлевается ежегодно при соблюдении определенных условий); 2) деятельность инновационной компании должна быть направлена исключительно на производство и сбыт одного или более высокотехнологичных товаров; 3) инновационной компании запрещается иметь производственные филиалы за границей; разрешается иметь лишь бюро по продаже и послепродажному обслуживанию.

В научном технопарке валлонского Университета Лувен-ле-Нёв создаются оптимальные условия для иностранных хайтек-компаний – от китайских до американских. Созданный в 1971 году технопарк Университета Лувен-ла-Нёв одновременно самый старинный, самый крупный и самый активный в Валлонии. Своим возникновением он обязан Католическому университету, а также созданию города, носящему то же имя. Этот технопарк представляет собой плодотворную инновационную экосистему. Католический уни-

верситет Лувена (UCL) имеет пятивековой опыт научной деятельности. Именно здесь родилась теория Большого взрыва, предложенная в 1927 году Жоржем Леметром, священником и сотрудником университета. Один из его профессоров получил в 1974 году Нобелевскую премию по медицине. Ныне самый крупный университет Валлонии не только обучает студентов и проводит научные исследования, но и приносит пользу всему обществу, стимулируя инновационную деятельность для решения основных социальных задач. Благодаря всему этому, в частности передаче технологий, созданию спин-офф-компаний и инкубаторов, университет стал двигателем прогресса.

Находящийся в непосредственной близости от города и университета технологический комплекс, самый крупный в Валлонии, включает в себя 176 компаний и насчитывает более 5200 высококвалифицированных сотрудников, занятых в основном в области здравоохранения, информатики и связи, инженерных разработок и тонкой химической технологии. Там действуют такие мировые лидеры, как Pfizer, IBA, KPMG или Huawei, а благоприятная для международного сотрудничества обстановка привлекает крупнейших зарубежных инвесторов. Уханьская компания WHIBI, самый крупный бизнес-инкубатор Китая, выбрала технопарк Лувен-ла-Нёв для создания в нем Китайско-бельгийского технологического центра площадью более восьми гектаров с запланированным объемом инвестиций свыше 200 миллионов евро. Этот центр будет создан через три-четыре года.

Кроме того, технопарк Лувен-ла-Нёв – участник-учредитель сети, состоящей из шести валлонских технопарков (SPoW). Технопарк отличается от бизнес-парка тем, что является участником Хартии качества, признанной Международной ассоциацией технопарков (IASP). Находясь в сети SPoW, они пользуются Хартией качества, гарантирующей, что деятельность входящих в нее технопарков на 80 процентов должна быть связана с научными исследованиями и инновациями. Это еще один козырь: технопарки создают условия, благоприятные для сотрудничества между учеными (университет, научные центры, лаборатории) и предприятиями. В сеть входит 600 фирм (из них примерно 20% иностранные), персонал которых насчитывает 13 тыс. человек. Впрочем, у каждого из технопарков Валлонии есть свои особенности и свои сильные стороны. Так, в непосредственном соседстве с быстрорастущим аэропортом Брюссель-Шарлеруа, обслуживающим более 6 млн пассажиров в год, вырастают сразу два технопарка: Biopark Charleroi Brussels South и Igratec. „Еще недавно в это невозможно было поверить – я здесь вырос, и двадцать лет назад здесь было пустое поле”, – говорит сотрудник AWEX, который работает в Валлонии с иностранными инвесторами. Еще в 1980-е, будучи студентом, он про-

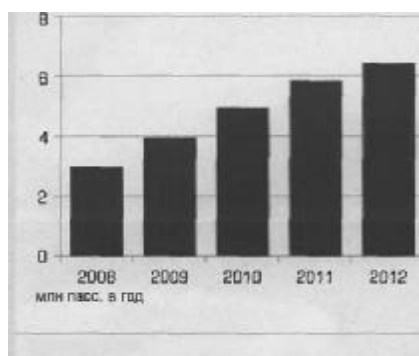


Рис. 1. Динамика пассажиропотока аэропорта Шарлеруа за 5 лет [11]

ходил практику в Советском Союзе. Сейчас он рассказывает об уже произошедшем расширении технопарков и о планируемом развитии. На территории Biopark уже работают Институт молекулярной биологии и медицины, Институт медицинской иммунологии, а также другие крупные научные центры и десятки компаний. В рамках же проекта Igetec, чей ежегодный оборот превышает 50 млн евро, на территории Валлонии работают представители более 60 городов и муниципалитетов, совместно разрабатывающие технологические решения для городской инфраструктуры, энергоснабжения, защиты окружающей среды, а также для управления недвижимостью.

В плане инфраструктуры здесь идеальные условия. С одной стороны технопарк аэропорт, с другой – автобан. Разумеется, нет никаких проблем с высокоскоростным интернетом. Территория обоих технопарков, Igetec и Biopark, действительно вплотную примыкает к аэропорту Шарлеруа – для сотрудников технопарка путь от офиса до самолета занимает не более десяти минут. Впрочем, разумеется, наиболее сильным козырем технопарков остаются предлагаемые условия работы для компаний. „Biopark – единственный в Бельгии, где компании могут снять в аренду сложнейшие лаборатории. Так что им не надо делать значительные инвестиции в проведение тех или иных исследований достаточно потратить небольшие деньги на аренду. Здесь можно временно снять все: склады, офисы, любые помещения. Это серьезно сокращает финансовые риски компаний и высвобождает деньги для их дальнейшего развития [15].

К началу 1993 г. в Бельгии насчитывалось около 100 инновационных компаний. Им предоставлялись следующие налоговые льготы:

1. Освобождение части прибылей от налога на корпорации на срок 10 лет на 13% инновационного капитала, еще не выплаченного на начало текущего финансового года. Льгота предоставляется по выбору компании сразу после ее создания или через год – два. В течение первых трех лет компания вместо выплаты дивидендов может сохранить прибыль.

2. Сокращение облагаемой налогом прибыли путем увеличения средств, направляемых на НИОКР или на проекты по экономии энергии. Такие инвестиции получают дополнительное освобождение от налога в размере 5%.

3. Освобождение от налогов на доход на капитал финансовых организаций, участвующих в инновационных компаниях при продаже акций таких компаний при условии, что они владели такими акциями не менее трех лет до продажи.

4. Освобождение от налогов частных инвесторов – владельцев зарегистрированных компаний. Им разрешается вычитать из своего чистого дохода, подлежащего налогообложению, 50% средств, использованных для покупки таких акций в 1984 – 1993 гг. Служащим таких компаний разрешается вычитать из дохода полностью всю сумму, потраченную на их приобретение. Скидка предоставляется на 5 лет, причем в каждом финансовом году в размере не более 20%. Такие вычеты, однако, не должны превышать 20% всех облагаемых налогом доходов.

Распределительные центры создаются для оказания фирмам содействия в организации сбыта на европейском рынке путем предоставления централизованных услуг в товародвижении, прежде всего в перевозке, хранении и доставке грузов. Создание центра должно удовлетворять следующим условиям: центр должен быть образован либо как бельгийская компания (дочерняя фирма ТНК), либо как расположенный в Бельгии филиал иностранной компании; центр может действовать от своего имени или в качестве агента членов группы (ТНК); сфера деятельности центра ограничивается Министерством финансов.

Центр до его образования должен получить разрешение в Управлении по подоходному налогу Министерства финансов на особый порядок подсчета прибыли, подлежащей обложению. Суть его в том, что налог исчисляется на основе „цена плюс издержки”, при этом облагаемая прибыль может быть установлена в размере 5% от издержек центра. В случае,

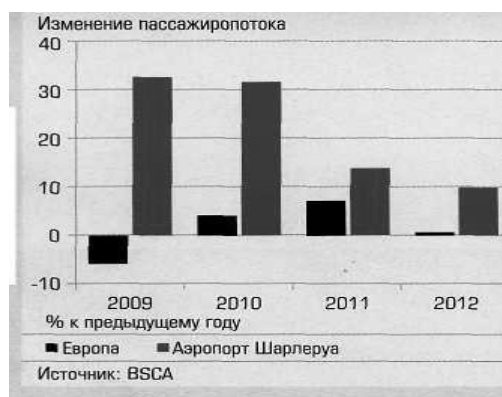


Рис. 2. Динамика пассажиропотока аэропорта Шарлеруа за 5 лет [11]

если подсчитанная прибыль центра равна по меньшей мере 5% его издержек, то нет опасности, что бельгийская налоговая администрация попытается увеличить такую прибыль. Разрешение на такой порядок подсчета действует в течение 5 лет и может быть продлено по просьбе компании. Распределительные центры в Бельгии обладают льготным налоговым режимом на товары, поступающие в центр.

Для получения льготного режима распределительный центр должен: 1) быть организован в форме бельгийской резидентной компании или в форме бельгийского отделения иностранной компании; 2) ограничить свою деятельность в пределах, обусловленных специальным циркуляром от 30 ноября 1994 г.; 3) осуществлять свою деятельность только в интересах членов группы; 4) не принимать на себя какие-либо коммерческие риски; 5) направить уведомление о своем открытии в Центральную налоговую администрацию.

Предприятия в „зонах Т” создаются с целью ликвидации структурной безработицы в районах, где ее последствия были наиболее тяжелыми. В соответствии с Королевским указом № 118 от 23.12.1982 г. были созданы так называемые „зоны Т” (до трех в каждом из регионов Бельгии). К числу предприятий в „зонах Т” относятся: 1) новые промышленные предприятия или предприятия в сфере услуг, имеющие статус бельгийской коммерческой компании; 2) предприятия, деятельность которых направлена на разработку новых продуктов и технологий или же относится к одной из следующих сфер: обработка информации современными методами, разработка программ для ЭВМ, микроэлектроника, включая световую, использование ЭВМ в управлении, автоматизация, связь и биоинженерия; 3) предприятия, правление которых расположено, как и производство, в „зоне (зонах) Т” в течение 5 лет после публикации королевского указа о границах зоны.

Предприятие может также перебазироваться в такую зону. Число работающих по найму на таком

предприятии в течение первых двух лет его деятельности не должно быть менее 10 и более 200 человек.

К 1993 г. в „зонах Т” было создано 15 таких предприятий и выданы разрешения на создание еще 11. С 1989 г. в „зонах Т” было разрешено иметь бюро по продаже и обслуживанию за границей при условии получения разрешения Министерства финансов. Предприятиям в „зонах Т” предоставляются практически такие же налоговые льготы, как и координационным центрам.

К мерам стимулирования экспорта можно отнести проводимый в Бельгии ежегодно конкурс фирм за более активную деятельность на внешних рынках. Конкурс, организуемый Бельгийским отделом внешней торговли (БСВТ) (Belgian Foreign Trade Office) рассчитан на привлечение всех бельгийских компаний, экспортирующих товары, технические достижения или услуги бельгийского происхождения или производства. Он направлен на поддержку мер, принимаемых экспортирующими компаниями за границей. Критериями отбора являются: 1) значительное увеличение экспорта; 2) существенное проникновение на рынок или преодоление барьеров на труднодоступных рынках; 3) экспорт новых видов продукции с последующим продвижением технологии; 4) динамичное приближение компании к экспортной деятельности. В 1993 г. было присуждено по 2 премии Оскара: фирмам, производящим потребительские товары; выпускающим оборудование и предоставляющим услуги.

Организации, оказывающие содействие развитию внешнеэкономической деятельности фирм.

МСП недостаточно представлены на внешних рынках. Особенно это касается предприятий с числом занятых менее 20 человек или независимых предпринимателей. Несмотря на то, что довольно значительное количество МСП экспортирует свою продукцию, их общий деловой оборот, предназначенный для экспорта, невелик. Это иллюстрирует следующий пример. Из 100 предприятий, экспортирующих свою про-

дукцию, 55 независимы в финансовом отношении; но из 100 экспортированных франков только 13 франков приходится на эти предприятия. В общем, чем больше размер предприятия, тем выше вероятность, что оно экспортирует свою продукцию. Интенсивность экспорта, т. е. доля делового оборота, полученного за границей, также зависит от размера предприятия.

Следует признать, что обновление экономики Бельгии с помощью МСП не может считаться законченным, если оно не включает экспортные операции. Пока структура экспорта в Бельгии продолжает оставаться традиционной и охватывает продукцию металлургической, химической и пищевой отраслей промышленности. Развитие малых и средних предприятий в этих условиях в большей степени зависит от развития внутреннего спроса, чем от внешнего. Таким образом, частное и государственное потребление, внутренние инвестиции являются ключевыми факторами для развития всех малых и средних предприятий Бельгии [3].

В федеральном государстве, каким является Бельгия, региональные организации наделены большими полномочиями в вопросах внешней торговли. В регионах такими организациями являются:

- в Бельгийском столичном регионе – Департамент внешней торговли (Foreign Trade Department) Министерства Брюссельского столичного региона;
- во Фландрии – Фламандский совет внешней торговли (Flemish Foreign Trade Office – V.D.B.H.);
- в Валлонии при Министерстве Валлонского региона – Департамент внешних сношений (External Relations Department – DARE) и Валлонское экспортное агентство (Walloon Export Agency – AWEX).

Географическое расположение на пересечении основных транспортных потоков Европы, либеральное инвестиционное законодательство, а также широкая поддержка инвесторов – вот лишь некоторые сильные стороны Валлонии. В этом плане обращает на себя внимание интервью журналу „Эксперт” министра-президента Валлонии Р. Демотта: „Легко ли инвестору зарегистрировать компанию в Валлонии? Местные чиновники с большим вниманием прислушиваются к пожеланиям предпринимателей, намеревающихся создать предприятия в Валлонии. Группа AWEX всегда поддерживает любое предприятие, только что открывшееся в Валлонии, оказывая ему целый ряд услуг, касающихся его экспортной концепции. Процедура создания предприятий была очень сильно упрощена. Теперь это можно сделать всего за три дня. В каких именно сферах наиболее перспективно сотрудничество с валлонскими компаниями? Валлонские компании хотят участвовать в решении грандиозной задачи в целях модернизации промышленности и диверсификации экономики постсоветских стран. В этом направлении предприятия Валлонии успешно действуют на

рынке. Например, в пищевой промышленности семейная пивоварня Lefevre пользуется все большей популярностью благодаря своему Брюссельскому белому пиву. Компания IBA поставляет новейшее оборудование медицинским центрам, чтобы сделать лечение рака более эффективным. Работающая в области кинопроката компания DCinex недавно открыла свой филиал в России для обслуживания российских кинотеатров. Многие валлонские фирмы вложились в производственные предприятия. Это и производство стекла: компания AGC построила в Клину один из мощнейших в мире заводов плоского стекла. И химическая промышленность: крупный инвестор в России – группа Solvay. Уже несколько лет она является партнером российской компании „Сибур” и через совместное предприятие Rusvinyl строит новый завод по производству ПВХ. Кроме того, компания Prayon, лидер в производстве фосфата, – партнер российской компании „Фосагро”, мирового лидера в производстве фосфатных удобрений и в области передачи технологий добычи редкоземельных элементов.

Как Валлония пережила европейский кризис 2008 – 2012 годов? Она не стала дожидаться, пока кризис не станет мировым, и предприняла меры по оживлению своей экономики. С 2000 года правительство Валлонии направляет усилия прежде всего на создание новых профессий и рабочих мест. В 2005 году этим усилиям был придан мощный импульс в том, что касается средств и методов, в результате чего появился „план Маршалла”. Продолжением его стал „зеленый план Маршалла”, нацеленный на долгосрочное развитие. Этот план, в осуществлении которого должны участвовать все представители экономических, университетских и государственных кругов, предусматривает 162 мероприятия, на осуществление которых в период с 2010-го по 2014 год выделено около трех миллиардов евро. Эти немалые расходы распределяются между шестью приоритетными направлениями, соответствующими нашей ситуации и требованиям времени: использование человеческого капитала, развитие научных исследований, улучшение среды для создания новых профессий и рабочих мест, достижение разумного соотношения занятость / окружающая среда с целью поддержать рождение „зеленой” промышленности, в частности в области ремонта зданий, а также соответствия между занятостью и всеобщим благосостоянием, не забывая, конечно, о расширении сетей предприятий, в частности о полюсах конкурентоспособности. Этот план – главный козырь в политике реиндустриализации, которую мы решили проводить в Валлонии.

Валлония – не самый богатый регион Бельгии. Какие отрасли ее экономики наиболее успешны? Валлония находится в процессе коренного перепрофилирования экономики. Долгое время она была одним из

богатейших регионов Европы благодаря своей высококоразвитой промышленности. Когда развитие ее тяжелой промышленности частично замедлилось, Валлония разработала амбициозный план оживления экономики – как уже упомянутый „план Маршалла” – и кластерную политику, которая делает упор на полюсы конкурентоспособности, в которых первенствуют валлонские предприятия. В период с 2000-го по 2009 год в Валлонии отмечался резкий рост занятости, было создано 96 тыс. новых рабочих мест – рост на 8,8%. За десятилетие с 2000-го по 2011 год объем иностранных инвестиций в Валлонии возрос до 8,3 миллиарда долларов, позволив создать около 22 тыс. рабочих мест. За период с 2004-го по 2010 год уровень безработицы снизился на 0,6%, несмотря на кризис. Наконец, значительно повысился уровень инвестиций в НИОКР. С момента создания первых полюсов конкурентоспособности в 2006 году была оказана помощь в размере 420 миллионов евро в осуществлении 217 проектов. Кроме того, расходы валлонских предприятий на НИОКР составляют 1,68% нашего ВВП, что значительно превышает средний показатель по Европе (1,24%)” [8].

„Наша цель давать клиенту надежность на уровне 99,9999 процента, или „шести девяток”, – это значит, что при нашем оборудовании сбой в энергопитании возможен лишь в течение 0,0001 процента времени, когда оно используется” [10]. Компания SE+T была основана еще в 1934 году как спин-офф университета города Льеж и сегодня является одним из важнейших мировых производителей систем бесперебойного питания, построенных на базе высокоэффективных инверторов. На первый взгляд, принцип действия систем SE+T прост: сетевое напряжение преобразуется в постоянное, поступающее на внутреннюю буферную емкость, а затем снова преобразуется в стабильное переменное напряжение, которое и питает оборудование клиента. Таким образом, повышается эффективность работы всей системы бесперебойного питания, а также сглаживаются колебания напряжения в сети.

Между тем ноу-хау компании, которая работает преимущественно с клиентами из области телекоммуникаций (до 85% оборота компании приходится на заказы телекоммуникационных компаний), заключается в производстве отказоустойчивых модульных систем бесперебойного питания. „Наши системы отличаются тем, что в них может быть до 32 независимых модулей. В любой момент вы можете вынуть из работающей системы любой модуль и заменить его, например, при необходимости сделать ремонт. Но система продолжит работать в обычном режиме. Такого не может предложить ни один производитель”, – с гордостью говорит г-н Грандфилс [10]. Такая особенность систем бесперебойного питания обеспечивает их вы-

сочайшую надежность и ремонтпригодность, что в первую очередь необходимо в трудных условиях на удаленных станциях.

На весь рынок СНГ приходится до 14% оборота компании, и 80% этого оборота приходится на российский рынок. „Мы поставляем оборудование для проектов трубопроводов „Транснефти” – ВСТО-1 и ВСТО-2. Мы работаем с „Газпромом”, „Билайном”, „Мегафоном”, МТС и Tele2 – можно сказать, что практически любой звонок в России по сотовой сети обеспечивается нашим оборудованием” [10]. В отличие от SE+T компания Euro-Diesel делает ставку на другую надежную технологию и на свое ноу-хау. Компания основана в 1989 году, ее оборот в 2011 году составил 84 млн евро, работает в ней порядка 200 человек. Производит Euro-Diesel динамические источники бесперебойного питания, основанные на принципе накопления кинетической энергии. „Это уникальная технология, мы одни из немногочисленных производителей, ее применяющих”, – говорит менеджер по маркетингу компании Марк ван ден Брук [10].

Мощность устройств по обеспечению бесперебойного питания, поставляемых Euro-Diesel, составляет от 200 до 3000 киловольт-ампер. В состав устройства входит синхронная электрическая машина и кинетический аккумулятор энергии, расположенные на одной оси и соединенные с дизельным двигателем. Пока энергоснабжение предприятия идет нормально, синхронная электрическая машина работает в двигательном режиме и раскручивает аккумулятор. При вращении аккумулятора, достигающем 3000 оборотов в минуту, запасается гигантское количество кинетической энергии. Если внешнее энергоснабжение вдруг исчезает, то инерции вращения аккумулятора хватает, чтобы некоторое время вращать вал синхронной машины, которая начинает работать в генераторном режиме и бесперебойно снабжать энергосистему электричеством. За время работы аккумулятора автоматически запускается дизельный двигатель, который продолжает приводить в движение аккумулятор, а следовательно, и синхронную машину, с помощью которой вырабатывается электричество, до тех пор, пока штатное энергоснабжение не восстановится.

Такая двухступенчатая система защиты энергоснабжения позволяет решать сразу несколько проблем. Это и экономия площади за счет высокой мощности генераторов, и низкие эксплуатационные издержки. „Фактически вы должны лишь время от времени проводить техосмотр движущихся элементов”, – говорит г-н ван ден Брук. Именно поэтому многие дата-центры, потребляющие много энергии, делают выбор в пользу решений Euro-Diesel. В портфолио компании – установка оборудования в дата-центрах, потребляющих более 50 мегавольт-ампер. Установки Euro-Diesel также гарантируют бесперебойное энер-

госнабжение аэропортов Льежа, Бангкока, Дубая и Мадрида, банков Citigroup и Deutsche Bank, а также заводов по производству полупроводников компаний Texas Instruments. „Вот смотрите, у нас на заводе стоит такая установка, снятая из одного из автомобильных туннелей Брюсселя – не потому, что она сломалась, а потому, что ее поменяли на более современную. Она проработала несколько десятков лет, поддерживая бесперебойное энергоснабжение вентиляционных систем туннеля”, – говорит Марк ван ден Брук, и видно, что он не против запустить ее заново прямо сейчас [10].

На федеральном уровне, хотя его роль значительно снизилась, Совет внешней торговли Бельгии – БСВТ (Belgian Foreign Trade Office – ВFTO) остается важнейшим органом по оказанию содействия бельгийским предпринимателям в их деятельности за границей.

Это государственная организация, созданная в 1948 г. Совет директоров включает представителей национальных и региональных правительств и представителей частного сектора. БСВТ занимается в основном предоставлением информации, организацией мероприятий по оказанию содействия, координации и кооперации между национальными и региональными органами и частным сектором. В вопросах содействия БСВТ сосредоточился на инициативах на национальном уровне, которые наиболее представлены в зарубежных странах. Так он ежегодно организует и координирует деятельность бельгийских миссий, посещающих другие страны.

Экспорт в Бельгии пользуется широкой поддержкой государства в том числе через:

– Бельгийское бюро внешней торговли путем предоставления информации, содействия в организации выставок, обмена делегациями;

– „Кредитэкспорт” – полугосударственную организацию, предоставляющую экспортные кредиты;

– „Дюкруар” – полугосударственную организацию, осуществляющую страхование коммерческих рисков, в том числе по кредитам. (В связи с непогашением коммерческой задолженности России перед бельгийскими фирмами услуги „Дюкруар” на нее временно не распространяются.)

Свои системы поддержки экспорта и содействия деловым кругам имеют также и другие регионы Бельгии. Например, Валлония использует следующие механизмы поощрения экспорта малого бизнеса [3].

Экспортные субсидии. Малые и средние предприятия Валлонии могут пользоваться целой серией субсидий в области развития их экспортной деятельности. В районе действует сеть Секретариатов по управлению экспортом, имеющих целью поддержать МСП в области логистики и осуществления экспортных операций. Валлонское агентство по осуществлению экспортных операций предоставляет ежегодные субсидии каждому из десяти Секретариатов,

расположенных в десяти основных валлонских городах.

Одним из видов помощи является предоставление скидки на оплату услуг специалиста по внешней торговле. Любое малое и среднее предприятие с числом занятых менее 250 человек, имеющее своей целью развитие экспорта товаров и услуг, может воспользоваться услугами специалиста, который осуществит аудит. Его услуги оплачиваются исходя из размера гонорара не более 20 тыс. бельгийских франков в день по регрессивной шкале от 75 до 25% в зависимости от длительности работы.

„Визитная карточка предприятия”. Целью этого вида помощи является содействие в продвижении продукции МСП на рынки других стран путем профессиональной поддержки с помощью брошюр и видеogramм. Любое валлонское предприятие может воспользоваться этой мерой, состоящей в предоставлении возвратных авансов сроком на пять лет на условиях 8%-ных годовых.

Индивидуальное участие предприятий в ярмарках также может быть субсидировано с помощью Валлонского агентства по экспортным операциям, финансовое участие которого достигает 50% оплаты расходов по аренде экспозиционных стендов, предоставляемых в форме субсидии. Возможно, что МСП стремятся выйти на рынки стран, находящихся за пределами ЕС. В этом случае фонд внешней торговли может поддержать инициативы и действия МСП путем предоставления ссуд или финансовых гарантий.

Программа исследования рынка с помощью студентов, так называемая программа „Memorant”. Предприятия, находящиеся в Валлонии, могут осуществить исследование определенного рынка с помощью студентов, посылаемых на стажировку за границу и представляющих свои исследования в конце обучения. В случае, если план исследования одобрен Министерством внешней торговли, выбранный студент может находиться в течение двух месяцев за границей, изучить на месте конкретную проблему в области экспорта и предоставить предприятию выводы этого исследования.

Субсидии, предоставляемые на защиту окружающей среды и использование возобновляемых источников энергии.

Премия за использование возобновляемых видов энергии составляет 15% от уровня принятой программы инвестиций, касающейся использования энергии солнца, воды, переработки промышленных и городских отходов, биомассы, а также геотермических источников. МСП Валлонии могут проводить исследование в области защиты окружающей среды и переработки различных видов отходов. В этом случае власти Валлонии могут финансировать от 50 до 70% программы исследований [3].

Цель премии за сохранение окружающей среды – побудить предприятия соблюдать более строгие нормы, чем предусмотрены властями региона, федерального государства или ЕС в сфере окружающей среды, способствовать проведению мероприятий по очищению и оздоровлению загрязненных мест. Инвестиционные программы могут иметь своим объектом: 1) загрязнение атмосферы; 2) борьбу с шумом; 3) повышенные технологические риски; 4) сброс использованной воды; 5) мусор; 6) загрязнение почвы и водных пространств. Уровень премии составляет 20% от уровня принятой инвестиционной программы и может изменяться в зависимости от интенсивности усилий, предпринимаемых для превышения минимальных допустимых норм.

Литература

1. Герчикова И. Н. Государственное содействие развитию предпринимательской деятельности в Бельгии / И. Н. Герчикова // Маркетинг. – 2000. – № 1. – С. 84 – 92. 2. „Монитор Бельж”. – 1995. – № 12. – С. 10 – 62. 3. **Малый** бизнес и региональное развитие. Сборник обзоров. – М. : ИНИОН РАН, 1998. – 165 с. 4. **Simar L.** Les Petites et Moyennes Entreprises entre espoir et iniquité // Socialisme. – Bruxelles, 1996. – А.43, N 7. – Р. 23 – 24. 5. **Focroule M.** Tout savoir sur les aides de la Région Wallonne // Socialisme. – Bruxelles, 1996. – А.43, N 7. – Р. 8 – 11. 6. **Kestens P.** Les PME, espoir de reversion économique de l'Ouest du Bra-bant wallon // Socialisme. – Bruxelles, 1996. – А.43, N 7. – Р. 12 – 15. 7. **Kubla S.** Les PME, ferments d'une ambition wallonne // Socialisme. – Bruxelles, 1996. – А.43, N 7. – Р. 21. 8. **Демотт Р.** Мы не дали кризису шансов / Р. Демотт // Эксперт. – 2013. – № 12. – С. 110. 9. **Ламбер К.** Удачный бизнес в Валлонии / К. Ламбер // Эксперт. – 2013. – № 12. – С. 111 – 112. 10. **Гранфилдс Ф.** Энергия нон-стоп / Ф. Гранфилдс // Эксперт. – 2013. – № 12. – С. 113. 11. **Клоке Ж.-Ж.** Транспортное сердце Валлонии / Ж.-Ж. Клоке // Эксперт. – 2013. – № 12. – С. 114 – 115. 12. **Бош Ж.-М.** Пиво, сыр, монахи / Ж.-М. Бош // Эксперт. – 2013. – № 12. – С. 116. 13. **Важё К.** Кинолента на жестком диске / К. Важё // Эксперт. – 2013. – № 12. – С. 117. 14. **Бостен У.** Пластик для украшения дома / У. Бостен // Эксперт. – 2013. – № 12. – С. 118. 15. **Иоанин-**

дис М. Сколково по-валлонски / М. Иоаниндис // Эксперт. – 2013. – № 12. – С. 119. 16. **Эрнс Ж.-Ф.** Концентрация технологического превосходства / Ж.-Ф. Эрнс // Эксперт. – 2013. – № 12. – С. 120 – 122.

Ляшенко В. И. Державне сприяння розвитку підприємницької діяльності в Бельгії

Державна політика, направлена на сприяння розвитку підприємницької діяльності, останніми роками перемістилася на регіональний рівень, тобто на рівень трьох регіонів: Брюссельського, Валлонії та Фландрії. Її головною метою є надання регіонам автономії по із ширшого кола питань, включаючи зовнішньоекономічну діяльність.

Ключові слова: розвиток, підприємництво, субсидії, малий бізнес.

Ляшенко В. И. Государственное содействие развитию предпринимательской деятельности в Бельгии

Государственная политика, направленная на оказание содействия развитию предпринимательской деятельности, в последние годы переместилась на региональный уровень, то есть на уровень трех регионов: Брюссельского, Валлонии и Фландрии. Ее главной целью является предоставление регионам автономии по все более широкому кругу вопросов, включая внешнеэкономическую деятельность.

Ключевые слова: развитие, предпринимательство, субсидии, малый бизнес.

Lyashenko V. I. State Assistance Development of Entrepreneurial Activity in Belgium

A public policy, directed on rendering an assistance to development of entrepreneurial activity, was the last years moved to the regional level, that on the level of three regions: Brussels, Vallonii and Flandrii. Its primary objective is a grant the regions of autonomy on all more wide circle of questions, including foreign economic activity.

Key words: development, enterprise, subsidies, small business.

Стаття надійшла до редакції 20.06.2013
Прийнято до друку 03.08.2013