МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики и управления	Кафедра «Социология, экономическая теория и международные процессы»
Направление подготовки	41.03.05 «Международные отношения»
Профиль	Мировая политика и международный бизнес

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему

Малый и средний бизнес как фактор развития экономических отношений в Западной Европе

Студент _____ (подпись, дата) Дырдова Мария Сергеевна

Руководитель _____ (подпись, дата) Мишина Н. А.

Нормоконтролер _____ (подпись, дата) Влазнева С. А.

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от _____ №_____)

Заведующий кафедрой _____ (подпись, дата) Рожкова Л. В.

Работа защищена с отметкой _____ (протокол ГЭК от _____ №____)

Секретарь ГЭК _____ (подпись, дата) Рассказова Н. В.

Пенза 2025

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»
Институт экономики и управления
Кафедра «Социология, экономическая теория и международные процессы»
Направление подготовки 41.03.05 «Международные отношения», профиль Мировая политика и международный бизнес

«УТВЕРЖДАЮ»:
Зав. кафедрой
д.с.н., профессор Рожкова Л.В.

_____
«_____»_____20___г.

ЗАДАНИЕ

НА БАКАЛАВРСКУЮ РАБОТУ

студенту Дырдовой М. С., группа 21ЭА1, обучение очное

1 Тема бакалаврской работы: Малый и средний бизнес как фактор развития экономических отношений в Западной Европе

2 утверждена приказом по университету

от «___»_____20__г . №_____

3 Срок сдачи студентом законченной бакалаврской работы: 5.06.2025.

4 Исходные данные к бакалаврской работе: научная и справочная литература, данные сети Интернет.

5 Перечень подлежащих разработке вопросов: теоретические основы малого и среднего предпринимательства; функционирование бизнеса в странах Западной Европы; тенденции развития международного бизнеса в странах Западной Европы.

6 Перечень графического материала: таблицы, рисунки.

7 Дата выдачи задания: 26.11.2024.

График подготовки бакалаврской работы

№ п/п	Содержание работы	Срок выполнения	Дата выполнения, подпись руководителя
1	Составление плана ВКР	26.11.2024 – 10.12.2024	
2	Изучение исходных данных к бакалаврской работе	11.12.2024 – 8.01.2025	
3	Написание Главы 1	9.01.2025 – 18.02.2025	
4	Написание Главы 2	19.02.2025 – 24.03.2025	
5	Написание Главы 3	25.03.2025 – 2.05.2025	
6	Написание введения и заключения	4.05.2025 – 12.05.2025	
7	Оформление ВКР	13.05.2025 – 22.05.2025	
8	Сдача ВКР нормоконтролю, проверка в системе «антиплагиат.вуз»	23.05.25 – 3.06.2025	
9	Ознакомление с отзывом руководителя	4.06.2025	
10	Представление законченной бакалаврской работы, передача в ГЭК	5.06.2025	

Руководитель _____ / Н. А. Мишина /
(подпись) (инициалы, фамилия)

Задание принял к исполнению студент _____ / М. С. Дырдова /
(подпись) (инициалы, фамилия)

Реферат

Бакалаврская работа 77 с., 3 ч., 11 рис., 27 табл., 69 источник, 4 прил.

МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, ЗАПАДНАЯ ЕВРОПА, ЭКОНОМИКА, ИНФРАСТРУКТУРА, БИЗНЕС, ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ, РЕГИОНАЛЬНАЯ ИТЕГРАЦИЯ, ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА, ЦИФРОВЫЕ ИННОВАЦИИ

Объект исследования – малый и средний бизнес в странах Западной Европы.

Цель работы состоит в изучении роли малого и среднего бизнеса как фактора развития экономических отношений в странах Западной Европы.

Методологическую основу работы составили общие методы научного исследования: теоретическое и эмпирическое исследование, анализ и синтез, статистическая обработка информации, а также специальные методы исследования: структурный анализ, сравнительно-правовой метод, табличная визуализация данных.

Результаты работы: раскрыта сущность понятия малого и среднего предпринимательства; выделены национальные критерии предприятий малого и среднего предпринимательства; рассмотрены факторы, влияющие на функционирование бизнеса; проанализирована инфраструктура обеспечения предпринимательской деятельности; выделены основные направления регулирования и поддержки бизнеса; изучена правовая база осуществления предпринимательской деятельности; исследованы факторы внешней среды международного бизнеса; выявлены перспективы развития международного бизнеса в стране.

Рекомендации по внедрению. Для повышения эффективности малого и среднего бизнеса в условиях евразийской интеграции необходимо активизировать меры поддержки, направленные на развитие цифровой инфраструктуры, упрощение регуляторных барьеров и расширение международного сотрудничества. Важным является также учет геополитических рисков и построение устойчивых бизнес-моделей, способных функционировать в динамично меняющейся глобальной среде.

Теоретическая значимость работы состоит в комплексном анализе роли малого и среднего предпринимательства как ключевого элемента экономической системы Западной Европы, что способствует расширению теоретических и практических знаний о развитии экономических отношений в условиях глобализации.

Прогнозные предложения о развитии объекта исследования. В перспективе малый и средний бизнес в Западной Европе будет играть всё более значимую роль в формировании устойчивых экономических связей между Европой и Азией, поддерживая двуконтинентальные интеграционные процессы.

Summary

Bachelor's thesis 77 p., 3 ch., 11 figures, 27 tables, 69 sources.

SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP, WESTERN EUROPE, ECONOMY, INFRASTRUCTURE, BUSINESS, EUROPEAN UNION, REGIONAL INTEGRATION, GOVERNMENT SUPPORT, DIGITAL INNOVATIONS

Object of research – small and medium-sized enterprises (SMEs) in Western European countries.

The aim of the work is to study the role of small and medium-sized enterprises as a factor in the development of economic relations in Western European countries.

The methodological basis of the work consists of general scientific research methods: theoretical and empirical research, analysis and synthesis, statistical data processing, as well as special research methods: structural analysis, comparative legal method, tabular data visualization.

Results of the work: the essence of the concept of small and medium entrepreneurship has been revealed; national criteria for small and medium enterprises have been identified; factors affecting business functioning have been considered; the infrastructure supporting entrepreneurial activity has been analyzed; the main directions of business regulation and support have been highlighted; the legal framework for entrepreneurial activity has been studied; external environmental factors of international business have been investigated; prospects for the development of international business in the country have been identified.

Recommendations for implementation. To increase the efficiency of SMEs in the context of Eurasian integration, it is necessary to activate support measures aimed at developing digital infrastructure, simplifying regulatory barriers, and expanding international cooperation. It is also important to consider geopolitical risks and build sustainable business models capable of functioning in a dynamically changing global environment.

Theoretical significance of the work lies in a comprehensive analysis of the role of small and medium entrepreneurship as a key element of the economic system of Western

Europe, which contributes to expanding theoretical and practical knowledge about the development of economic relations in the context of globalization.

Forecast proposals for the development of the research object. In the future, small and medium-sized enterprises in Western Europe will play an increasingly significant role in forming sustainable economic ties between Europe and Asia, supporting two-continent integration processes.

Zusammenfassung

Bachelorarbeit 77 S., 3 Kap., 11 Abbildungen, 27 Tabellen, 69 Quellen.

KLEINE UND MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN, WESTEUROPA, WIRTSCHAFT, INFRASTRUKTUR, UNTERNEHMEN, EUROPÄISCHE UNION, REGIONALE INTEGRATION, STAATLICHE UNTERSTÜTZUNG, DIGITALE INNOVATIONEN

Forschungsobjekt – kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in den Ländern Westeuropas.

Ziel der Arbeit ist es, die Rolle kleiner und mittlerer Unternehmen als Faktor für die Entwicklung wirtschaftlicher Beziehungen in den Ländern Westeuropas zu untersuchen.

Die methodische Grundlage der Arbeit bilden allgemeine wissenschaftliche Forschungsmethoden: theoretische und empirische Forschung, Analyse und Synthese, statistische Datenverarbeitung sowie spezielle Forschungsmethoden: Strukturanalyse, vergleichende Rechtsmethode, tabellarische Datenvisualisierung.

Ergebnisse der Arbeit: Die Wesenheit des Begriffs kleine und mittlere Unternehmen wurde dargestellt; nationale Kriterien für KMU wurden identifiziert; Faktoren, die die Geschäftstätigkeit beeinflussen, wurden betrachtet; die Infrastruktur zur Unterstützung unternehmerischer Tätigkeiten wurde analysiert; die Hauptbereiche der Regulierung und Unterstützung von Unternehmen wurden hervorgehoben; der rechtliche Rahmen für unternehmerische Tätigkeiten wurde untersucht; externe Umweltfaktoren des internationalen Geschäfts wurden erforscht; Perspektiven für die Entwicklung des internationalen Geschäfts im Land wurden aufgezeigt.

Empfehlungen zur Umsetzung. Um die Effizienz von KMU im Kontext der eurasischen Integration zu steigern, ist es notwendig, Unterstützungsmaßnahmen zu aktivieren, die auf die Entwicklung digitaler Infrastruktur, die Vereinfachung regulatorischer Barrieren und die Erweiterung der internationalen Zusammenarbeit abzielen. Ebenso wichtig ist die Berücksichtigung geopolitischer Risiken und der Aufbau nachhaltiger Geschäftsmodelle, die in einem dynamisch verändernden globalen Umfeld funktionsfähig sind.

Die theoretische Bedeutung der Arbeit liegt in der umfassenden Analyse der Rolle kleiner und mittlerer Unternehmen als Schlüsselelement des Wirtschaftssystems Westeuropas, was zur Erweiterung theoretischer und praktischer Kenntnisse über die Entwicklung wirtschaftlicher Beziehungen im Kontext der Globalisierung beiträgt.

Prognostische Vorschläge zur Entwicklung des Forschungsobjekts. In Zukunft werden kleine und mittlere Unternehmen in Westeuropa eine zunehmend bedeutende Rolle bei der Gestaltung nachhaltiger wirtschaftlicher Verbindungen zwischen Europa und Asien spielen und die integrationsprozesse über zwei Kontinente hinweg unterstützen.

Оглавление

Введение..... 3

Глава 1 Теоретические основы малого и среднего предпринимательства..... 5

1.1 Понятие и сущность малого и среднего предпринимательства..... 5

1.2 Национальные критерии предприятий малого и среднего бизнеса..... 8

1.3 Факторы, влияющие на функционирование бизнеса 13

Глава 2 Функционирования бизнеса в странах Западной Европы 18

2.1 Инфраструктура обеспечения предпринимательской деятельности..... 18

2.2 Основные направления регулирования и поддержки бизнеса 25

2.3 Правовая база осуществления предпринимательской деятельности.... 34

Глава 3 Тенденции развития международного бизнеса в странах Западной Европы 40

3.1 Исследование факторов внешней среды международного бизнеса..... 40

3.2 Оценка уровня бизнес-климата и современного состояния международного бизнеса..... 49

3.3 Перспективы развития международного бизнеса в стране..... 58

Заключение..... 63

Список использованных источников..... 65

Приложение А..... 72

Приложение Б..... 75

Приложение В..... 76

Приложение Г..... 77

Введение

С начала 2000-х гг. государства Западной Европы начали активно пересматривать стратегию экономического развития, уделяя особое внимание поддержке малого и среднего предпринимательства. Усиление глобальной конкуренции, необходимость адаптации к цифровой трансформации и стремление к устойчивому экономическому росту обусловили переход от модели, ориентированной на крупные корпорации, к модели, в которой значимую роль играют малые и средние предприятия (МСП). На данный момент МСП считается одним из главных источников инноваций, занятости и гибкости экономики, а также важным фактором укрепления региональных экономических связей.

Актуальность темы заключается в том, что в условиях усиления экономической интеграции в Европе, роста нестабильности на мировых рынках и необходимости преодоления последствий глобальных кризисов малый и средний бизнес становится ключевым элементом устойчивого развития. Особую значимость приобретает роль МСП в контексте реализации общеевропейских программ поддержки предпринимательства, цифровизации и «зеленого перехода», что требует комплексного анализа экономических и институциональных основ развития данного сектора.

Анализ научной литературы позволяет утверждать, что проблема развития малого и среднего бизнеса в Западной Европе активно исследуется современными российскими экономистами. Теоретические подходы к определению МСП и их роли в экономике раскрыты в трудах П. С. Юрастовой [18], Т. С. Ласковой [8] и А. А. Малаховой [9]. Вопросы государственной поддержки и устойчивого развития малого бизнеса в странах ЕС рассматриваются в работах И. Н. Платоновой и А. О. Каревой [13], а также О. Е. Ивановой [6]. Структура и особенности функционирования МСП анализируются в публикациях О. Ю. Патласова и А. В. Гордусенко [11], Ю. Н. Самылиной и Е. Н. Малышевой [15]. Отдельное внимание уделяется экономическим факторам, влияющим на развитие предпринимательства, в трудах З. Хочджыева [16] и Д. Р. Шариповой [17].

Цель работы состоит в изучении роли малого и среднего бизнеса как фактора развития экономических отношений в странах Западной Европы.

Для достижения поставленной цели предполагается решение следующих задач:

– раскрыть сущность понятия малого и среднего предпринимательства;

– выделить национальные критерии предприятий малого и среднего бизнеса;

– рассмотреть факторы, влияющие на функционирование бизнеса;

– проанализировать инфраструктуру обеспечения предпринимательской деятельности;

– выделить основные направления регулирования и поддержки бизнеса;

– изучить правовую базу осуществления предпринимательской деятельности;

– провести исследование факторов внешней среды международного бизнеса;

– оценить уровень бизнес-климата и современного состояния международного бизнеса;

– выявить перспективы развития международного бизнеса в стране.

Объект исследования – малый и средний бизнес в странах Западной Европы. Предмет исследования – влияние малого и среднего бизнеса на развитие экономических отношений в регионе.

Методологическую основу составляет комплекс методов научного познания, в который входит анализ, синтез, системный подход, статистический и сравнительно-правовой методы. Использовались методы единства исторического и логического, индукции и дедукции.

Теоретическая и практическая значимость работы заключается в комплексном анализе роли малого и среднего предпринимательства как ключевого элемента экономической системы Западной Европы, а также в выявлении механизмов, способствующих его эффективному функционированию и интеграции в общеевропейское экономическое пространство.

Глава 1 Теоретические основы малого и среднего предпринимательства

1.1. Понятие и сущность малого и среднего предпринимательства

В условиях глобализации и перехода большинства стран к рыночной модели экономики предпринимательство стало играть одну из ключевых ролей в мировой хозяйственной системе. Развитие мелкого, среднего и крупного бизнеса происходит повсеместно, становясь важной составляющей экономического роста и стабильности. Экономическая наука уделяет значительное внимание изучению феномена малого и среднего предпринимательства, формируя разнообразные теоретические подходы и концепции, объясняющие его природу и значение.

Понятие «малый бизнес» пришло из англосаксонской литературы, где оно обозначается как «*small business*». Профессор А. Хоскинг определяет бизнес как деятельность, осуществляемую организациями или частными лицами ради извлечения выгоды для заинтересованных сторон. Жан-Батист Сэй, принадлежащий к классической школе, видел в предпринимателе координатора производственных ресурсов, ключевой элемент в процессе создания и распределения благ в рыночной экономике. Основная идея Сей заключалась в том, что предприниматель организует людей и ресурсы в рамках производственного процесса [8, с. 163].

С точки зрения марксизма, предпринимательство рассматривается через призму социальных и экономических отношений. Карл Маркс характеризовал предпринимателя как капиталиста, получающего доход от своей предпринимательской активности, которая основывается на владении средствами производства и инвестициях в капитал [18, с. 230]. Другие теоретические подходы к трактовке понятия малого и среднего бизнеса представлены в таблице 1.

Основываясь на данных трактовка, становится понятно, что в современной экономической теории «малое и среднее предпринимательство» представляет собой синтез вышеуказанных трактовок, и оно обозначает целенаправленную деятельность физического или юридического лица, связанную с несение повышенных рисков и

основанную на личном участии и внедрении инноваций, с целью получения максимальной прибыли за счет реализации товаров и услуг.

Таблица 1 – Понятие малого и среднего предпринимательства в экономических теориях [составлено по: 18, с. 228–234]

№	Автор	Теория	Понятие
1	А. Смит, Д. Рикардо, Ж.-Б. Сэй	Классическая теория	Малый бизнес – основа рыночной экономики, обеспечивающая гибкость, инновационность и конкуренцию
2	А. Маршалл, Л. Вальрас	Неоклассическая теория	Малый бизнес – часть рыночной структуры, в которой предприниматель выполняет функцию оптимизации ресурсов
3	Й. Шумпетер	Теория предпринимательства	Предприниматель – это новатор, создающий новые комбинации факторов производства, что способствует экономическому росту через инновации
4	Ф. Найт	Теория управления рисками	Малый бизнес связан с риском, прибыль предпринимателя – это компенсация за неопределенность и риск
5	Р. Нельсон, С. Уинтер	Эволюционная теория	Малые и средние предприятия проходят процесс естественного отбора: выживают только наиболее адаптивные и инновационные
6	Д. Норт, О. Уильямсон	Институциональная теория	Развитие малого и среднего предпринимательства зависит от правовой среды, культурных норм и институтов
7	Г. Саймон	Поведенческая теория	Предприниматели принимают решения в условиях ограниченной рациональности, опираясь на интуицию и опыт
8	М. Портер	Теория конкурентных преимуществ	Малый бизнес получает преимущества за счет специализации, гибкости и скорости адаптации к рыночным условиям

Малые и средние предприятия (МСП) – это форма предпринимательской деятельности, характеризующаяся относительно небольшим размером и объемом операций по сравнению с крупными корпорациями. Критерии отнесения предприятий к категории малых или средних могут варьироваться в зависимости от страны и законодательства, но обычно включают численность сотрудников, годовой оборот и объем активов [9, с. 58].

Малое предприятие часто характеризуется ограниченной численностью работников (до 100 чел.), меньшим оборотом и ограниченными масштабами производства или услуг.

Оно чаще всего действует в локальных или региональных рынках и играет значительную роль в создании рабочих мест и поддержании экономической

активности на местах [7, с. 135]. Экономические и социальные функции малого бизнеса отражены на рисунке 1.

Среднее предприятие, хотя и больше малого по размеру, сохраняет гибкость и независимость в принятии управленческих решений. Обычно на таких предприятиях работает до нескольких сотен человек, и они занимают промежуточное положение между малыми предприятиями и крупными компаниями [9, с. 59]. Организации среднего уровня часто создают филиалы в пределах одного муниципального образования. Примерами таких компаний могут служить сети частных медицинских центров, салоны красоты и массажные кабинеты, небольшие магазины или заведения быстрого питания, мини-заводы, а также молодые растущие франшизы.

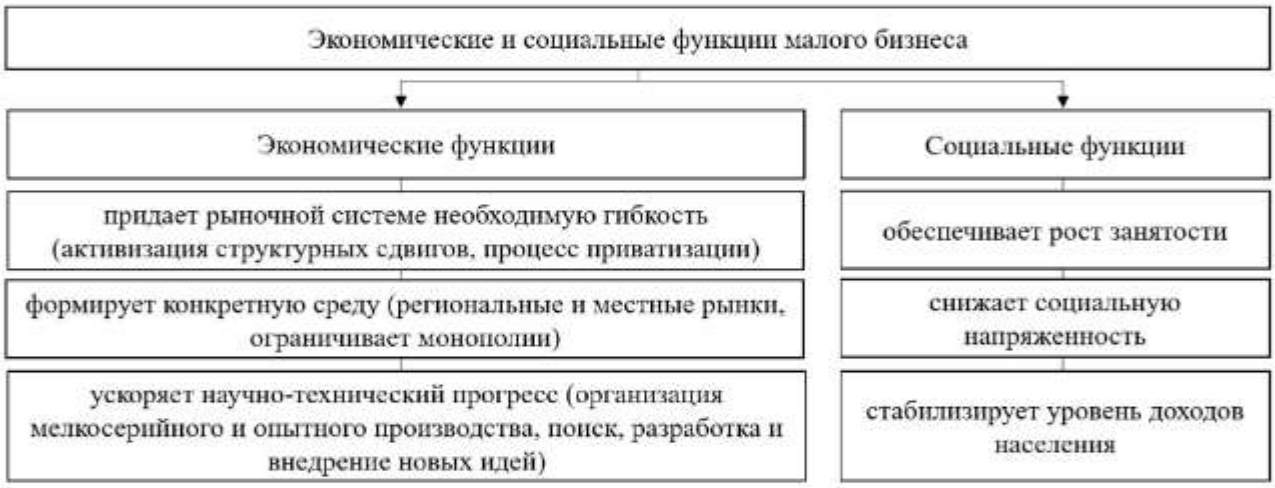

Рисунок 1 – Экономические и социальные функции малого бизнеса [7, с. 135]

Также, необходимо понимать, что важнейшими чертами предпринимательской деятельности являются:

– самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов;

– экономическая заинтересованность в результатах деятельности;

– динамичность и активный поиск решений;

– хозяйственный риск и ответственность [6, с. 24].

Сфера деятельности малого и среднего бизнеса весьма обширна. Основными сферами деятельности малых предприятий являются торговля и общественное питание, промышленность и строительство, сельское хозяйство. Однако стоит

отметить, что наиболее распространенным видом деятельности является торговля и посредническая деятельность (более 70 %). Практически каждый десятый предприниматель занимается производственной деятельностью, примерно такое же количество людей занимаются транспортными перевозками, предоставляют строительные и бытовые услуги, занимаются переработкой сельскохозяйственной продукцией.

Основные потребители продукции и услуг малого и среднего бизнеса – местное население, жители близлежащих городов и населенных пунктов, а также частные фирмы и предприниматели, государственные учреждения и организации.

Таких образом, в условиях современных рыночных отношений, характерных для многих стран, малый и средний бизнес является одной из наиболее перспективных форм хозяйствования. Предпринимательство играет ключевую роль в экономике государств, выступая источником финансовых ресурсов и катализатором раскрытия интеллектуального и творческого потенциала населения. На современном этапе экономического развития малый бизнес способен стать двигателем позитивных изменений, содействуя замещению импортных товаров и услуг, внедрению инновационных продуктов и оптимизации структуры национальных экономик.

1.2 Национальные критерии предприятий малого и среднего бизнеса

В мировой практике существуют различные критерии отнесения к малому и среднему предпринимательства (МСП). Обычно деление происходит по численности персонала предприятия, размеру уставного капитала и финансовым показателям деятельности предприятия, например, объем чистой прибыли или размер совокупного дохода.

В Российской Федерации критерии отнесения и определения субъектов МСП определяет Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», вступивший в действие с 1 января 2008 г. [3]. В соответствии с ним для осуществления нормативно-правового

регулирования развития предпринимательства в России выделяют две группы хозяйствующих субъектов:

– субъект малого предпринимательства (к ним относят и микропредприятия);
– субъекты среднего предпринимательства.

Субъекты малого и среднего предпринимательства – хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), которые относятся в соответствии с условиями, установленными Федеральным законом Российской Федерации от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям и средним предприятиям [3]. Также в Федеральном законе установлены категории субъектов МСП. В соответствии с последними внесенными в Федеральный закон поправками от 03.07.2016 к субъектам МСП относятся [1]:

– юридические лица, внесенные в Единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ): производственные и потребительские кооперативы, хозяйственные общества, хозяйственные партнерства;
– физические лица, внесенные в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП) и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица: индивидуальные предприниматели и индивидуальные предприниматели без образования юридического лица (ИПБОЮЛ);
– крестьянские фермерские хозяйства (КФХ), которые представляют собой объединение граждан, связанных родством и (или) свойством, имеющих в общей собственности имущество и совместно осуществляющих предпринимательскую производственную и иную хозяйственную деятельность (производство, переработку, хранение, транспортировку и реализацию с/х продукции), основанную на их личном участии [2].

Также Федеральным законом от 03.07.2016 № 265-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»

предусмотрены положения, реализация которых предоставит возможность для включения акционерных обществ в реестр МСП с августа 2017 г. [1].

Существуют определенные условия отнесения предприятий к субъектам МСП. Согласно действующей редакции № 209-ФЗ [3] предприятия определяются как малые, средние или микро по трем параметрам:

- среднесписочная численность работников;
- удельный вес в учредительском капитале;
- выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС за предшествующий календарный год.

Законодательно выделенные критерии отнесения предприятий к МСП по численности сотрудников отражены в таблице 2.

Таблица 2 – Критерии отнесения предприятий к субъектам МСП по численности сотрудников [15, с. 9]

Категория субъекта МСП	Численность сотрудников, чел.	Доходы, не более, млн руб.
Среднее предприятие	От 101 до 250	2 000
Малое предприятие	От 16 до 100	800
Микропредприятие	До 15	120

Постановление Правительства РФ от 04.04.2016 № 265 [5], помимо численности сотрудников, при отнесении предприятия к той или иной категории учитывается также доходы по налоговому учету.

Следует обратить внимание, что такой критерий, как выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС, установлен в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 13.07.2015 № 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» [4].

В Европейском союзе, США и Китае существуют различия в критериях отнесения предприятий к категориям малого и среднего бизнеса (таблица 3). В США не выделяют отдельные категории средних предприятий и микропредприятий. В Китае, как и в США, критерии для малых компаний определяются индивидуально для

каждой отрасли. Показатели оборота, выручки и валового дохода предприятия могут использоваться взаимозаменяемо. Эти показатели обычно отражают сумму денежных средств или иных благ, полученных компанией за определенный период времени, главным образом за счет продаж товаров или оказания услуг клиентам. Поэтому сравнение и сопоставление вкладов малого и среднего бизнеса в экономику различных стран не всегда возможно корректно провести.

Таблица 3 – Критерии отнесения предприятий к субъектам малого и среднего бизнеса в странах Европейского союза, Китае и США [11, с. 44]

Субъект	ЕС	США	Китай
Микро-предприятие	1) численность ≤ 10 чел.; 2) выручка / валюта баланса до 2 млн евро	Не выделяются	1) численность ≤ 100 чел.; 2) выручка ≤ 20 млн юаней; 3) стоимость активов ≤ 3 млн юаней для архитектуры и 20 млн юаней для сферы недвижимости
Малое предприятие	1) численность ≤ 50 чел.; 2) выручка / валюта баланса до 10 млн евро	1) численность от 100 до 1500 чел.; 2) от 0,75 до 300 млн долл.; 3) баланс 2,26 млн долл.	1) численность ≤ 300 чел.; 2) выручка до 80 млн юаней; 3) стоимость активов ≤ 50 млн юаней для архитектуры и 50 млн юаней для сферы недвижимости
Среднее предприятие	1) численность ≤ 250 чел.; 2) выручка до 50 млн евро / валюта баланса до 43 млн евро	Не выделяются	1) численность до 2000 чел.; 2) выручка до 1200 млн юаней; 3) стоимость активов ≤ 800 млн юаней для архитектуры и 100 млн юаней для сферы недвижимости

В приложении А представлены данные о количественном критерии занятости числа сотрудников для определения масштаба бизнеса в странах мира. Количество предприятий малого и среднего бизнеса на душу населения отражает уровень предпринимательской активности и доступность инфраструктуры для бизнеса. Из данных таблицы следует, что лидерами по количеству МСП на тысячу человек стали: Индонезия (238,35), Нигерия (215,72), Чехия (96,01), Австралия (93,88), Новая Зеландия (104,29). Высокая плотность МСП указывает на благоприятную деловую среду, поддержку частного сектора и высокую предпринимательскую активность. Например, в Индонезии и Нигерии высокое количество МСП обусловлено важностью мелкого бизнеса для занятости и обеспечения базовых экономических потребностей.

В то же время в некоторых странах показатели остаются низкими из-за сложностей в развитии бизнеса, недостатка поддержки со стороны государства или политической нестабильности: Вьетнам (4,66), Украина (7,54), Грузия (5,98). Низкая плотность МСП может указывать на высокие барьеры для ведения бизнеса, сложные налоговые условия и нехватку доступного капитала.

Вклад сектора МСП в общую занятость в экономике варьируется в зависимости от структуры рынка труда и доли крупного бизнеса в экономике. Наиболее высокий процент занятых в секторе МСП наблюдается в странах с развитой частной экономикой и высокой предпринимательской активностью: Индонезия (44,2 %), Сингапур (44,55 %) Зимбабве (38,75 %), Япония (38,49 %), Монголия (34,18 %).

Европейский Союз демонстрирует высокий уровень развития МСП, особенно в таких странах, как Чехия, Италия и Испания. Однако в странах Восточной Европы (Болгария, Румыния) показатели ниже из-за экономических сложностей и нехватки поддержки частного бизнеса. Китай и Япония демонстрируют разные модели развития МСП: Китай – высокий порог численности для МСП (до 2000 сотрудников); Япония – высокий процент занятости в секторе МСП (38,49 %).

В России, Белоруссии и Казахстане вклад МСП в экономику остается относительно низким из-за доминирования крупных предприятий и сложных административных процедур. В США и Канаде высокие пороги по численности сотрудников для МСП и высокая плотность МСП на душу населения (в США – 99,93 фирмы на тысячу человек).

В странах с высоким уровнем дохода, таких как Швейцария, Великобритания, Германия, Франция и США, наблюдается высокая плотность микро-, малых и средних предприятий (МСП) на тысячу человек населения, а также значительная доля занятых в этом секторе. Например, в США количество таких предприятий на тысячу человек достигает 99,93, а в Германии и Великобритании – около 249. Кроме того, доля занятых в МСП в этих странах часто превышает 30 % и может достигать 80 % (в ОАЭ 80,62 %). Это подтверждает, что развитая экономика способствует большему количеству малых и средних предприятий, а также обеспечению рабочих мест в этом секторе.

С другой стороны, в странах с более низким уровнем дохода или развивающихся экономиках плотность МСП на душу населения и доля занятых в этом секторе значительно ниже. Например, в Нигерии доля занятых в МСП составляет всего 34,77 %, а количество МСП на тысячу человек в Таджикистане – 21,84. Это свидетельствует о необходимости создания условий для стимулирования предпринимательства и поддержки малого и среднего бизнеса в таких странах.

Таким образом, в мировой практике существуют различные критерии отнесения к малому и среднему предпринимательству, которые варьируются в зависимости от страны и конкретных экономических условий. В России критерии определения субъектов МСП регламентируются Федеральным законом № 209-ФЗ. Сравнение критериев отнесения предприятий к МСП в разных странах показывает разнообразие подходов к определению этих категорий. В Европейском Союзе и США, например, существуют четкие различия в численности сотрудников и выручке, в то время как в Китае критерии могут различаться в зависимости от отрасли. Россия использует схожие параметры, однако также принимает во внимание дополнительные факторы, такие как удельный вес в учредительском капитале и налоговые показатели. Следовательно, гибкая и актуальная система классификации предприятий по масштабу является важнейшим фактором в формировании благоприятного климата для открытия и развития малого и среднего бизнеса.

1.3 Факторы, влияющие на функционирование бизнеса

Современная деловая среда характеризуется высокой сложностью, динамичностью и неопределенностью. Способность компаний адаптироваться к изменениям является основным условием успешного функционирования в бизнесе и других областях. Все чаще такая адаптация становится необходимым условием выживания и дальнейшего роста. Для разработки стратегии и ее успешной реализации руководству необходимо обладать глубоким пониманием как внутренней среды организации, ее потенциала и перспектив развития, так и внешних условий, трендов и положения компании на рынке.

Внутренняя и внешняя среды изучаются стратегическим управлением, прежде всего, для выявления тех угроз и возможностей, которые компания должна учитывать при формировании своих целей и их достижении. В связи с этим, факторы, влияющие на развитие и эффективное функционирование малого бизнеса, можно классифицировать как внутренние и внешние, рисунок 2.

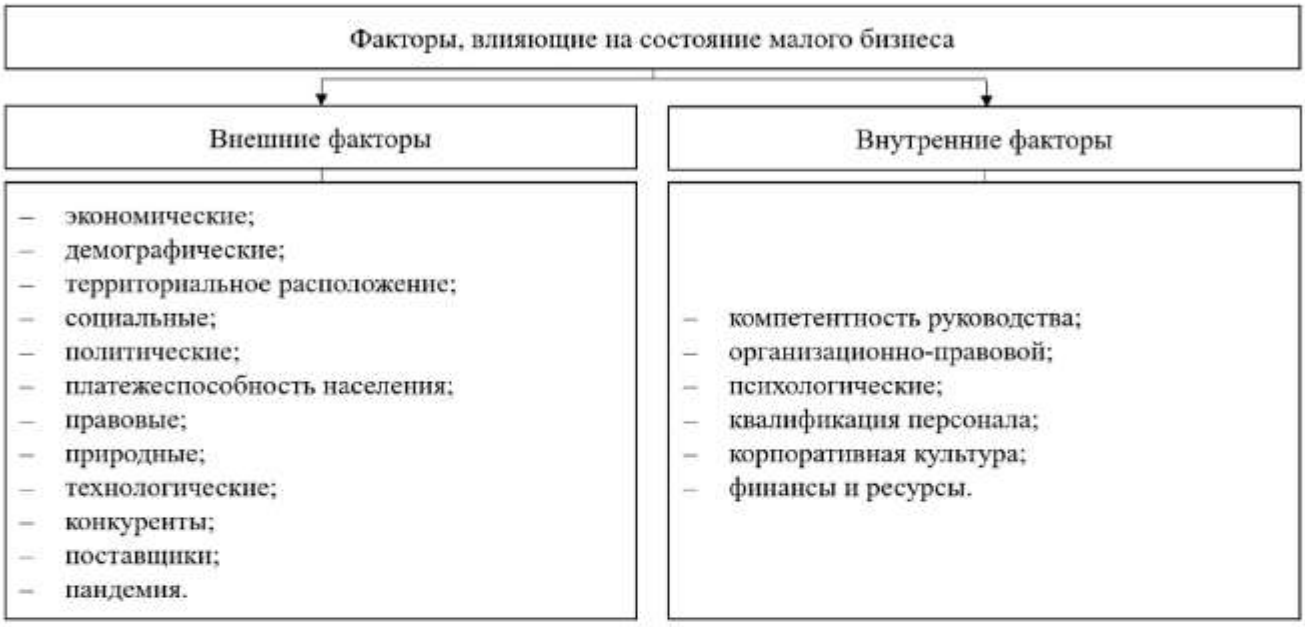

Рисунок 2 – Факторы, влияющие на состояние малого бизнеса [12, с. 285]

Социальная и экономическая эффективность предпринимательской деятельности напрямую зависит от постановки соответствующих целей. Эти цели должны быть объективно обоснованы, конкретизированы и направлены на решение актуальных проблем. При их формулировании фиксируются характеристики и результаты, которые ожидаются по итогам деятельности. Таким образом, цели задают направление работы. Деятельность же рассматривается как процесс, нацеленный на достижение осознанно поставленных целей.

Важным направлением анализа является идентификация экстенсивных и интенсивных факторов, влияющих на изменение эффективности. Экстенсивные факторы связаны с ростом объемов производства за счет увеличения количества задействованных ресурсов, таких как рабочая сила, производственные площади или строительство новых объектов. Интенсивные факторы, напротив, основаны на

повышении производительности путем улучшения качества использования имеющихся ресурсов [27].

Внешняя среда оказывает значительное влияние на деятельность компании, предоставляя необходимые ресурсы и формируя условия для ее устойчивого функционирования. Поэтому крайне важно своевременно получать информацию о факторах макросреды и микросреды, в которой работает предприятие. Эффективность работы предприятия в условиях нестабильной экономики можно оценить с помощью макрофакторов, которые делятся на несколько ключевых категорий: экономические, социальные, экологические, правовые и научно-технические факторы, а также демографическая обстановка.

Экономические факторы макросреды включают состояние рынка труда, наличие вакансий и доступность рабочей силы, что, в свою очередь, влияет на уровень оплаты труда сотрудников. Важным аспектом является развитие производственной сферы, рассматриваемое как на отраслевом, так и на региональном уровнях. Отраслевые исследования фокусируются на производственной, технологической и организационной структуре отрасли, ее прошлом развитии и будущем потенциале. Региональные же исследования касаются особенностей размещения производственных мощностей и состояния транспортной инфраструктуры, играющей важную роль в поддержании эффективной деятельности предприятий [16, с. 115].

Экологическая составляющая объединяет три ключевые подгруппы: природно-климатические, природно-ресурсные и природоохранные элементы. Природно-климатические факторы учитывают географическое расположение рынков сбыта и предприятий, обеспечивая понимание климатических условий, в которых осуществляется предпринимательская деятельность. Природно-ресурсные факторы затрагивают доступ к сырью, воде, топливу и энергетике, что критично для производственных процессов. Природоохранные факторы определяют уровень экологической нагрузки и общественное отношение к вопросам экологии, что может повлиять на поведение потребителей и выбор продукции [17, с. 197].

Социальные элементы макросреды можно разделить на две категории: материальные и нематериальные. Материальная инфраструктура охватывает объекты,

такие как транспорт, коммунальные службы и учреждения культуры, создающие условия для повседневной жизни людей и деловой активности. Нематериальные аспекты включают культурные традиции, этические нормы, общественный строй и мировоззренческие установки, влияющие на потребительские предпочтения и модели поведения. Эти факторы особенно важны при выборе методов конкуренции, где ценовые войны уступают место неценовым инструментам, таким как улучшение качества продукции и укрепление репутации бренда [17, с. 197].

Научно-технические факторы отражают уровень технологического прогресса, который играет значимую роль в индустриальном развитии и интенсификации производства. Среди них выделяются такие аспекты, как повышение статуса научных исследований, внедрение информационных технологий, модернизация оборудования и меры против утечки интеллектуальных ресурсов. Демографические факторы включают динамику численности населения, продолжительность жизни, миграционные потоки и демографическую нагрузку.

Изменения в возрастной структуре населения, например, снижение рождаемости, приводят к уменьшению спроса на продукцию, предназначенную для детей и молодежи, заставляя компании адаптировать свою деятельность к нуждам возрастных групп среднего, предпенсионного и пенсионного возрастов. Сокращение доли трудоспособного населения требует внедрения стратегий экономии рабочего времени путем модернизации техники, повышения уровня механизации и автоматизации производственных процессов.

Политические факторы, хотя и рассматриваются как отдельные элементы макросреды, оказывают свое влияние преимущественно через экономические и правовые механизмы. Политика устанавливает четкие границы для предпринимательства, влияя на законодательные акты и правовую систему, которые выступают жесткими регуляторами хозяйственной деятельности. Международные факторы, такие как глобализация экономики, колебания курсов валют, усиление позиций отдельных стран и формирование международных финансовых институтов, также оказывают серьезное воздействие на социальную и экономическую эффективность предпринимательства [27].

Для эффективного управления предприятием необходимо воспринимать внешнюю среду как единую систему воздействий, поскольку компания находится в тесной зависимости от внешних ресурсов и взаимодействий. Требуется своевременная реакция на изменения окружающей среды и адаптация к новым условиям для обеспечения выживаемости и достижения целей. Постоянный мониторинг и анализ факторов внешней среды позволяют прогнозировать будущие тенденции и оперативно реагировать на возникающие вызовы.

Таким образом, современному предприятию для успешного функционирования и долгосрочного развития необходимо проводить комплексный анализ как внешней, так и внутренней среды, учитывая индивидуальные особенности компании и обеспеченность кадровыми, финансовыми и техническими ресурсами. Такой подход позволит принимать взвешенные стратегические и оперативные управленческие решения, направленные на повышение социальной и экономической эффективности деятельности.

Глава 2 Функционирование бизнеса в странах Западной Европы

2.1 Инфраструктура обеспечения предпринимательской деятельности

Страны Западной Европы входят в число наиболее развитых государств мира благодаря высокому уровню жизни, экономической стабильности и развитой предпринимательской среде. Оценка состояния инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса (МСП) в регионе возможна на основе анализа географических, экономических и социально-политических факторов.

Западная Европа обладает благоприятным географическим положением, способствующим развитию международных экономических связей. Регион включает такие экономически развитые страны, как Германия, Франция, Великобритания, Бельгия, Нидерланды, Австрия и другие. Государства Западной Европы имеют выход к Атлантическому океану и Средиземному морю, а также развивают активное сотрудничество с соседними регионами, включая Скандинавию и Центральную Европу.

Внешняя политика западноевропейских стран направлена на интеграцию в глобальные экономические процессы. Большинство государств региона являются членами Европейского союза (ЕС), а также входят в международные организации, такие как Организация Объединенных Наций (ООН), Всемирная торговая организация (ВТО), Международный валютный фонд (МВФ), и другие. Экономическая интеграция между странами Западной Европы способствует укреплению деловых связей, развитию единого рынка и улучшению условий для ведения предпринимательской деятельности.

С экономической точки зрения Западная Европа характеризуется высокой степенью урбанизации, развитой транспортной и финансовой инфраструктурой, а также стабильной системой государственного регулирования предпринимательства. Макроэкономические показатели большинства стран региона демонстрируют устойчивый рост, что способствует развитию МСП. Государственная поддержка

предпринимательства проявляется в налоговых льготах, субсидиях и инвестиционных программах, направленных на стимулирование малого и среднего бизнеса.

На рынке труда стран Западной Европы действует модель социально ориентированной экономики, при которой государство активно участвует в регулировании занятости, а профсоюзы играют важную роль в защите прав работников. В странах региона реализуются меры по сокращению уровня безработицы, поддержке занятости и социальной защите граждан. Среди ключевых элементов регулирования рынка труда можно выделить активную государственную политику по борьбе с безработицей, обеспечение достойного уровня заработной платы и поддержку стратегически важных секторов экономики. Эти факторы способствуют созданию благоприятных условий для развития МСП и укреплению экономических отношений в регионе.

По данным Всемирного банка, показатели ВВП за 2020–2023 гг. свидетельствуют о высоком положении стран Западной Европы среди лидеров мирового рейтинга (таблица 4). Так, Германия занимает 3-е место в списке 2023 г. с показателем 4308,9 млрд долл. США, Великобритания – 6-е (3382,0 млрд долл. США), Франция – 7-е (3050,2 млрд долл. США), Италия – 10-е (2261,4 млрд долл. США). Также стабильно развиваются Испания, Нидерланды и Швейцария.

Таблица 4 – Страны Западной Европы в рейтинге Всемирного Банка по ВВП, млрд долл. [55]

№	Страна	2020	2021	2022	2023	Отклонение 2023 г. от 2021 г., %
1	США	21060,5	23315,1	25464,5	26854,6	15,2
2	Китай	14862,6	17759,3	18100,0	19373,6	9,04
3	Германия	3886,6	4262,8	4075,4	4308,9	1,10
6	Великобритания	2701,1	3140,0	3111,1	3382,0	7,73
7	Франция	2560,0	2970,1	2800,0	3050,2	2,68
8	Италия	1910,3	2178,2	2100,1	2261,4	3,82
11	Россия	1488,1	1836,6	2215,3	2062,6	12,29
15	Испания	1290,0	1464,1	1450,3	1623,1	10,87
17	Нидерланды	932,56	1050,2	1050,3	1151,4	9,66
20	Швейцария	742,1	813,41	818,43	884,94	8,82
24	Швеция	547,1	636,9	585,9	599,1	-5,93
29	Австрия	434,4	480,47	471,77	511,69	6,48

Если сравнивать европейские страны по уровню ВВП с ведущими экономиками мира, становится очевидно, что США остаются абсолютным лидером с показателем 26854,6 млрд долл. США, Китай уверенно занимает 2-е место с показателем 19373,6 млрд долл. США., Россия – 11-е место (2062,6 млрд долл. США.). Сильные макроэкономические позиции стран Западной Европы создают благоприятные условия для развития малого и среднего бизнеса, включая доступ к финансированию, устойчивый внутренний рынок и инвестиционную привлекательность.

Проводя анализ экономического положения стран мира, важно отметить вклад малого и среднего предпринимательства (МСП) в формирование валового внутреннего продукта. Особенно заметно это влияние в странах Западной Европы, где МСП не только активно участвуют в экономике, но и являются ее структурной основой. В странах Западной Европы (Австрия, Бельгия, Нидерланды, Швейцария) МСП занимают лидирующие позиции, обеспечивая в среднем 60–68 % ВВП и 65–71 % занятости (таблица 5). Высокий уровень развития МСП объясняется сильной финансовой поддержкой, доступом к банковскому кредитованию и высокой инновационной активностью [66].

Таблица 5 – Сравнительный анализ показателей малого и среднего бизнеса в Европе за 2021–2023 гг. [составлено по: 61]

Страна	Количество компаний, млн ед.			Численность персонала, млн чел.			Суммарный оборот, трлн евро		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Германия	2,8	2,5	3,1	18,5	19,01	19,8	2,2	2,02	2,5
Франция	3,1	3,01	2,9	11,2	11,03	10,5	1,8	1,7	2,04
Италия	3,9	3,8	3,7	16,5	16,02	12,01	1,7	1,8	1,81
Испания	2,9	2,8	2,8	10,2	10,04	8,5	1,1	1,2	1,4
Великобритания	2,1	2,03	2,02	9,6	9,7	9,8	1,8	1,9	1,91

Немаловажным экономическим индикатором является уровень инфляции, (рисунок 3). В течение периода с 2014 по 2020 гг. уровень инфляции в странах Западной Европы был умеренным, варьируя в диапазоне от 0 до 2 %. В отдельных государствах, например, Швейцарии и Италии, отмечалась дефляция.

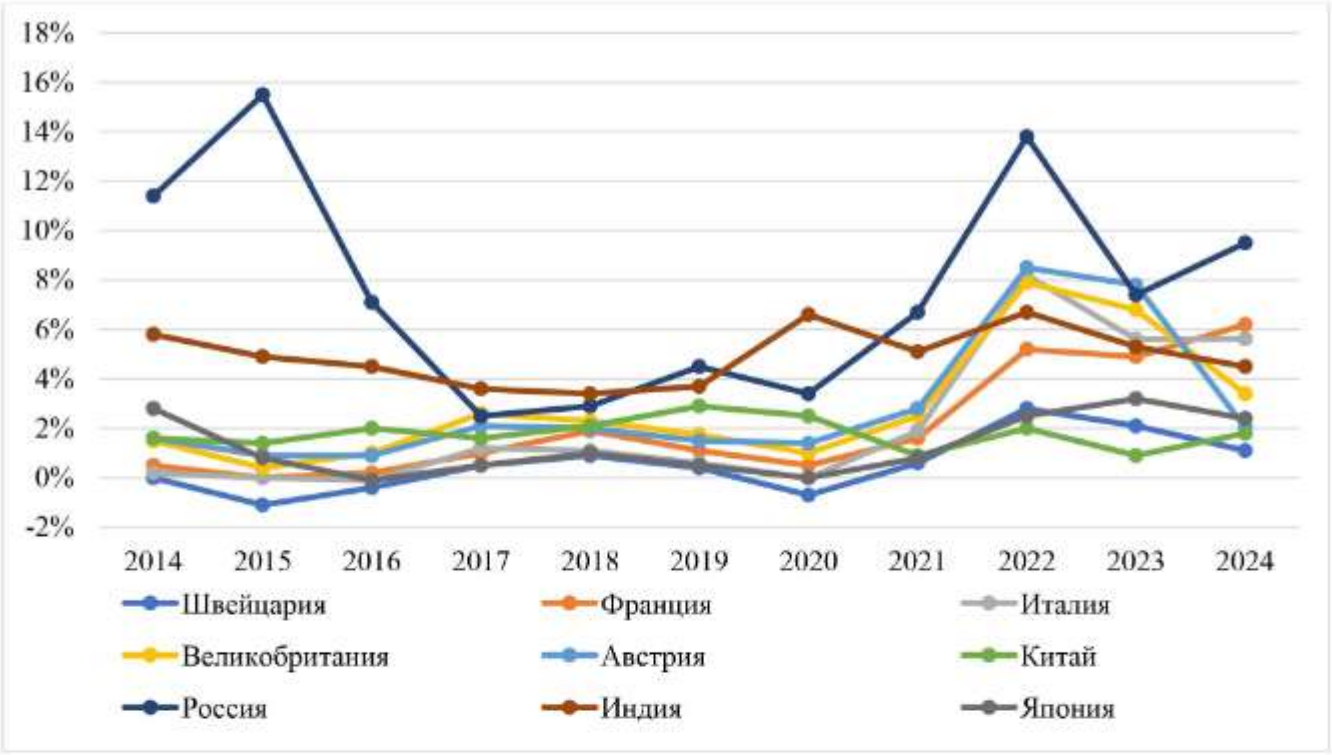

Рисунок 3 – Динамика инфляции в период 2014–2024 гг. [59]

В 2022 г. инфляция значительно ускорилась во всей Западной Европе, чему способствовали следующие факторы:

– энергетический кризис, вызванный резким ростом цен на нефть и газ вследствие введенных санкций против России;

– нарушение логистических цепочек после пандемии *COVID-19*;

– рост затрат на продукты питания и сырье.

К 2023–2024 гг. инфляция начала замедляться, однако она все еще превышает показатели до 2020 г. Наиболее заметно это снижение проявилось в Великобритании и Австрии.

Если сравнивать страны Западной Европы с другими мировыми игроками, такими как Китай, Россия, Япония, то можно сделать следующие выводы. На протяжении последних десяти лет Китай демонстрирует самую стабильную инфляцию среди крупнейших экономик мира, которая ни разу не превысила отметку в 3 %. В 2022 г. инфляция в стране составила всего 2 %, что существенно ниже, чем в европейских странах, а к 2024 г. инфляция в Китае опустилась до уровня 1,8 %.

В период с 2014 по 2016 гг. Россия столкнулась с очень высокой инфляцией, достигшей пика в 15,5 % в 2015 г., что было вызвано экономическим кризисом и международными санкциями. В 2022 г. инфляция вновь возросла до 13,8 %, главным образом из-за увеличения цен на продовольственные товары и ослабления национальной валюты. Однако к 2024 г. инфляция несколько снизилась до 9,5 %, тем не менее, она остается значительно выше, чем в Европе и Китае.

В отличие от Китая и Японии, Россия и Индия сталкиваются с более высокими показателями инфляции, что связано с нестабильностью в мире. Европейские страны постепенно восстанавливаются после резкого всплеска инфляции в 2022 г.: во Франции (6,2 %), Италии (5,62 %) и Великобритании (3,4 %) инфляция остается высокой. Швейцария (1,1 %) и Австрия (2,04 %) приближаются к докризисным показателям, демонстрируя наиболее успешное восстановление среди стран региона.

Социально-политические факторы играют не менее значимую роль среди условий, определяющих развитие предпринимательства в стране. Важнейшими показателями статистики являются численность населения, средняя продолжительность жизни, уровень безработицы, индексы человеческого развития и качества жизни, дифференциация доходов населения.

Численность населения имеет большое значение для экономического, политического и социального прогресса любой страны. Государства с большим количеством жителей, например, Индия и Китай, имеют значительные преимущества благодаря своей демографической базе, что отражается на их экономической силе, рынке труда и мировом влиянии. В свою очередь, страны Западной Европы, несмотря на меньшее количество населения, успешно компенсируют это за счет высокого уровня развития, внедрения инноваций и высокой производительности экономики.

Если сравнивать Западную Европу с мировыми гигантами по численности населения, становится очевиден существенный разрыв. Так, в 2024 г. население Индии составило 1450,94 млн чел., Китая – 1419,32 млн чел., США – 345,43 млн чел. Для сравнения, самая населенная страна Западной Европы – Германия – насчитывала всего 84,55 млн чел., а Великобритания – 69,138 млн чел. Даже самые крупные экономики Европы заметно уступают по количеству жителей России, где в 2024 г.

проживало 144,82 млн чел. (таблица 6). Тем не менее, несмотря на относительно небольшую численность населения, западноевропейские страны остаются одними из мировых лидеров по качеству жизни, экономической устойчивости и внедрению новых технологий.

Таблица 6 – Страны Западной Европы в рейтинге Международного валютного фонда по численности населения за 2019–2024 гг., млн чел. [составлено по: 45; 63]

№ п/п	Страна	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Отклонение 2024 г. от 2019 г., %
1	Индия	1360,01	1402,4	1410,2	1430,0	1444,3	1450,94	6,7
2	Китай	1400,5	1411,78	1412,6	1411,8	1409,67	1419,32	1,34
3	США	328,33	331,53	332,1	333,3	334,91	345,43	5,22
9	Россия	145,45	145,25	144,75	144,24	143,83	144,82	-0,43
19	Германия	83,09	83,16	83,2	83,8	83,28	84,55	1,76
21	Великобритания	66,84	67,08	67,03	67,8	68,4	69,138	3,43
23	Франция	67,4	67,6	67,8	68,1	68,3	66,55	-1,26
25	Италия	59,73	59,44	59,13	59,01	58,99	59,34	-0,65
99	Австрия	8,88	8,92	8,96	9,041	9,13	9,12	2,7
101	Швейцария	8,58	8,64	8,70	8,78	8,9	8,92	3,96

Немаловажным показателем является индекс человеческого развития (ИЧР). В отчете ИЧР за 2021–2022 гг. отмечалось влияние «нового комплекса неопределенности», вызванного тремя ключевыми факторами: политической и социальной поляризацией, изменением климата и масштабами социальными и промышленными преобразованиями, такими как автоматизация. Также пандемия *COVID–19* и война в Украине оказали значительное влияние на развитие стран.

Анализируя изменения ИЧР за 2020–2024 гг., можно заметить ряд тенденций, таблица 7. Несмотря на глобальные вызовы, ряд стран демонстрируют стабильный рост ИЧР: США – показывает устойчивый рост (с 0,923 в 2020 г., до 0,930 в 2024 г.), несмотря на внутреннюю поляризацию. Индия – демонстрирует позитивную динамику (0,638 – 2020 г., 0,660 – 2024 г.), вероятно, из-за экономического роста и улучшения доступа к образованию и медицине. Германия, Швейцария, Нидерланды и Швеция – сохраняют высокий уровень ИЧР и продолжают его улучшение. В Китае наблюдается снижение в 2023 г. – 0,756, что может быть связано с замедлением экономики, последствиями пандемии и структурными изменениями в экономике. В

России отрицательная динамика объясняется влиянием санкций, экономической нестабильностью и миграционными потоками. Из этого следует, что страны Западной Европы в целом демонстрируют стабильный высокий уровень ИЧР.

Среди основных показателей, позволяющих оценить инфраструктуру обеспечения предпринимательской деятельности в стране, на официальном сайте *2024 Index of Economic freedom*: степень открытости экономики страны, доступ к рынкам и инфраструктура, условия для создания предприятия и инвестиционный климат, приложение Б. Можно заметить, что в топ–5 стран по данному индикатору входят три западноевропейские страны (Швейцария, Ирландия, Люксембург).

Таблица 7 – Индекс человеческого развития в 2020–2024 гг. [составлено по: 58]

Страна	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Китай	0,781	0,785	0,788	0,746	0,750
США	0,923	0,921	0,927	0,929	0,930
Индия	0,638	0,633	0,644	0,656	0,660
Россия	0,826	0,818	0,821	0,830	0,832
Германия	0,948	0,948	0,950	0,950	0,951
Франция	0,900	0,906	0,910	0,904	0,905
Великобритания	0,920	0,906	0,940	0,923	0,924
Италия	0,892	0,899	0,906	0,895	0,896
Испания	0,894	0,904	0,911	0,908	0,899
Нидерланды	0,938	0,941	0,946	0,944	0,945
Швейцария	0,957	0,965	0,967	0,967	0,968
Швеция	0,944	0,949	0,952	0,950	0,952

Также необходимо отметить, что страны Западной Европы (Швейцария, Ирландия, Люксембург, Дания, Швеция, Норвегия, Нидерланды, Германия, Великобритания, Австрия, Бельгия, Франция, Италия) демонстрируют сильные стороны в следующих категориях: высокий уровень защиты прав собственности, высокая эффективность судебной системы, высокий уровень доверия к государственным институтам, высокая свобода бизнеса, открытость к международной торговле, высокая финансовая свобода и инвестиционная привлекательность.

Таким образом, макроэкономическая среда стран Западной Европы представляет собой устойчивую и благоприятную основу для развития малого и среднего предпринимательства. Высокий уровень ВВП, стабильная инфляция,

развитая инфраструктура, а также активная государственная политика поддержки бизнеса способствуют формированию привлекательного инвестиционного климата и стимулируют деловую активность. Социально-ориентированная модель экономики, низкий уровень безработицы и высокий индекс человеческого развития создают условия для стабильного функционирования рынка труда и повышения качества жизни.

2.2 Основные направления регулирования и поддержки бизнеса

Развитая инфраструктура обеспечения предпринимательской деятельности в западных странах предполагает наличие комплексной системы регулирования и государственной поддержки бизнеса. В Соединенных Штатах Америки существует хорошо развитая система поддержки предпринимательства, что делает страну привлекательной для иностранных инвесторов и стартапов. Американское правительство предоставляет значительные налоговые льготы и субсидии для малого и среднего бизнеса, особенно в высокотехнологичных и инновационных секторах. Программа *Small Business Administration* (*SBA*) обеспечивает финансовую поддержку и консультационные услуги для начинающих предпринимателей, помогая им стартовать и развивать свои проекты [65].

Администрация малого бизнеса США (*SBA*) предлагает различные программы кредитования для поддержки владельцев малого бизнеса, таблица 8. Одной из самых популярных является программа 7 (a), гарантирующая кредиты для покрытия долгосрочных финансовых потребностей малого бизнеса. Кредиты могут использоваться для пополнения запасов, оборотного капитала, покупки оборудования и недвижимости.

Программа *LowDoc* упрощает получение кредитов до 150 тыс. долл. США для предприятий с хорошей кредитной историей. *CAPLines* предназначен для краткосрочной и циклической поддержки оборотного капитала, а *SBAExpress* – для увеличения доступного кредита для малого бизнеса до 150 тыс. долл. США. Микрозаймы *SBA* предоставляют до 25 тыс. долл. США для покупки оборудования и

других необходимых вещей. *SBA* также предлагает специализированные программы, такие как *DELTA* для оборонных предприятий, *EWCP* – для экспортеров, *ITL* – для международной торговли и другие.

Таблица 8 – Программы кредитования для поддержки владельцев малого бизнеса от *SBA* [составлено по: 65]

№	Программа	Описание	Максимальная сумма кредита
1	*7 (a) Loan Guarantee*	Гарантированные кредиты для удовлетворения долгосрочных финансовых потребностей малого бизнеса; используются для пополнения запасов, оборотного капитала, оборудования и недвижимости	750 тыс. долл. США (гарантия до 80 % для кредитов ≤ 100 тыс. долл. США и до 75 % для 100–750 тыс. долл. США)
2	*LowDoc*	Упрощенная версия 7(a) для малых предприятий с хорошей кредитной историей; позволяет подать заявку на кредит до 50 тыс. долл. США через одностраничную форму	150 тыс. долл. США
3	*CAPLines*	Кредиты для краткосрочных и циклических потребностей малого бизнеса в оборотном капитале	750 тыс. долл. США
4	*SBAExpress*	Упрощенный процесс получения кредита малым бизнесом с лимитом в 150 тыс. долл. США	150 тыс. долл. США
5	Микрозаймы	Краткосрочные кредиты через некоммерческие организации для покупки оборудования, мебели, инвентаря и оборотного капитала	25 тыс. долл. США
6	*DELTA*	Кредиты малым предприятиям, пострадавшим от сокращения оборонных расходов	1,25 млн долл. США

Также, существует программа кредитования международной торговли *SBA*, которая предоставляет гарантию на сумму до 1,25 млн долл. США для финансирования основных средств и поддержки через Программу экспортного оборотного капитала (*EWCP*). Максимальная сумма кредита на основные средства составляет 1 млн долл. США, а на *EWCP* – 750 тыс. долл. США. [65].

Франция известна своей поддержкой предпринимательства. Французское правительство реализует ряд программ, направленных на стимулирование инвестиций и развитие инновационного сектора. Например, в 2013 г. была создана государственная организация *Bpifrance* – французский банк развития и поддержки МСП, возникший после объединения ряда структур, включая *OSEO Innovation*. Банк предлагает разнообразный набор финансовых продуктов и консультационных услуг, таких как гарантии, совместное финансирование, прямые займы и помощь в развитии

инноваций. Основным источником финансирования *Bpifrance* стали облигации, выпущенные к 2024 г., владельцами которых выступают свыше 500 компаний из 40 стран мира. По состоянию на конец 2023 г. объем активов под управлением банка составил 52 млрд евро. [51]. Компании *COFACE* (*Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur*) продолжает обеспечивать страхование экспортных кредитов, предоставляя французским компаниям защиту от рисков задолженности на внешних рынках. В 2017 г. отдел *COFACE*, занимающийся госгарантией экспортных операций, вошел в состав *Bpifrance Assurance Export*, усилив интеграцию государственных институтов поддержки внешнеэкономической деятельности [40].

Шведское правительство создает благоприятные условия для развития и защиты иностранных инвестиций. Шведский Совет по торговле и инвестициям *Business Sweden* оказывает помощь иностранным компаниям, намеревающимся инвестировать или осуществлять бизнес в Швеции [10, с. 179]. Также, осуществляется регулирование и поддержка бизнеса в следующих направлениях: финансовая поддержка, система налогообложения в отношении бизнеса, содействие научным исследованиям и инновационной деятельности. Правительство активно сотрудничает с местными инициативами и открывает новые источники финансирования. В каждом университете, где преподают бизнес-программы, открыт бизнес-инкубатор (например, *Lund University Innovation, System Chalmers Innovation*) [10, с. 184].

Также, в западных странах можно проверить деловую репутацию юридических и физических лиц, воспользовавшись услугами организаций, представленных в таблице 9.

Таблица 9 – Организации по проверке деловой репутации юридических и физических лиц в странах Западной Европы [составлено по: 41]

№	Название организации	Страна	Описание услуги	Статистические данные
1	2	3	4	5
1	*Bolagsverket*	Швеция	Можно получить базовую информацию о предприятиях и предпринимателях; данные об акционерах, уставном капитале и финансовой отчетности доступны за дополнительную плату	В 2023 г. обработано более 1,5 млн запросов

Продолжение таблицы 9

1	2	3	4	5
2	*Allabolag*	Швеция	Бесплатный доступ к базовой информации о предприятиях и предпринимателях, включая финансовую отчетность за прошедшие годы	В 2023 г. обслужено 3,2 млн пользователей
3	*Infogreffe*	Франция	Официальный регистр французских компаний, содержащий данные о регистрации, финансовых отчетах и судебных решениях	В 2023 г. обработано 2,8 млн запросов
4	*Societe.com*	Франция	Бесплатная база данных с информацией о компаниях, включая финансовые отчеты и юридический статус	В 2023 г. посещаемость составила 5,4 млн пользователей
5	*SCHUFA*	Германия	Оценка кредитоспособности физических и юридических лиц на основе финансовой истории и задолженностей	В 2023 г. обработано более 7 млн запросов
6	*Companies House*	Великобритания	Официальный реестр британских компаний, содержащий данные о регистрации, акционерах и финансовых отчетах	Зарегистрировано более 800 тыс. новых компаний за 2023 г.
7	*Experian*	Великобритания	Оценка кредитоспособности физических и юридических лиц, включая данные о платежной дисциплине	Охватывает более 25 млн компаний в Европе
8	*Bisnode*	Швейцария	Кредитная отчетность, информация о деловой репутации и финансовых рисках компаний	Включает данные о более чем 5 млн предприятий

Следует подчеркнуть, что в государствах Западной Европы, а также на общеевропейском уровне, получили значительное развитие такие структуры поддержки предпринимательства, как бизнес-инкубаторы, венчурные фонды и краудфандинговые площадки. Эти инструменты оказывают помощь бизнесменам на разных стадиях формирования и роста их компаний. Примеры указанных механизмов приведены в таблице 10.

Таблица 10 – Инструменты финансирования бизнеса в странах Западной Европы и ЕС [составлено по: 47]

Страна/Регион	Организация	Описание	Способы финансирования бизнеса
1	2	3	4
Европейский Союз	*European Innovation Council (EIC)*	Фонд поддержки инноваций от Европейской комиссии	Гранты до 2,5 млн евро; инвестиции до 15 млн евро в высокотехнологичные стартапы; менторская поддержка
Европейский Союз	*EUROSTARS*	Программа финансирования инновационных малых и средних предприятий	Грантовая поддержка исследований и разработок; финансирование трансграничных инновационных проектов

Продолжение таблицы 10

1	2	3	4
Германия	*High-Tech Gründerfonds (HTGF)*	Один из крупнейших венчурных фондов Германии, ориентированный на технологические стартапы	Начальные инвестиции до 1 млн евро; консультационная поддержка; последующее финансирование в партнерстве с частными инвесторами
Франция	*BPI France*	Государственный инвестиционный банк, поддерживающий инновационные компании	Венчурное финансирование; льготные кредиты для стартапов; гранты на развитие инновационных проектов
Великобритания	*Seedcamp*	Один из ведущих европейских акселераторов и венчурных фондов	Инвестиции в ранние стадии стартапов; менторская поддержка; помощь в выходе на международные рынки
Нидерланды	*StartupDelta*	Государственная программа поддержки стартапов, объединяющая инвесторов, инкубаторы и технологические парки	Гранты и субсидии на развитие инновационных проектов; привлечение венчурных инвестиций; помощь в масштабировании бизнеса
Испания	*ENISA (Empresa Nacional de Innovación, S.A.)*	Государственное агентство, финансирующее предпринимателей и инновационные стартапы	Кредиты и инвестиции на льготных условиях; финансирование без залога и личных гарантий; поддержка экспортоориентированных компаний

Финансовые инструменты Европейского Союза, включая такие инициативы, как Европейский инновационный совет (*EIC*) и программа *EUROSTARS*, служат дополнением к национальным программам поддержки предпринимательства. Они создают дополнительные возможности для финансирования и стимулирования стартапов и малых инновационных компаний. Это позволяет обеспечить комплексное сопровождение проектов на всех этапах – от идеи до выхода на рынок, укрепляя позиции региона как лидера в области технологического прогресса и инноваций.

Система налогообложения в западных странах существенно отличается от российской и характеризуется высокой налоговой нагрузкой, особенно для бизнеса. В таблице 11 представлено сравнение ключевых налогов в России и странах Европы.

Россия предполагает одну из самых низких ставок налога на доход физических лиц (НДФЛ) – 13 %, в то время как в европейских странах применяется прогрессивная шкала. Например, в Дании, Швеции и Австрии НДФЛ может достигать 55–58 %. Налог на прибыль организаций в России составляет 20 %, что выше, чем в ряде европейских стран, таких как Венгрия (9 %), Болгария (10 %) и Кипр (12 %).

Таблица 11 – Сравнение ключевых налогов в России и странах Европы [составлено по: 29]

№	Страна	НДФЛ (%)	Налог на прибыль (%)	НДС (%)
1	Россия	13,00	20,00	20,00
2	Венгрия	15,00	9,00	27,00
3	Литва	20,00	15,00	21,00
4	Словакия	19,00-25,00	21,00	20,00
5	Швейцария	До 11,50 + кантональный	8,50 + кантональный	7,70
6	Латвия	20,00-31,40	20,00	21,00
7	Польша	18,00-32,00	19,00	23,00
8	Италия	23,00-43,00	24,00 + 3,90	22,00
9	Франция	0,00-45,00	31,00	20,00
10	Испания	19,00-45,00	25,00	21,00
11	Великобритания	20,00-45,00	17,00	20,00
12	Австрия	25,00-55,00	25,00	20,00
13	Греция	22,00-45,00	28,00	24,00
14	Дания	43,00-58,00	22,00 (25,00 нефтегаз)	25,00
15	Люксембург	8,00-42,00	24,94 (22,80 малый бизнес)	17,00
16	Мальта	0,00-35,00	35,00	18,00
17	Нидерланды	36,65-51,75	19,00 (до 200 тыс.), 25,00 (свыше)	21,00
18	Финляндия	0,00-31,25	20,00	24,00
19	Швеция	0,00-52,00	21,40	25,00
20	Кипр	0,00-35,00	12,50	19,00
21	Болгария	10,00	10,00	20,00

Однако и встречается довольно высокий показатель, например, во Франции – 31 %, Мальте – 35 %. В некоторых странах, таких как Швейцария и Люксембург, налог на прибыль дополнительно варьируются в зависимости от региона, что создает гибкость для бизнеса. Налог на добавленную стоимость (НДС) в России составляет 20 %, что соответствует уровню большинства европейских стран. Однако в Венгрии он является самым высоким в Европе – 27 %, а в Швейцарии – самым низким (7,7 %). В некоторых странах, таких как Великобритания и Ирландия, обязательная регистрация для уплаты НДС начинается с более высокого порога оборота, что снижает нагрузку на малый бизнес.

Однако, многие потери, связанные с налоговыми вычетами, компенсируются льготами. Например, в Великобритании существует программа «*Enterprise Investment Scheme*» (*EIS*), которая предоставляет налоговые льготы инвесторам, вкладывающим средства в малые и средние предприятия [33]. В большинстве стран (США, Германия, Великобритания, Франция и другие) предоставляются налоговые льготы и субсидии для стимулирования инноваций.

Также, стоит учесть, что в западных странах налоговые системы для физических и юридических лиц имеют свои особенности, но многие из них включают прогрессивные ставки налога, которые могут варьироваться в зависимости от уровня дохода. Например, резиденты Франции, Германии, Швеции облагаются налогами на мировой доход, а нерезиденты только на доходы, полученные в стране. В таблице 12 представлена ставка налога индивидуального предпринимателя в некоторых европейских странах.

Таблица 12 – Ставка налога индивидуального предпринимателя в европейских странах [30]

№	Страна	Индивидуальный подоходный налог, евро	Прогрессивная ставка, %
1	Германия	до 11 604	0
		от 11 605 до 66 760	14
		от 66 761 до 277 825	42
		свыше 277 826	45
2	Испания	от 0 до 12 450	19
		от 12 451 до 20 200	24
		от 20 201 до 35 200	30
		от 35 201 до 60 000	37
		от 60 000 до 300 000	45
		свыше 300 000	47
3	Италия	от 0 до 28 000	23
		от 28 001 до 50 000	35
		свыше 50 000	43
4	Франция	от 0 до 598 500	0
		свыше 598 500	20

Данные таблицы демонстрируют различия в ставках индивидуального подоходного налога для предпринимателей в разных европейских странах. Германия использует четырехуровневую прогрессию (0–45 %), Испания – шестиступенчатую (19–47 %), Италия – трехступенчатую (23–43 %), а Франция – двухступенчатую (0–20 %). Все страны применяют прогрессивную систему, увеличивающую налог с ростом дохода.

Однако, каждая страна стремится найти баланс между справедливостью налогообложения и стимуляцией экономического роста, используя различные подходы к прогрессии ставок и уровню налоговой нагрузки.

Налоговые системы стран Западной Европы, как правило, стремятся поддерживать благоприятный инвестиционный климат, привлекая иностранные инвестиции и создавая условия для роста бизнеса. Динамика прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику некоторых западных стран представлена на рисунке 4.

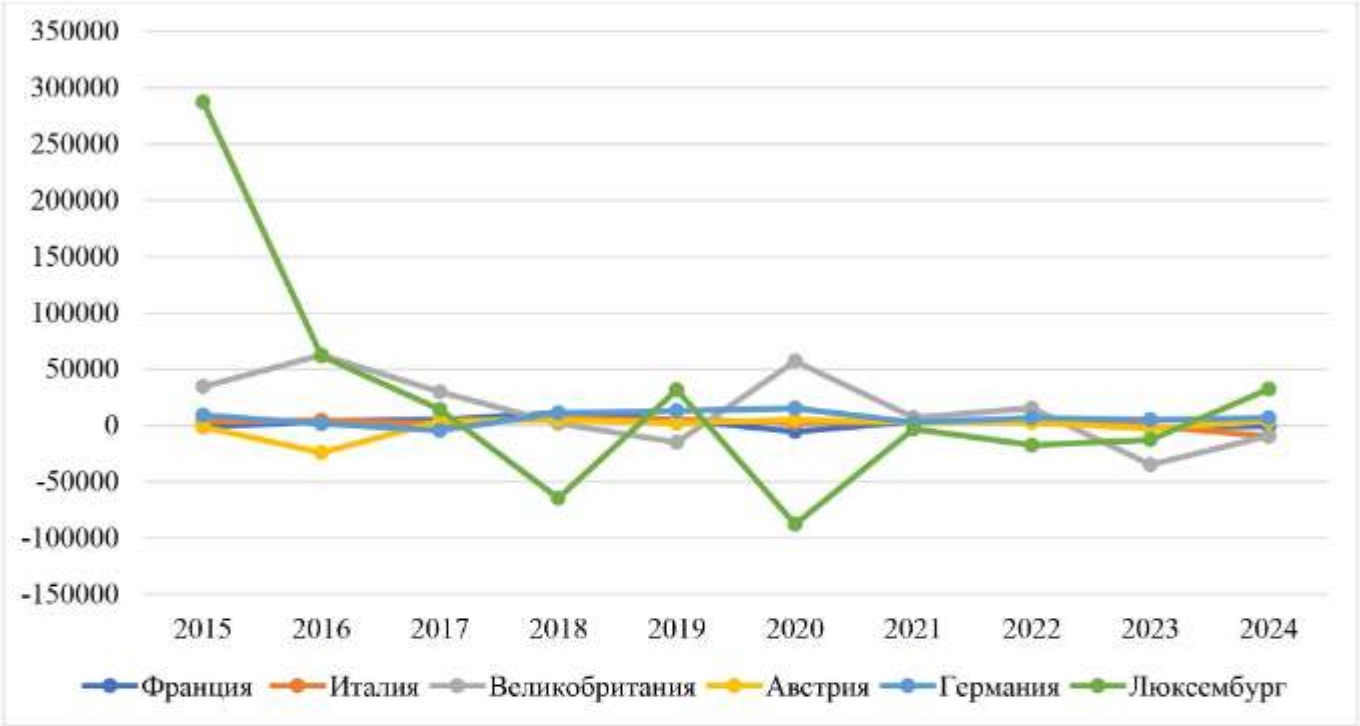

Рисунок 4 – Динамика прямых иностранных инвестиций в экономике отдельных стран Западной Европы в период 2015–2024 гг., млн долл. США [53]

Данные показывают различную динамику ПИИ в разных странах Западной Европы за указанный период. Среди лидеров по объему привлеченных инвестиций выделяются Германия, Люксембург и Великобритания, демонстрирующие стабильный приток капитала. Вместе с тем, многие страны, такие как Франция, Италия и Австрия, испытывают значительные колебания притоков и оттоков инвестиций, что отражает нестабильные экономические условия, связанные с общей нестабильностью в мире.

При выборе страны для открытия собственного бизнеса следует учитывать как текущее состояние экономики, так и долгосрочную динамику инвестиций. Наиболее

стабильные показатели ПИИ прослеживаются в таких странах как Германия, Люксембург, Великобритания. Следовательно, западные страны остаются привлекательными для инвесторов и предпринимателей, которые планируют открыть бизнес.

Стоит отметить, что одним из ключевых факторов, определяющих привлекательность стран для инвесторов, является индекс инновационного развития. Страны с высоким показателем в Глобальном индексе инноваций (*Global Innovation Index, GII*) демонстрирует развитую инфраструктуру, благоприятную деловую среду и высокую степень технологической готовности, что создает благоприятные условия для ведения бизнеса и внедрения передовых технологий. В таблице 13 представлены данные рейтинга стран по данному индексу.

Таблица 13 – Рейтинг стран по индексу инноваций в 2024 г. [составлено по: 19]

Место	Страна	Баллы
1	Швейцария	67,5
2	Швеция	64,5
3	США	62,4
4	Сингапур	61,2
5	Великобритания	61,1
6	Южная Корея	60,9
7	Финляндия	59,4
8	Нидерланды	58,8
9	Германия	58,1
10	Дания	57,1

Таблица рейтинга стран по Глобальному индексу инноваций за 2024 г. демонстрирует лидерство Швейцарии с показателем 67,5 баллов, за которой следуют Швеция (64,5 балла) и США (62,4 балла). Азиатские страны представлены Сингапуром (четвертое место) и Южной Кореей (шестое место), что подчеркивает их растущую роль в области инноваций. Европейский континент доминирует в первой десятке, занимая семь мест, включая Великобританию, Финляндию, Нидерланды, Германию и Данию. Показатели стран в первой десятке близки друг к другу, что свидетельствует о плотной конкуренции и высоком уровне развития инноваций. Десятая позиция Дании (57,1 балл) указывает на существенный разрыв между

лидерами и остальными странами, подчеркивая сложность выхода на лидирующие позиции в области инноваций.

Таким образом, регулирование и поддержка бизнеса в странах Западной Европы, включающие в себя развитую инфраструктуру, доступ к финансированию, стабильную налоговую систему, стимулирование инвестиций и поддержку научных исследований и инноваций, оказываются результативными и благотворно сказываются на развитии деловой среды. Это формирует благоприятные предпосылки для успешного ведения бизнеса, привлечения капиталовложений и усиления конкурентоспособности компаний на мировой арене.

2.3 Правовая база осуществления предпринимательской деятельности

Для устойчивого функционирования инфраструктуры обеспечения предпринимательской деятельности и создания благоприятного предпринимательского климата необходимо наличие эффективного нормативно-правового поля.

В большинстве зарубежных стран регистрация индивидуального предпринимателя (ИП) либо необязательна, либо осуществляется быстро и просто. В Великобритании и Финляндии предприниматели регистрируются только в налоговых органах для целей налогообложения. В Японии достаточно внесения данных в торговый реестр. В США процедура зависит от штата, но часто ИП вовсе не требуется регистрировать или можно ограничиться регистрацией имени онлайн. В Германии требуется обращение в финансовую службу, где определяется статус деятельности: производитель, продавец или свободный профессионал. Последним достаточно лишь зарегистрировать свое занятие в ведомстве. Продавцы и производители обязаны зарегистрироваться в промышленной палате. Большинство процессов в Германии автоматизировано и доступно онлайн. Поддержку ИП в этих странах оказывают специализированные правительственные агентства, объединяющие ресурсы и услуги для малого бизнеса. В отличие от множества разрозненных структур в России, в зарубежных странах действует единый координирующий орган, такой как

Национальное агентство по обслуживанию малого бизнеса в Великобритании, Администрация малого бизнеса в США или Генеральный директорат малого и среднего бизнеса в Германии [31].

Особенное внимание стоит уделить корпоративному праву Европейского Союза, которое основано на тринадцати директивах.

Основополагающим документом в этой области является Первая Директива Совета ЕС от 9.03.1968 г. № 68/151/ЕЭС, которая регулирует вопросы публикации информации о компаниях, ведения реестра компаний, законности обязательств компании и оснований для признания компании недействительной [43].

Вторая Директива Совета ЕС от 13.12.1976 г. № 77/91/ЕЕС детально описывает требования к уставу компании, минимальный размер уставного капитала (25 тыс. евро), условия первичного размещения акций, приобретение компанией собственных акций, увеличение и уменьшение капитала, осуществление крупных сделок с имуществом компании, выплату дивидендов, а также защиту прав кредиторов в случае утраты капитала [43].

Остальные директивы касаются вопросов объединения и разделения компаний, составления годовых отчетов, структуры управления компанией, функций и обязанностей аудиторов, консолидированной отчетности, а также статуса компании с единственным участником. Особенную важность приобрела Директива 2004/25/ЕС Европейского Парламента и Совета ЕС от 24.04.2004 г., касающаяся поглощений компаний, с целью защитить акционеров от враждебных поглощений [43].

Значительным шагом в развитии корпоративного права Евросоюза стало введение Регламента Совета ЕС от 08.10.2001 г. № 2157/2001 о статусе европейской компании [31]. Этот регламент вводит особую организационно-правовую форму для транснационального бизнеса, позволяя избежать конфликтов, связанных с различными нормами корпоративного управления в странах-членах ЕС. Одним из главных споров был вопрос участия работников в управлении компанией по немецкой модели, когда работники становятся членами наблюдательного совета. Великобритания выступала против таких положений, в отличие от Франции и Германии. После долгих обсуждений данная норма осталась в директиве, но получила

диспозитивный характер. Создание европейской компании было призвано обеспечить максимальное соответствие экономического содержания бизнеса его юридической форме.

Правовая основа предпринимательской деятельности в странах Западной Европы характеризуется множеством законов, регламентирующих создание, работу и развитие предприятий, а также их взаимоотношения с государством и рынком. Законодательства каждой страны уникальны, но существуют общие черты, определяющие правовую базу региона.

Основные нормативно-правовые акты в области финансовой и таможенной сфер, налогообложения, защиты авторских прав в Великобритании отражены в таблице 14.

Таблица 14 – Основные нормативно-правовые акты в сфере регулирования предпринимательской деятельности в Великобритании [составлено по: 35; 36; 37; 38]

Сфера регулирования	Нормативно-правовые акты
Финансовая сфера	Закон о компаниях 2006. Часть 1. Общие вводные положения. / *Companies Act 2006. Part 1. General introductory provisions*
	Закон о финансовых услугах и рынках, 2000 / *Financial Services and Markets Act 2000*
	Постановление о компаниях, товариществах и группах компаний (Отчетность и отчеты) 2015 / *Companies, Partnerships and Groups (Accounts and Reports) Regulations 2015*
	Постановление о предоставлении отчетности об осуществленных платежах 2017 / *Reporting on Payment Practices and Performance Regulations 2017*
Таможенная сфера	Постановление о контроле над денежными средствами (Взыскания) 2007 / *The Control of Cash (Penalties) Regulations 2007*
	Закон о купле-продаже товаров 1979 / *Sale of Goods Act 1979*
Налогообложение	Закон о дополнительном налоге на предпринимательскую деятельность, 2009 / *Business Rate Supplements Act 2009*
	Закон о налоговых льготах на амортизацию, 2001 / *Capital Allowances Act 2001*
	Закон о товариществах с ограниченной ответственностью, 2000 / *Limited Liability Partnerships Act 2000*
Защита информации и авторских прав	Закон о налоговых льготах на амортизацию, 2001. Часть 6. Налоговые льготы на проведение научных исследований и опытно-конструкторских разработок. Глава 3. Налоговые льготы и сборы. / *Capital Allowances Act 2001. Part 6. Research and development allowances. Chapter 3. Allowances and charges*
	Закон о налоговых льготах на амортизацию, 2001. Часть 8. Налоговые льготы на патент. Глава 1. Введение. / *Capital Allowances Act 2001. Part 8. Patent allowances. Chapter 1. Introduction*

Анализируя таблицу нормативно-правовой базы Великобритании, можно заметить, высокую степень развитость и структурированность законодательства, регулирующего финансовую деятельность и корпоративное управление. Рассматривая данные аспекты, прослеживается схожесть с нормативно-правовой базой других западных стран, например, Германии, Франции и Нидерландов.

Великобритания, как и другие государства с англосаксонской правовой системой, уделяет особое внимание корпоративному праву, что особенно заметно на примере Закона о компаниях 2006 г. (*Companies Act 2006*), который охватывает ключевые аспекты деятельности компаний [42]. Подобная систематизация наблюдается в Германии – в Законе об акционерных обществах (*German Stock Corporation Act (Aktiengesetz)* [56] и Закон об обществах с ограниченной ответственностью (*Act on Limited Liability Companies* (*Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung – GmbHG*) [59].

Постановление о предоставлении отчетности об осуществленных платежах 2017 (*Reporting on Payment Practices and Performance Regulations 2017*) подчеркивает акцент на деловой этике и платежной дисциплине. В странах Западной Европы, таких как Франция и Италия, также существуют аналогичные механизмы, направленные на борьбу с просрочками платежей в бизнесе.

Необходимо отметить, что в финансовое регулирование в Великобритании строится на основе Закона о финансовых услугах и рынках, 2000 (*Financial Services and Markets Act 2000*), развитие которого реализуется через многочисленные подзаконные акты, включая руководство *FCA Handbook* (Справочник Управления финансового регулирования) [50]. В этом аспекте британская система сходна с системой Европейского союза, где финансовый надзор осуществляется через директивы *MiFID II* (Директива о рынках финансовых инструментов) и *CRD IV* (Четвертая директива о капитальных требованиях) [21]. Несмотря на выход из ЕС, Великобритания сохраняет нормативное перекрытие с европейским регулированием.

Процедура открытия собственного бизнеса довольно проста. В таблице 15 представлены основные организационно-правовые формы бизнеса в европейских странах.

Таблица 15 – Организационно-правовые формы бизнеса в Европейских странах [составлено по: 67]

№	Форма предпринимательской деятельности	Особенности
1	Индивидуальный Предприниматель (*Sole Trader*)	– не является отдельным юридическим лицом; – физическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность; – не предъявляются требования по наличию бухгалтера или размеру уставного капитала; – неограниченная ответственность
2	Компания с ограниченной ответственностью (*Limited Liability Company*)	– отдельное юридическое лицо, которое может вступать в правовые отношения; – участники несут ограниченную ответственность и риск убытков в размере инвестированного ими капитала; – аналог акционерного общества (АО)
3	Товарищество (*Partnerships*)	– отдельное юридическое лицо; – не предъявляются требования по наличию бухгалтера или размеру уставного капитала; – неограниченная ответственность; – минимальное количество учредителей – двое
4	Товарищество с ограниченной ответственностью (*Limited Partnerships)*	– разновидность товарищества, в котором один партнер несет неограниченную ответственность, ответственность других может быть ограничена размером инвестированного ими капитала
5	Филиал иностранной компании (*Overseas Company*)	– в Швеции разрешается размещение на государственной территории не более 1 филиала иностранной компании; – у дочерней фирмы отсутствует собственный акционерный капитал, т.к. она не является самостоятельным юридическим лицом; – управляющим филиалом иностранной компании может быть только резидент Европейского союза

Например, в Швеции наиболее распространенной организационно-правовой формой является компания с ограниченной ответственностью, которая может вступать в правовые отношения, обладать имуществом на праве собственности, а также участвовать в качестве одной из сторон в процессе рассмотрения дела в суде. Преимущество данной организации в том, что данная правовая форма обеспечивает лучшую финансовую защиту для физлица, поскольку существует четкое разграничение между компанией (юридическим лицом) и ее правообладателями (физическими лицами) [14, с. 221]. Полномочия акционеров компании с ограниченной ответственностью находятся в прямой зависимости от размера пакета акций, находящегося в их распоряжении. В Швеции существует две формы компании с ограниченной ответственностью: закрытое акционерное общество (ЗАО), открытое

акционерное общество (ОАО). Сравнение приведенных двух форм представлено в таблице 16.

Таблица 16 – Сравнение закрытого и открытого акционерных обществ в Швеции [составлено по: 33]

Критерий	ЗАО	ОАО
Фирменное наименование	AB	AB (*publ.*)
Цель	Подходит для создания предприятий малого и среднего бизнеса, а также микропредприятий	Подходит для крупных предприятий
Минимальный размер уставного капитала	Минимальный размер уставного капитала 6.110 EUR	Минимальный размер уставного капитала 61.100 EUR
Акции	Не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые акции, либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц	Вправе проводить открытую подписку на выпускаемые акции и их свободную продажу
Совет директоров	Один директор + один заместитель директора	Минимум три члена; необязательное назначение заместителей

В качестве правового фундамента обеспечения предпринимательской деятельности в Швеции можно рассматривать три категории документов: потребительское законодательство, законодательство в сфере прав интеллектуальной собственности, а также законы для защиты различных прав общества в целом. Швеция придерживается общеевропейской политики в вопросах защиты объектов интеллектуальной собственности.

Таким образом, на сегодняшний день в европейских странах сложилась достаточная и полная нормативно-правовая база осуществления предпринимательской деятельности, что обеспечивает довольно удобные условия для ведения бизнеса иностранными бизнесменами и инвесторами. В большинстве развитых стран наблюдается высокая степень автоматизации и упрощения процедур регистрации бизнеса, а также централизованная система поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Глава 3 Тенденции развития международного бизнеса в странах Западной Европы

3.1 Исследование факторов внешней среды международного бизнеса

Западные страны привлекательны для открытия бизнеса по множеству причин. Западная культура открыта к новым идеям и технологическим инновациям. При рассмотрении плюсов и минусов запуска компании в одной из западных стран, важно изучить различные аспекты окружающей среды, способные оказать влияние на бизнес. В данном контексте применяется индикаторная модель PEST-анализа, где макросреда разбивается на четыре условные группы факторов, неподконтрольных компании. Список *PEST*-факторов, влияющих на прибыль фирмы, представлен на рисунке 5.

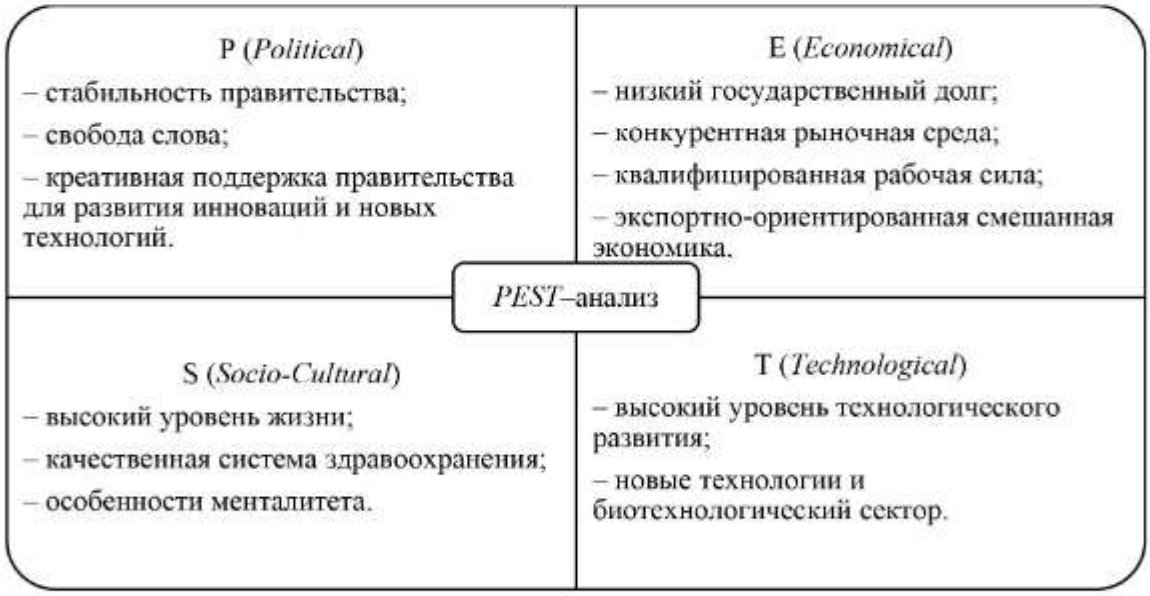

Рисунок 5 – Перечень *PEST*-факторов, оказывающих воздействие на прибыль фирмы [62]

Первый фактор – политический – дает характеристику политической ситуации в стране, показывает возможности и ограничения для деятельности компании, вытекающие из стабильности правительства, свободы слова и условий поддержки

креатива бизнеса, то есть выделения денежных средств на развитие инноваций и новых технологий.

Стабильность правительства представляет собой устойчивое состояние политической системы, основанное на способности реагировать на поступающие в нее требования, принимать эффективные решения и воплощать их в жизнь. Уровень стабильности влияет на доверие международных бизнесменов и инвесторов к стране, а также на деловую активность предприятий. Эксперты «*Freedom House*» относят Швецию к категории стран с либеральной демократией [40]. В таблице 17 приведены значения индексов демократии в Швеции.

Таблица 17 – Индекс демократии в Швеции в различных методиках [39, с. 270]

№	Методика	Год	Идеальная демократия, %	Швеция
1	*Freedom House*	2023	1	1,0 %
2	Индекс демократии журнала «*The Economist*»	2023	10	9,26 %
3	*Polity IV*	2020	10	9,7 %
4	*SGI*	2019	10	9,1 %
5	*Democracy Barometer*	2018	100	83,3 %
6	*CNTS Data Archive*	2020	12	10 %

Анализируя данные, например, по индексу демократии журнала «*The Economist*» от 2023 г., Швеция занимает седьмое место в мире с оценкой 9,26 баллов из 10 [23]. Согласно *Polity IV*, Швеция имеет «полноценную демократию» с оценкой - 10. *SGI* (*Spatial Global Autonomy Index*) оценивает Швецию как страну с высоким уровнем автономии и низким уровнем внешнего контроля [5, с. 103].

Рассматривая другие западные страны, можно отметить схожие высокие уровни демократии, хотя существуют некоторые отличия в показателях и восприятии политических процессов. Например, Великобритания имеет высокие рейтинги по большинству индикаторов демократии. *Freedom House* отмечает страну как одну из ведущих по уровню гражданских прав и свобод, что отражается в показателе 1,0 %. Согласно индексу демократии журнала «*The Economist*», Великобритания набрала 8,75 балла из 10, что соответствует категории «недостаточной демократии» [23].

Страны Западной Европы занимают лидирующие позиции в мире по уровню политических и гражданских свобод, согласно рейтингу «Свобода в мире 2024» организации *Freedom House*. Все государства региона были признаны «свободными» (*Free*), набрав от 82 до 100 баллов из 100 возможных, что свидетельствует о высоком уровне демократического развития, уважении прав человека и соблюдении принципа верховенства закона [32]. В таблице 18 представлены данные рейтинга *Freedom in the World 2024*.

Таблица 18 – Уровень политических и гражданских свобод в странах Западной Европы [34]

Место в рейтинге	Страна	Индекс свободы
1	Финляндия	100
3	Швеция	99
4	Норвегия	98
6	Дания	97
7	Ирландия	97
8	Люксембург	97
9	Нидерланды	97
11	Бельгия	96
13	Португалия	96
15	Швейцария	96
22	Исландия	94
25	Австрия	93
27	Германия	93
37	Великобритания	91
38	Италия	90
42	Испания	90
44	Франция	89

Безусловным лидером рейтинга стала Финляндия, получившая максимальный балл – 100. За ней следуют Швеция (99), Норвегия (98), Дания, Ирландия, Люксембург и Нидерланды (каждая по 97 баллов), что подчеркивает глубокие демократические традиции Скандинавских стран и Северо-Западной Европы. Высоко оценены также Бельгия, Португалия, Швейцария (по 96 баллов) и Исландия (94 балла), отличающиеся стабильностью политических институтов и значительным уровнем личной свободы. Немного ниже в рейтинге, но все еще в категории «свободных», оказались такие страны, как Германия и Австрия (по 93 балла), Великобритания (91), Италия и Испания (по 90), а также Франция (89). Эти баллы, хотя и ниже, продолжают

свидетельствовать о сильных демократических системах, но могут указывать на определенные вызовы, такие как протестные движения, проблемы в области миграционной политики или вопросов равенства и прозрачности власти.

Гражданские права и законность являются основными ценностями шведского управления. В конституции есть глава, посвященная правам человека. Правовая безопасность является важным руководящим принципом для государственной администрации. Во всех этих отношениях западные страны имеют высший балл. Например, по данным *World Justice Project* за 2024 г. западноевропейские страны традиционно демонстрируют высокие показатели верховенства закона, таблица 19.

Таблица 19 – Индекс верховенства закона по странам Западной Европы, 2024 г. [69]

Место в рейтинге	Страна	Индекс
1	Дания	0.90
2	Норвегия	0.89
3	Финляндия	0.87
4	Швеция	0.86
5	Германия	0.83
6	Люксембург	0.83
7	Нидерланды	0.83
10	Ирландия	0.82
11	Австрия	0.79
15	Бельгия	0.78
17	Великобритания	0.78
22	Франция	0.72
25	Испания	0.71
29	Португалия	0.68
34	Италия	0.66

Анализируя данные, можно заметит, что западноевропейские страны традиционно демонстрируют высокие показатели верховенство закона. Дания, Норвегия, Финляндия и Швеция уверенно занимают лидирующие позиции в мировом рейтинге, поскольку в данных государствах прочная правовая система, высокая прозрачность институтов и большое доверие граждан к системе правосудия. Германия, Люксембург и Нидерланды также имеют стабильность в судебной системе, защиту прав собственности и так далее. Их показатели находятся в диапазоне от 0,83 до 0,82 балла, что указывает на высокую степень правовой культуры. В целом, все страны Западной Европы демонстрируют высокий уровень правового развития,

отражая стабильность их политических систем. Высокий уровень демократии в странах Западной Европы способствует развитию малого и среднего бизнеса за счет стабильной политической среды, защиты прав собственности, прозрачного регулирования и свободной конкуренции, что создает благоприятные условия для предпринимательства и инвестиций.

Экономические факторы внешней среды включают в себя все, что представляет собой условия, в которых функционирует предприятие. Основными параметрами внешней экономической составляющей служат многочисленные макроэкономические показатели, в том числе размер процентных ставок, стабильность национальной валюты, а также покупательная способность населения.

Процентные ставки ключевых европейских центробанков указывают на общее направление умеренно строгого монетарного регулирования, направленного на борьбу с инфляцией при учете замедления темпов экономического развития. Так, Банк Англии с 6 февраля 2025 г. поднял свою основную процентную ставку до 4,50 %, что призвано ограничить инфляционные риски даже на фоне снижения деловой активности в стране, таблица 20.

Таблица 20 – Ключевые ставки Центральных банков стран мира [24]

№	Страна	Центральный банк	Ключевая ставка, %	Дата вступления в силу
1	Австралия	Резервный банк Австралии	4,10	18.02.2025
2	Бразилия	Центральный банк Бразилии	13,25	30.01.2025
3	Великобритания	Банк Англии	4,50	06.02.2025
4	Дания	Национальный банк Дании	2,50	30.01.2025
5	Еврозона	Европейский центральный банк	2,65	12.03.2025
6	Индия	Резервный банк Индии	6,50	08.02.2023
7	Канада	Банк Канады	2,75	12.03.2025
8	Китай	Народный банк Китая	3,10	21.10.2024
9	Мексика	Банк Мексики	10,00	19.12.2024
10	Новая Зеландия	Резервный банк Новой Зеландии	3,75	19.02.2025
11	Россия	Центральный банк РФ	21,00	28.10.2024
12	США	Федеральная резервная система	4,50	18.12.2024
13	Турция	Центральный банк Турции	42,50	06.03.2025
14	Швейцария	Национальный банк Швейцарии	0,25	21.03.2025
15	Швеция	Банк Швеции	2,25	29.01.2025
16	ЮАР	Южно-Африканский резервный банк	7,50	30.01.2025
17	Япония	Банк Японии	0,50	24.01.2025

Европейский центральный банк (ЕЦБ), в свою очередь, установил ставку на уровне 2,65 %, демонстрируя переход к более взвешенной стратегии. С учетом неравномерного восстановления различных стран зоны евро и постепенного спада инфляционных показателей, ЕЦБ сохраняет осторожный подход, поддерживая ставки на относительно умеренных уровнях по сравнению с прошлыми периодами ужесточения политики.

Национальный банк Дании, традиционно следуя курсу ЕЦБ, оставил свою ставку на отметке 2,50 %, что лишь немного ниже показателя ЕЦБ и подчеркивает поддержание привязки датской кроны к евро, что помогает экспортерам поддерживать стабильные цены на внешнем рынке. Также, низкая ключевая ставка облегчает получение кредитов, что позволяет предприятиям инвестировать в новые проекты, модернизировать производство и расширять рынки сбыта.

Швейцарский национальный банк, известный своей мягкой денежной политикой ввиду низкого уровня инфляции, установил одну из самых низких ставок в регионе – 0,25 %. Данный шаг, стоит расценивать, как стимулирование национальной экономики и эспортоориентирование страны. Низка ставка стимулирует инвестиции и рост предпринимательской активности благодаря доступности дешевых кредитных ресурсов. Таким образом, хотя ставки в странах Западной Европы остаются выше допандемийных уровней, они значительно ниже, чем в ряде развивающихся рынков и в США.

Однако, стоит отметить, что данный индикатор рос с 2022 г., что отражено на рисунке 6. Это связано с ростом инфляции и экономико-политической нестабильностью в мире.

Стабильность валюты – не менее важный экономический фактор внешней среды, который оказывает огромное влияние на жизнеспособность и функционирование бизнеса в стране: способствует привлечению иностранных инвестиций за счет роста спроса на национальную валюту, облегчает ведение финансовой отчетности, а также позволяет получить крупную прибыль фирмам, осуществляющим экспорт товаров за рубеж.

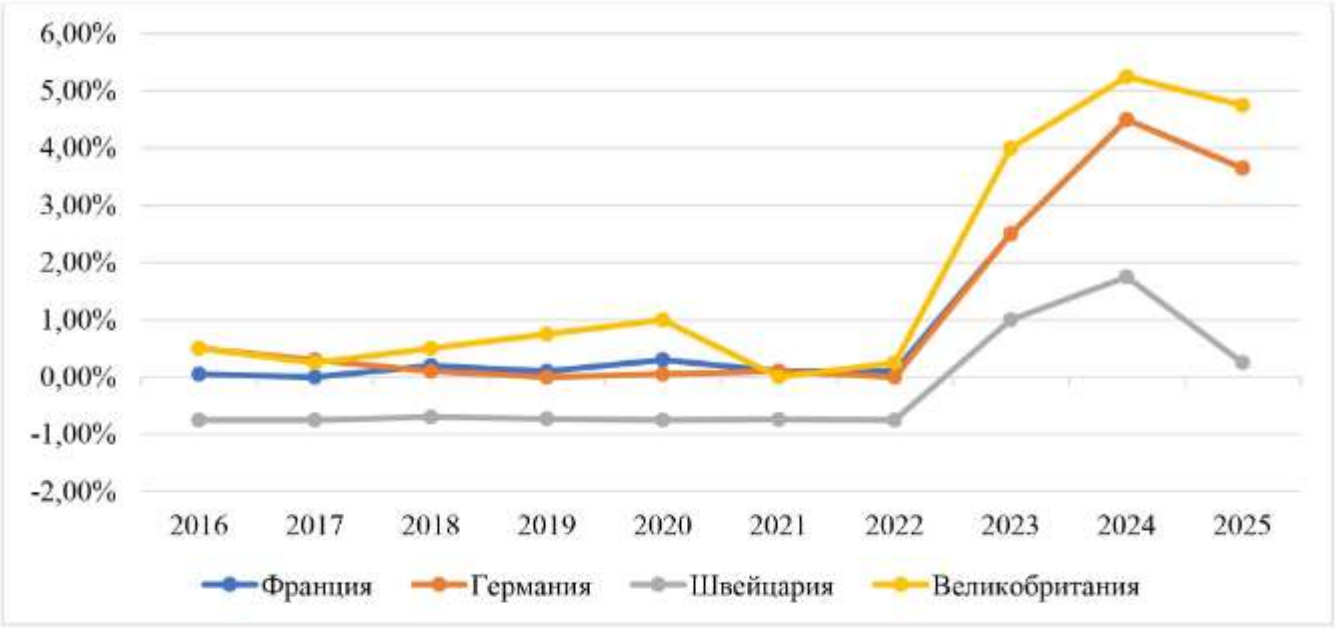

Рисунок 6 – Динамика ключевой ставки в отдельных странах Западной Европы в 2016–2025 гг., % [составлено по: 24]

Рассматривая мировой валютный рынок, следует отметить, что главной валютой в настоящее время остается американский доллар (рисунок 7). Доллар США, в корзине специальных прав заимствования (СДР), занимает лидирующее положение (43,38 %), что подчеркивает его значимость в глобальных расчетах и резервировании. Евро занимает второе место (29,31 %), закрепляя статус основной валюты в Европе и на международных рынках. Китайский юань с долей 12,28 % постепенно увеличивает свое влияние, отражая рост китайской экономики. Японская иена и британский фунт имеют меньшие, но важные доли (7,59 % и 7,44 % соответственно).

Индекс доллара США, который отражает стоимость валюты по отношению к шести другим валютам (евро, фунт, иена, канадский доллар, шведская крона, швейцарский франк), в 2023 г. снизился на 2 %, отступив от пиковых значений осени 2022 г. после активного повышения ставок Федеральной резервной системой (ФРС). Наилучшую динамику показали такие валюты, как мексиканское песо, который укрепился на 14,8 % по отношению к доллару благодаря агрессивной политике Центрального банка Мексики, и швейцарский франк, который укрепился на 9,8 % благодаря спросу на защитные активы. Также стоит отметить, что фунт стерлингов вырос на 5,3 %, а евро – на 3,2 % [28].

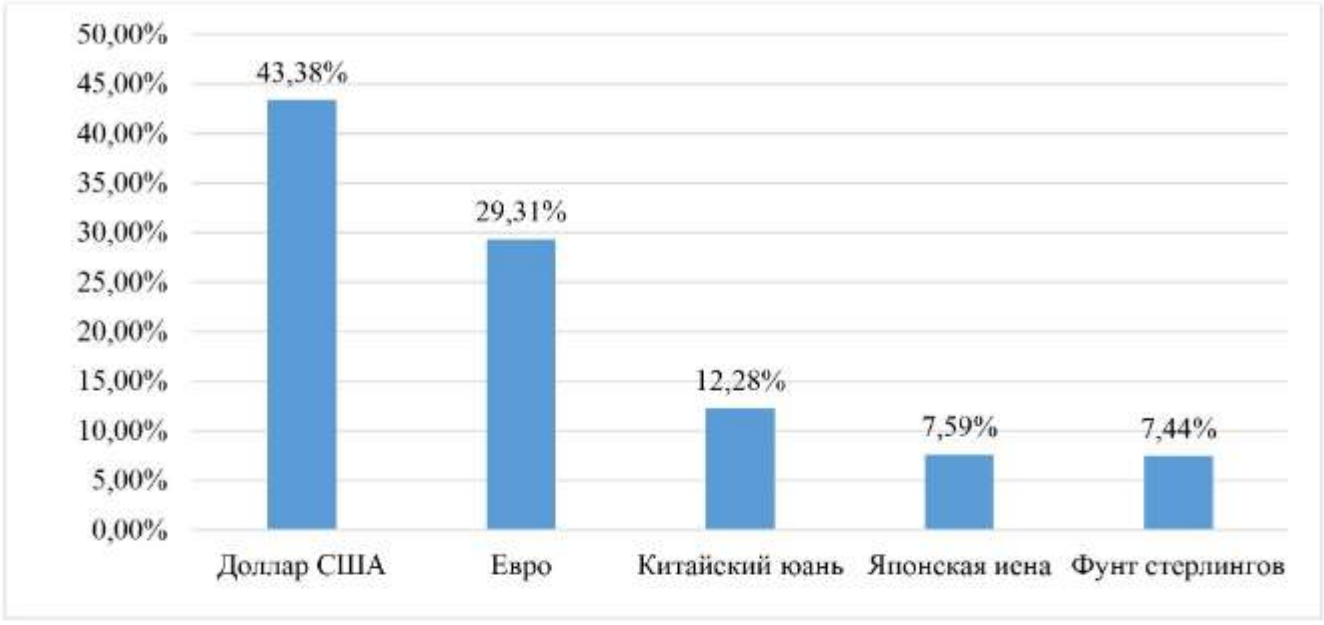

Рисунок 7 – Состав валютной корзины СДР МВФ на 2024 г., % [60]

Поскольку евро является основной валютой многих европейских стран, бизнесмены могут рассчитывать на устойчивое функционирование финансового сектора. Например, один из ведущих банков Франции – *BNP Paribas* – занимает первое место в Европе по объему активов (2 591,5 млрд евро). Банк демонстрирует стабильную прибыльность, достигнув 11,4 млрд евро чистой прибыли при процентной ставке 2,9 %. *BNP Paribas* осуществляет взвешенную денежно-кредитную политику, активно инвестируя в цифровизацию и устойчивое финансирование, сохраняя при этом высокую рентабельность и надежность. В таблице 21 представлены данные рейтинга по крупнейшим европейским банкам по состоянию на декабрь 2023 г.

Таблица 21 – Крупнейшие банки Европы по размеру активов [25]

Место в рейтинге	Название банка	Страна	Активы, млрд евро	Ставка, %	Чистая прибыль, млн евро
1	*BNP Paribas*	Франция	2 591,50	2.90	11 406,00
2	*Crédit Agricole S.A.*	Франция	2 189,40	1.90	6 348,00
5	*Barclays Bank plc*	Великобритания	1 410,35	1.50	4 237,59
6	*Deutsche Bank AG*	Германия	1 060,23	2.20	4 999,00
12	*Intesa Sanpaolo S.p.A.*	Италия	692,85	1.40	7 292,00
23	*UBS AG*	Швейцария	506,46	2.00	1 623,16

Демографические показатели, в том числе численность и возрастная структура населения, оказывают существенное влияние на ведение бизнеса в стране и темпы роста экономики. В рейтинге по численности населения в 2025 г., европейские страны занимают хорошие позиции. В пятерку лидеров входят: Индия (1463 млн чел.), Китай (1426 млн чел.), США (347 млн чел.), Индонезия (285 млн чел.) и Пакистан (255 млн чел.). Данные представлены в таблице 22.

Таблица 22 – Мировой рейтинг стран по численности населения, 2025 г. [44]

Место в рейтинге	Страна	Население, чел.
1	Индия	1,463,865,525
2	Китай	1,416,096,094
3	США	347,275,807
4	Индонезия	285,721,236
5	Пакистан	255,219,554
19	Германия	84,075,075
22	Великобритания	69,551,332
23	Франция	66,650,804
25	Италия	59,146,260
32	Испания	47,889,958

Страны Западной Европы демонстрируют различные тенденции в динамике численности населения. Германия (19-е место, 84 млн чел.) остается крупнейшим государством региона, несмотря на старение населения и низкие показатели рождаемости. Великобритания (22-е место, 70 млн чел.) поддерживает рост населения благодаря миграции и высоким показателям рождаемости среди иммигрантов. Франция (23-е место, 67 млн чел.) и Италия (25-е место, 59 млн чел.) сталкиваются с проблемой старения населения и необходимостью разработки стратегий поддержки экономической активности и пенсионного обеспечения. Испания (32-е место, 48 млн чел.) испытывает экономические вызовы и утрату молодого трудоспособного населения, что влияет на динамику демографического роста.

Таким образом, проведя анализ внешней среды международного бизнеса, можно сделать вывод, что страны Западной Европы обладают благоприятными условиями для ведения международной предпринимательской деятельности. Регион характеризуется политической стабильностью, конкурентоспособностью и открытостью экономики, а также наличием платежеспособного населения. В этой

связи страны Западной Европы, такие как Германия, Великобритания, Франция, Италия и Испания, могут рассматриваться как перспективные направления для освоения новых рынков и масштабирования бизнеса.

3.2 Оценка уровня бизнес-климата и современного состояния международного бизнеса

Существует множество методик оценки делового климата в странах. Среди наиболее часто используемых в международной практике можно выделить: рейтинг «*Doing Business*» Всемирного банка; в качестве системы факторов формирования благоприятного инвестиционного климата используется система факторов из «Индекса роста конкурентоспособности» Мирового экономического форума.

Австрия занимает 27-е место из 190 стран, с показателем 76,1 %, Великобритания – 8-е место, с показателем 84,3 %, Германия – 22-е место, с показателем 77,9 %, Люксембург – 72-е место, с показателем 68,5 %, Франция – 32-е место, с показателем 75,8 %, Швейцария – 36-е место, с показателем 75,2 %, [46]. Данные страны имеет преимущества по таким параметрам ведения бизнеса, как регистрация предприятий, кредитование, защита инвесторов, получение разрешений на строительство и налогообложение, приложение В.

Согласно Глобальному индексу доверия к инвестициям журнала *CEOWORLD* за 2024 г., Соединенные Штаты стали лидером среди стран по удобству ведения цифрового бизнеса. Вторую позицию занял Китай, за которым идут Япония, Великобритания и Германия. США возглавили рейтинг из 128 стран, став наиболее привлекательной цифровой площадкой для инвесторов и высококвалифицированных кадров по всему миру. Индия оказалась на шестой строке, а Францию, Южную Корею, Канаду и ОАЭ завершили первую десятку. Тайвань, Сингапур, Нидерланды, Бразилия и Россия вошли в число стран с 11-го по 15-е места, признанных самыми привлекательными цифровыми рынками для вложений [64].

Также, стоит отметить позиции стран Западной Европы в рейтинге привлекательности для цифровых инвестиций за 2024 г., приложение Г.

Великобритания (4-е место, 78,624 балла) демонстрирует высокие показатели в безопасности (95,56) и государственной политике (95,2), что делает ее привлекательной для цифровых инвесторов. Германия (5-е место, 78,4 балла) выделяется стабильностью институциональной основы (64,63) и поддержкой со стороны государства (95,01), создавая благоприятные условия для бизнеса. Франция (7-е место, 77,362 балла) имеет сильную институциональную базу (64,61) и государственную поддержку (94,88), но уступает в квалификации рабочей силы (62,54). Швейцария (19-е место, 72,246 балла) известна высокими стандартами безопасности (92,86) и конфиденциальности, но уступает в рыночной привлекательности (64,2) и развитии инноваций (59,44).

Необходимо рассмотреть данные Всемирного банка за 2023 г., касающиеся индекса открытости торговли среди различных стран мира, таблица 23. Средний показатель за 2023 г. составляет 95 %, что указывает на общий тренд увеличения вовлеченности государств в международную торговлю.

Таблица 23 – Рейтинг стран по индексу открытости торговли в 2023 г. [68]

Место в глобальном рейтинге	Страна	Открытость торговли, %
1	Люксембург	394,22
2	Гонконг	352,80
3	Джибути	342,70
14	Нидерланды	165,91
27	Швейцария	138,22
39	Австрия	116,81
49	Швеция	106,37
79	Германия	82,80
91	Франция	70,56
100	Италия	66,24
105	Великобритания	63,88

Тройку лидеров открытых экономик по индексу открытости торговли возглавляют Люксембург (394,22 %), Гонконг (352,8 %) и Джибути (342,7 %). Данные страны демонстрируют высочайший уровень вовлечения в международную торговлю, что свидетельствует о глубокой интеграции их экономик в мировую торговую систему. Среди западных стран выделяются Великобритания (105-е место, 63,88 %), Германия (79-е место, 82,8 %), Франция (91-е место, 70,56 %) и Швейцария

(27-е место, 138,22 %). Великобритания, несмотря на свое историческое значение в мировой торговле, столкнулась с вызовами, связанными с Брекситом, что могло сказаться на ее позиции. Германия, являющаяся мощным производителем и экспортером, демонстрирует значительную зависимость от внешних рынков, что отражается в ее высоком уровне открытости. Швейцария, благодаря своему финансовому сектору и международным связям, занимает более высокое место, демонстрируя свою значимость как активного участника мировой торговли. Таким образом, анализ данных показывает значительное разнообразие в уровне открытости торговли среди стран. Факторы, такие как размер экономики, географическое положение и внутренняя политика, оказывают существенное влияние на позицию каждой страны в рейтинге.

В числе основных моделей осуществления международного бизнеса в западноевропейских странах можно выделить следующие: модель экспорта и импорта, франчайзинг, совместное предприятие и консорциумы.

Экономики стран Западной Европы, входящих в Европейский союз, характеризуются высокой степенью диверсификации и интеграции в мировую торговую систему. Большинство из них обладают развитым промышленным сектором, сферой услуг и сельским хозяйством, что обеспечивает устойчивость и конкурентоспособность на международном рынке. Основой многих экономик является экспорт высокотехнологичных товаров, таких как автомобили, машиностроительное оборудование, фармацевтика и электроника. Кроме того, многие страны специализируются на производстве качественных потребительских товаров, таких как одежда, обувь, продукты питания и вино.

В 2023 г. страны-члены Европейского союза (ЕС) экспортировали товары на сумму 6,43 трлн долл. США, что составило 28,4 % от общего объема мирового экспорта. По сравнению с предыдущим годом, объем экспорта увеличился на 0,62 %. Совокупный годовой темп роста (*CAGR*) экспорта ЕС за последние пять лет составил 1,63 % [49].

Германия стала ведущим экспортером среди стран ЕС, обеспечив объем экспорта в размере 1,57 трлн долл. США, что эквивалентно 24,5 % от общего объема

экспорта союза. Основные торговые партнеры Германии по экспорту – это США, Великобритания и Китай, которые не входят в состав ЕС. Экспорт товаров ЕС сконцентрирован на промышленных товарах и высокотехнологичных продуктах, рисунок 8. Наибольшие доли занимают реакторы ядерные, котлы и оборудование (15,80 %), наземный транспорт (11,30 %) и фармацевтическая продукция (10,20 %). Электротехника (8,77 %), энергетика (5,57 %) и оптика (4,90 %) также важны. Менее значимы пластмассы (2,82 %), химия (2,72 %), авиация и космос (2,58 %), и драгоценности (2,02 %).

Рисунок 8 – Товарная структура экспорта Европейского союза в 2023 г. [22]

В 2023 г. основными направлениями экспорта товаров из Европейского союза были США, Великобритания, Китай, Швейцария, Турция, Япония, Норвегия, Южная Корея, Мексика и Индия. США стали крупнейшим рынком сбыта с долей 19,4 % (535 млрд долл. США), что подчеркивает тесные экономические связи между двумя регионами. Великобритания, несмотря на Брексит, сохранила второе место с долей 13 % (359 млрд долл. США), что свидетельствует о сохранении важных торговых отношений. Китай занял третье место с долей 8,64 % (238 млрд долл. США), отражая растущую взаимозависимость в торговле между ЕС и азиатскими гигантами. Япония,

Норвегия, Южная Корея, Мексика и Индия, хотя и имеют меньшие доли, также вносят значительный вклад в экспортные потоки ЕС, что подчеркивает многообразие и глобальность европейской торговли. Страновая структура экспорта ЕС представлена на рисунке 9.

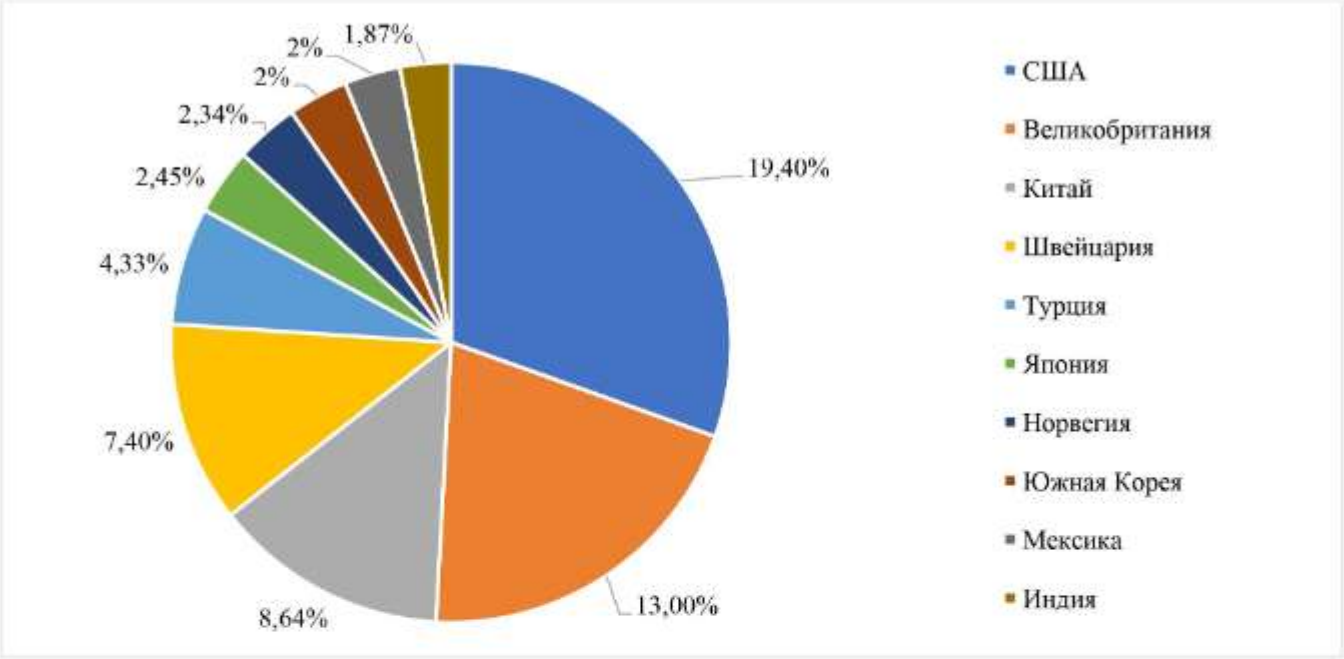

Рисунок 9 – Географическая структура экспорта Европейского Союза в 2023 г. [22]

С другой стороны, общий объем импорта ЕС достиг 6,56 трлн долл. США в 2023 г., что составляет 29 % мирового импорта и на 5,53 % меньше по сравнению с предыдущим годом. За последние пять лет совокупный годовой темп роста (*CAGR*) импорта составил 1,92 %. Анализ структуры импорта Европейского союза показывает, что основными категориями товаров являются топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки, составляющие 21 % от общего объема импорта (596 млрд долл. США), а также электрические машины и оборудование, которые занимают 14 % (382 млрд долл. США).

Следующими по значимости являются реакторы ядерные, котлы и механическое оборудование с долей 10,7 % (290 млрд долл. США), средства наземного транспорта с долей 5,58 % (151 млрд долл. США) и фармацевтическая продукция с долей 4,16 % (113 млрд долл. США). Далее следуют органические

химические соединения (3,76 %, 102 млрд долл. США), инструменты и аппараты оптические (3,51 %, 95 млрд долл. США), пластмассы и изделия из них (2,3 %, 62 млрд долл. США), жемчуг и драгоценные камни (1,75 %, 47 млрд долл. США), а также предметы одежды и аксессуары (1,68 %, 45 млрд долл. США), рисунок 10.

Рисунок 10 – Товарная структура импорта Европейского союза в 2023 г. [22]

Также, необходимо отметить, что в 2023 г. основными источниками импорта товаров в Европейский союз стали Китай, США, Великобритания, Швейцария, Турция, Норвегия, Южная Корея, Япония, Индия, рисунок 11. Китай стал крупнейшим поставщиком с долей 20 % (555 млрд долл. США), что подчеркивает его роль как главного производителя и поставщика товаров для ЕС. США заняли второе место с долей 13,4 % (366 млрд долл. США), что свидетельствует о глубоких экономических связях между двумя регионами. Великобритания, несмотря на Брексит, осталась важным партнером с долей 7,11 % (193 млрд долл. США). Швейцария с долей 5,59 % (151 млрд долл. США) и Турция с долей 3,78 % (102 млрд долл. США) также внесли значительный вклад в импорт ЕС. Норвегия, Южная Корея, Япония, Индия обеспечили оставшиеся объемы поставок, что

демонстрирует многообразие торговых партнеров ЕС и глобальную интегрированность его экономики.

Стоит отметить, что в европейских странах активно развивается и занимает важное место в экономике страны Франчайзинговый бизнес. Например, Франция является одним из ведущих европейских игроков в области франчайзинга. Эта бизнес-модель начала активно развиваться в стране еще в середине прошлого столетия и продолжает набирать обороты. Во Франции насчитывается более 2 тыс. франчайзеров и свыше 78 тыс. франчайзинговых точек, что создает более 700 тыс. рабочих мест. Ежегодный оборот франчайзингового сектора превышает 76 млрд евро.

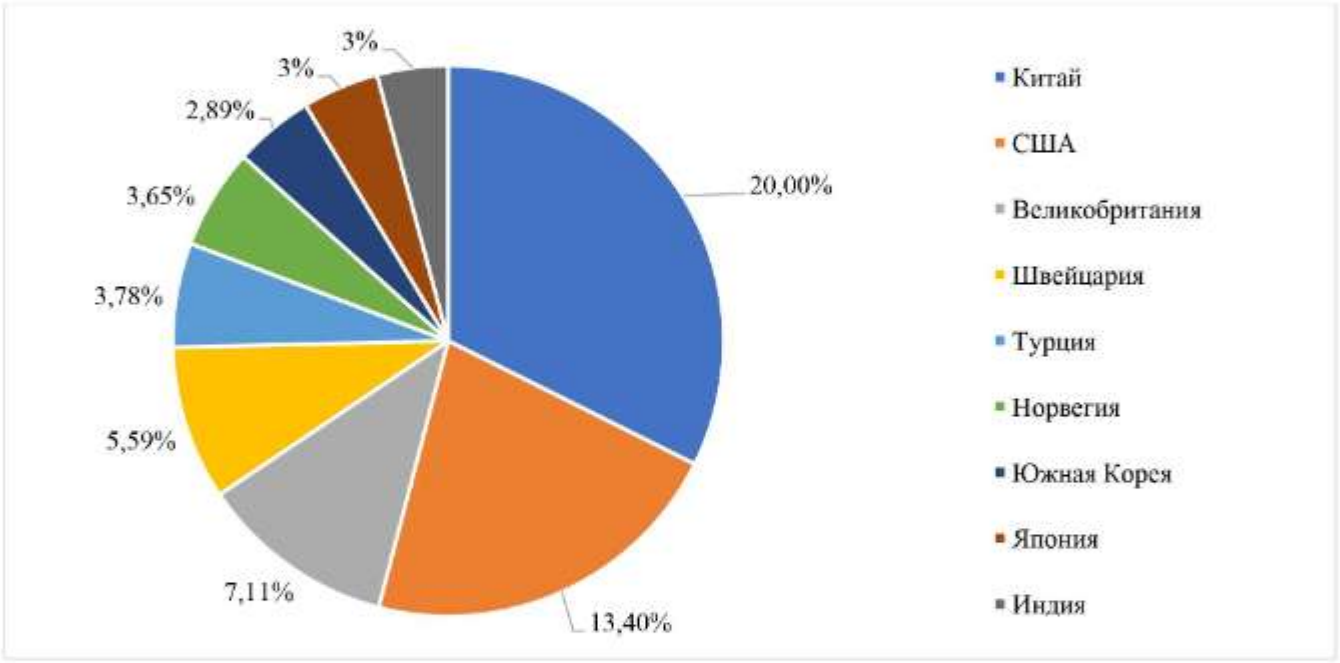

Рисунок 11 – Географическая структура импорта Европейского Союза в 2023 г. [22]

Стоит отметить, что в европейских странах активно развивается и занимает важное место в экономике страны Франчайзинговый бизнес. Например, Франция является одним из ведущих европейских игроков в области франчайзинга. Данная бизнес-модель начала активно развиваться в стране еще в середине прошлого столетия и продолжает набирать обороты. Во Франции насчитывается более 2 тыс. франчайзеров и свыше 78 тыс. франчайзинговых точек, что создает более 700 тыс. рабочих мест. Ежегодный оборот франчайзингового сектора превышает 76 млрд евро.

Основные направления деятельности включают розничную торговлю, общественное питание и сферу услуг, включая образование, ремонт и уборку помещений. Более 90 % французских франшиз имеют отечественное происхождение, что подчеркивает силу местных брендов [63]. Большинство бизнесменов предпочитают работать по франчайзингу в фастфуде, розничной торговле и различных сферах услуг. Самые крупные франчайзинговые компании представлены в таблице 24.

Таблица 24 – Крупнейшие франчайзинговые компании в странах Западной Европы по состоянию на 2024 г. [54]

№	Компания	Страна	Сфера деятельности
1	*Carrefour*	Франция	Ритейл (супермаркеты)
2	*Sibylla*	Швеция	Фастфуд
3	*Greggs*	Великобритания	Пекарни, фастфуд
4	*Etos*	Нидерланды	Аптечный ритейл
5	*La Mie Câline*	Франция	Пекарни и снэк-бары
6	*Fressnapf (Maxi Zoo)*	Германия	Товары для животных
7	*Albert Heijn*	Нидерланды	Супермаркеты
8	*Brioche Dorée*	Франция	Кафе, пекарни
9	*Spar International*	Нидерланды	Ритейл
10	*Specsavers*	Великобритания	Оптика и офтальмология

Исследуя текущее состояние международного бизнеса в странах Западной Европы, стоит подчеркнуть значительный вклад транснациональных корпораций (ТНК) в мировую экономику. Согласно рейтингу *Forbes – Global 2000* за 2024 г., ведущие компании Франции, Германии, Великобритании и Нидерландов занимают видные позиции среди самых влиятельных в мире. В их числе такие гиганты, как *Shell*, *LVMH*, *Siemens*, *Allianz*, *Nestlé*, *Unilever*, *HSBC* и *TotalEnergies*, которые задают тон в своих отраслях. Таблица 25 содержит перечень крупнейших международных компаний Западной Европы

Крупнейшие международные компании Западной Европы, такие как *Shell*, *Siemens*, *Nestlé* оказывают значительное влияние на малый и средний бизнес. С одной стороны, стимулируют спрос на продукцию и услуги локального бизнеса, развивают инновации и передовые технологии, а также содействуют выходу малых компаний на внешние рынки. С другой стороны, крупная конкуренция, жесткие требования к

поставщикам и сложности в доступе к ресурсам и технологиям представляют угрозу для многих малых предприятий. Для оптимизации взаимодействия необходимы специальные программы поддержки, улучшение регуляции и внедрение эффективных технологий.

Таблица 25 – Крупнейшие международные компании Западной Европы в 2024 г. [52]

№	Название	Страна	Отрасль	Рыночная капитализация, млрд долл.	Особенность
1	*Shell*	Нидерланды, Великобритания	Энергетика, нефть и газ	212,5	Крупнейшая энергетическая компания Европы; активно инвестирует в зеленую энергетику
2	*LVMH*	Франция	Потребительские товары, люкс	421,3	Мировой лидер в сфере товаров класса «люкс» (*Louis Vuitton, Dior, Moët & Chandon*)
3	*Siemens*	Германия	Промышленное оборудование	139,2	Один из крупнейших промышленных конгломератов Европы, лидер в автоматизации и цифровых технологиях
4	*Nestlé*	Швейцария	Продукты питания и напитки	318,7	Ведущий мировой производитель продуктов питания; представлен в 186 странах
5	*HSBC*	Великобритания	Финансовые услуги, банки	155,4	Один из крупнейших банков мира; имеет глобальное присутствие с центром в Лондоне

Таким образом, можно заключить, что международный бизнес в странах Западной Европы демонстрирует уверенное развитие. Наблюдается стабильный рост объемов экспорта и импорта, расширение сектора франчайзинга и создание совместных предприятий. Компании из этих стран активно присутствуют на мировом рынке, что привлекает внимание зарубежных бизнесменов и инвесторов. Такое устойчивое развитие международного бизнеса укрепляет позиции Западной Европы в глобальной экономике.

3.3 Перспективы развития международного бизнеса в стране

Бизнес в странах Западной Европы обладает множеством преимуществ, включая стабильную экономику, развитую инфраструктуру и высококвалифицированную рабочую силу. Благоприятная налоговая система и доступ к современным технологиям создают идеальные условия для развития бизнеса. Однако, успешное ведение бизнеса в этом регионе требует учета культурных особенностей и соблюдения высоких стандартов качества продукции и услуг.

Перспективы развития бизнеса в Западной Европе связаны с внедрением инновационных технологий, таких как искусственный интеллект, блокчейн, интернет вещей и квантовые вычисления. Электронная коммерция и сектор услуг, включая здравоохранение, образование и туризм, также демонстрируют высокий потенциал роста. Для привлечения иностранных инвестиций страны Западной Европы предлагают различные стимулы и льготы, такие как налоговые кредиты, субсидии на исследования и разработки, а также финансовую поддержку в виде кредитов и грантов. Поддержка малого и среднего бизнеса является ключевым направлением правительственной политики, что способствует дальнейшему развитию и процветанию бизнеса в регионе.

В условиях постепенного замедления экономического роста усиливается значимость малых и средних предприятий (МСП) в достижении Целей устойчивого развития (ЦУР). В 2017 г. прирост ВВП Евросоюза составил 2,6 %, в 2018 г – 2,0 %, а в 2019 г. – всего 1,5 %. Ожидается, что восстановление экономического роста начнется не раньше середины 2022 г. Исследования показали, что 34 % МСП в странах ЕС уже разработали стратегию или план перехода к принципам устойчивости, 40 % планируют это в будущем, а 30 % занимаются разработкой устойчивых товаров и услуг [13, с. 87].

В марте 2020 г. Еврокомиссия представила Стратегию поддержки МСП для перехода к устойчивой и цифровой Европе. Документ направлен на укрепление европейских компаний, помогая им достичь углеродной нейтральности, поддерживать цифровизацию, снижать регуляторные барьеры и улучшать доступ к

финансированию. Первое направление Стратегии предусматривает содействие МСП в внедрении цифровых инноваций в товары, процессы и бизнес-модели, особенно там, где возникают экологические и социальные вызовы. Европейский инновационный совет планирует выделить средства для стимулирования прорывных инноваций, направленных на достижение целей Зеленого пакта для Европы.

Второе направление предполагает облегчение ведения бизнеса в ЕС и за его пределами посредством уменьшения административных препятствий. Анализ показал, что МСП сталкиваются с проблемами при экспорте, рисками банкротства из-за задержек поступления выручки и сложными административными процедурами. Для их преодоления предлагаются меры, включая развитие партнерств между приграничными регионами, координацию и усовершенствование правил трансграничного оказания услуг, а также стимулирование высокотехнологичных МСП и стартапов.

Третье направление сосредоточено на улучшении финансового механизма, который поможет решить проблему доступа МСП к рынкам капитала и развивать венчурное финансирование в Европе [13, с. 88].

Исследование и оценка текущих мер поддержки, реализуемых странами ЕС-27 для участия МСП в устойчивом развитии, открывает перспективы для адаптации этих подходов к российским реалиям. Особое внимание заслуживает база данных Еврокомиссии, ежегодно обновляемая в рамках обзора развития МСП (*SME Performance Review*), которая содержит сведения о мерах экономической политики, принятых в 2019, 2020 и 2021 гг. В таблице 26 систематизированы меры, принятые или анонсированные за указанный период, причем сортировка стран произведена по количеству мер, относящихся к устойчивому развитию.

Анализ данных позволяет сделать несколько выводов. Во-первых, классификация Еврокомиссии выделяет отдельные группы мер, которые можно отнести к экологическим и социальным аспектам устойчивого развития. Поддержка МСП способствует достижению целей устойчивого развития, стимулирует экономическую активность, создает рабочие места и повышает доходы населения.

Во-вторых, количество мер поддержки МСП в странах ЕС увеличилось с 8,4 в 2019 г. до 30,4 в 2021 г., среднегодовой темп прироста составил 89,8 %. В 2021 г. 20 % мер касались цифровизации и инноваций, 18,5 % – улучшения доступа к финансированию и решения проблемы задержек платежей, 15,1 % – экологических и социальных аспектов устойчивого развития, 11,9 % – устранения административных и регуляторных барьеров, 10,1 % – создания среды для стартапов и их роста, 6,8 % – развития навыков и национальных промышленных экосистем, 6,0 % – доступа к рынкам, 4,7 % – прочих направлений.

Таблица 26 – Меры стран ЕС, направленные на поддержку малого и среднего бизнеса в 2019–2021 гг. [48]

Страна	2019 г.			2020 г.			2021 г.		
	Все меры поддержки МСП	Меры устойчивого развития		Все меры поддержки МСП	Меры устойчивого развития		Все меры поддержки МСП	Меры устойчивого развития	
		число	доля,%		число	доля, %		число	доля,%
Ирландия	11	0	0,0	13	0	0,0	43	16	37,2
Чехия	9	1	11,1	14	0	0,0	14	4	28,6
Словакия	10	1	10,0	16	2	12,5	25	6	24,0
Бельгия	6	0	0,0	20	2	10,0	37	8	21,6
Швеция	2	0	0,0	9	1	11,1	19	4	21,1
Германия	14	5	35,7	19	4	21,1	34	7	20,6
Финляндия	3	0	0,0	8	0	0,0	11	2	18,2
Дания	7	0	0,0	13	2	15,4	29	5	17,2
Франция	1	0	0,0	7	2	28,6	12	2	16,7
Люксембург	15	1	6,7	42	1	2,4	26	4	15,4
Италия	8	2	25,5	23	1	4,3	40	6	15,0
Нидерланды	4	0	0,0	15	0	0,0	14	2	14,3
Австрия	10	2	20,0	22	1	4,5	37	4	10,8
Испания	9	0	0,0	15	2	13,3	30	3	10,0
Литва	6	0	0,0	15	1	6,7	20	2	10,0
Венгрия	12	1	8,3	15	1	6,7	21	2	9,5
Эстония	4	0	0,0	12	0	0,0	27	2	7,4
Латвия	7	1	14,3	20	1	5,0	23	1	4,3
ЕС (среднее)	8,4	0,8	7,2	17,3	1,1	7,1	30,4	4,2	15,1

Таким образом, на экологические и социальные аспекты устойчивого развития МСП, цифровизацию и инновации приходится в среднем 35 % от общего числа мер поддержки МСП в ЕС. Доля мер в области устойчивого развития оставалась стабильной в 2019–2020 гг., но в 2021 г. удвоилась – с 7,1 % до 15,1 %. Если в 2019 г.

у 15 стран отсутствовали такие меры, то в 2020 г. их число сократилось до 7, а в 2021 г. только Польша не указала меры в отношении МСП в сфере экологической и социальной устойчивости.

Также, необходимо отметить, что европейские страны отмечаются наличием лучших стартап-проектов. В таблице 27 представлено несколько примеров в данном направлении.

Таблица 27 – Крупнейшие стартап-проекты в Европе в 2023 г. [составлено по: 20]

№	Название	Штаб-квартира	Команда		Финансирование, млн долл. США	Описание
			Прирост за год, %	Число сотрудников		
1	*Venterra*	Велико-британия	333	91	251	Приобретает компании в области морской ветроэнергетики и предоставляет инженерные, проектные и строительные услуги
2	*Nothing*	Велико-британия	303	16 600	96	Производит альтернативные смартфоны и электронику
3	*Instabee*	Швеция	124	249	44,3	Стартап по доставке «последней мили», объединяющий *Budbee* и *Instabox*
4	*Clone*	Франция	122	291	80	Платформа для ресторанов, с целью увеличения продаж через доставку с помощью альтернативного меню и социальных сетей
5	*Threecolts*	Велико-британия	119	105	90	*SaaS*-платформа для управления бизнесом через ecommerce-каналы, такие как *Amazon* и *eBay*

Таким образом, бизнес в странах Западной Европы характеризуется многочисленными преимуществами, включая стабильную экономику, развитую инфраструктуру и высококвалифицированную рабочую силу. Благоприятная налоговая система и доступ к современным технологиям создают оптимальные условия для успешного ведения бизнеса. Перспективы развития бизнеса в Западной Европе связаны с активным внедрением инновационных технологий, таких как искусственный интеллект, блокчейн, квантовые вычисления. Для привлечения

иностранных инвестиций страны Западной Европы предлагают разнообразные стимулы и льготы, такие как налоговые кредиты, субсидии на исследования и разработки, а также финансовую поддержку в форме кредитов и грантов. Поддержка малого и среднего бизнеса является ключевой задачей правительств, что способствует дальнейшему развитию и процветанию бизнеса в регионе.

Заключение

Малый и средний бизнес рассматривается как совокупность хозяйствующих субъектов, обладающих определенными количественными и качественными характеристиками, способных гибко адаптироваться к изменениям внешней среды, внедрять инновации и создавать рабочие места. Данный сектор выполняет важную социально-экономическую функцию в развитии рыночной экономики, выступая источником налоговых поступлений, занятости и технологического обновления. Страны с развитым малым и средним предпринимательством, как правило, демонстрируют устойчивую экономику и высокий уровень конкурентоспособности на международной арене.

Экономические отношения в Западной Европе формируются под влиянием комплекса факторов: уровня экономической свободы, качества институциональной среды, государственной политики в отношении предпринимательства, а также степени интеграции национальных экономик в общеевропейское пространство. Сектор МСП играет особую роль в развитии данных отношений, обеспечивая трансграничную кооперацию, развитие региональных рынков и внедрение инновационных решений. Его активное участие в международных цепочках добавленной стоимости усиливает экономическую взаимозависимость стран региона.

Особенности функционирования малого и среднего бизнеса в странах Западной Европы определяются развитой инфраструктурой поддержки, включая венчурные фонды, бизнес-инкубаторы, консультативные службы. Важную роль играют европейские и национальные институты, разрабатывающие и внедряющие программы финансирования, обучения и цифровой трансформации. Прозрачная правовая база, унифицированная в соответствии с директивами Европейского Союза, обеспечивает надежную защиту предпринимательской деятельности, минимизируя административные барьеры и создавая условия для устойчивого роста.

Существует множество направлений государственной поддержки МСП: от субсидирования и грантов до налоговых послаблений и кредитных гарантий. В рамках Европейского союза реализуются масштабные инициативы, такие как *COSME*,

Horizon Europe, программы цифровизации и устойчивого развития, нацеленные на укрепление конкурентных позиций малого и среднего бизнеса на международном уровне. Поддержка предпринимательства рассматривается как неотъемлемый элемент экономической политики стран Западной Европы.

Международное сотрудничество в сфере предпринимательства, в том числе малых и средних форм, развивается по ряду направлений – торговля, инвестиции, технологический обмен, участие в международных ярмарках и кластерах. Существенное влияние на развитие МСП оказывают факторы внешней среды: валютные колебания, политическая стабильность, изменение спроса на внешних рынках, а также развитие цифровых платформ и электронной коммерции. Бизнес-климат в странах Западной Европы характеризуется высоким уровнем прозрачности, предсказуемости и правовой защищенности.

Современные тенденции развития малого и среднего бизнеса в регионе включают цифровизацию бизнес-процессов, внедрение экологически устойчивых практик, развитие удаленного формата работы и расширение форм международной кооперации. Особое внимание уделяется инклюзивности предпринимательской среды, поддержке женского и молодежного предпринимательства, а также вовлечению МСП в реализацию целей устойчивого развития.

Таким образом, малый и средний бизнес в странах Западной Европы является не только важной частью национальных экономик, но и активным актором международных экономических процессов. Развитие малого и среднего предпринимательства в Западной Европе неразрывно связано с дальнейшим расширением международного сотрудничества, что делает его стратегически важным элементом экономической политики региона.

Список использованных источников

1 О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации : федер. закон Российской Федерации от 03 июля 2016 г. № 265-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 27, ч. 1, ст. 4198.

2 О крестьянском (фермерском) хозяйстве : федер. Закон Российской Федерации от 11 июня 2003 г. № 74-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2003. – № 24, ст. 2249.

3 О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федер. закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2007. – № 31, ст. 4006.

4 О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства : постановление Правительства Российской Федерации от 13 июля 2015 г. № 702 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2015. – № 29, ч. 2, ст. 4500.

5 Антюшина Н. М. Об особенностях шведской модели корпоративного бизнеса // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2021. № 3. С. 100–111.

6 Иванова О. Е. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие. Иваново : ИГЭУ, 2023. 148 с.

7 Каледин С. В., Грейз Г. М., Добвий И. П., Моторина М. С. Управленческая экономика: учебник для вузов. СПб. : Лань, 2021. 516 с.

8 Ласкова Т. С. Теории предпринимательства: эволюция, роль и потребность практики // Вестник Академии знаний. 2021. № 45. С. 162–166.

9 Малахова А. А. Понятие и критерии субъектов малого и среднего предпринимательства // Вестник науки. 2023. №10 (67). С. 57–62.

10 Минаков И. А. Экономика и управление предприятиями, отраслями и комплексами АПК. СПб. : Лань, 2020. 404 с.

11 Патласов О. Ю., Гордусенко А. В. Субъекты малого и среднего бизнеса: критерии, структура, финансовый механизм // Омский научный вестник. 2025. №. 6 (102). С. 41–46.

12 Петрук Г. В., Абросимовой Е. Е. Наука, меняющая жизнь: материалы конференции. Владивосток : ВВГУ, 2021. 376 с.

13 Платонова И. Н., Карева А. О. Поддержка малого и среднего бизнеса в целях устойчивого развития ЕС // Современная Европа. 2023. № 3. С. 82–94.

14 Рытова А. А. Положительные и отрицательные аспекты инвестирования в средний и малый бизнес королевства Швеция для нерезидентов страны // Вестник Инжэкона. 2021. № 1 (68). С. 221–223.

15 Самылина Ю. Н., Малышева Е. Н. Деятельность субъектов малого и среднего бизнеса региона: тенденции и перспективы развития (на материалах Тверской области). Тверь : ТГТУ, 2021. 172 с.

16 Хочджыев З. Экономические факторы, влияющие на бизнес // Символ науки. 2024. № 10. С. 115–116.

17 Шарипова Д. Р., Пановский А. А. Факторы, влияющие на развитие малого бизнеса // Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. № 8. С. 196–198.

18 Юрастова П. С. Теоретические подходы к понятию малого и среднего предпринимательства // Научно-практический электронный журнал Аллея Науки. 2020. № 10 (49). С. 228–234.

19 Глобальный индекс инноваций 2024. URL: https://statbase.ru/datasets/indexes-and-ratings/global-innovation-index/ (дата обращения: 05.04.2025).

20 Девять самых быстрорастущих стартапов Европы. URL: https://rb.ru/story/fast-growing-st-2023/?ysclid=m9a9dhehkt803628787 (дата обращения: 05.04.2025).

21 Зарубежное регулирование финансовых рынков. URL: https://www.cfin.ru/finmarket/foreign.shtml (дата обращения: 05.04.2025).

22 Импорт и Экспорт. Европейский союз. URL: https://trendeconomy.ru/data/h2/EuropeanUnion/TOTAL (дата обращения: 05.04.2025).

23 Индекс демократии // Economist Intelligence Unit. URL: https://www.eiu.com/n/campaigns/democracy-index-2023/ (дата обращения: 05.04.2025).

24 Ключевые ставки центральных банков. URL: https://mfd.ru/calendar/rates/?ysclid=m99wrjjz9d715985156 (дата обращения: 05.04.2025).

25 Крупнейшие банки Европы. URL: https://thebanks.eu/top-banks-by-assets (дата обращения: 05.04.2025).

26 Лучшие страны по легкости ведения цифрового бизнеса, 2024. URL: https://ceoworld.biz/2024/04/06/revealed-best-countries-by-ease-of-doing-digital-business-2024/ (дата обращения: 05.04.2025).

27 Методические особенности оценки ликвидности и платежеспособности предприятия. URL: https://masters.donntu.ru/2020/ief/garkusha/library/9.htm (дата обращения: 05.04.2025).

28 Мировой валютный рынок 2024. Фрагментация платежей и долгий путь к дедолларизации. URL: https://worldmarketstudies.ru/article/mirovoj-valutnyj-rynok-2024-fragmentacia-platezej-i-dolgij-put-k-dedollarizacii/ (дата обращения: 05.04.2025).

29 Обзор налогов в Европе: сравнительная таблица главных налогов для физических и юридических лиц. URL: https://prian.ru/pub/obzor-nalogov-v-evrope-sravnitelnaya-tablica-glavnyh-nalogov-dlya-fizicheskih-i-yuridicheskih-lic.html (дата обращения: 05.04.2025).

30 Обзор налогообложения в ЕС. URL: https://gsl.org/ru/press-center/press/obzor-nalogooblozheniya-v-es/ (дата обращения: 05.04.2025).

31 Правовое регулирование предпринимательской деятельности в зарубежных странах. URL: https://studfile.net/preview/17113829/page:14/ (дата обращения: 05.04.2025).

32 Программа стимулирования инвестиций в малый бизнес. URL: https://perevodzakonov.ru/publications/biznes-v-anglii/stimulirovanie-investitsii (дата обращения: 05.04.2025).

33 Регистрация компании в Швеции – открыть или купить шведскую Private LLC фирму под ключ. URL: https://gsl.org/ru/offshore/offshore-zones/western-europe/sweden/sweden-1r/ (дата обращения: 05.04.2025).

34 Рейтинг стран мира по уровню политических и гражданских свобод. URL: https://gtmarket.ru/ratings/freedom-in-the-world?ysclid=m99ucvyu7h599873949 (дата обращения: 05.04.2025).

35 Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии. Защита информации и авторских прав. URL: https://worldbiz.ru/rls-wbl/translated/UK-data-protection (дата обращения: 05.04.2025).

36 Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии. Налогообложение. URL: https://worldbiz.ru/rls-wbl/translated/UK-tax (дата обращения: 05.04.2025).

37 Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии. Таможня и внешнеэкономическая деятельность. URL: https://worldbiz.ru/rls-wbl/translated/UK-customs (дата обращения: 05.04.2025).

38 Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии. Финансовая деятельность и финансовые рынки. URL: https://worldbiz.ru/rls-wbl/translated/UK-finance (дата обращения: 05.04.2025).

39 Состояние свободы в мире, индекс уровня политических и гражданских свобод. URL: https://freedomhouse.org/country/sweden/freedom-world/2017 (дата обращения: 05.04.2025).

40 Bpifrance (France). Investor profile. URL: https://globalswf.com/fund/BPI-FRA (дата обращения: 05.04.2025).

41 BusinessRepute, ORG. URL: https://businessrepute.org/ (дата обращения: 05.04.2025).

42 Companies Act 2006. URL: https://villigo.github.io/doc/legislation/ Companies-Act-2006.pdf (дата обращения: 05.04.2025).

43 Company law and corporate governance. URL: https://commission. europa.eu /business-economy-euro/doing-business-eu/company-law-and-corporate-governance_en (дата обращения: 05.04.2025).

44 Countries in the world by population (2025). URL: https://www.worldometers. info/world-population/population-by-country/ (дата обращения: 05.04.2025).

45 Countries in the world by population. URL: https://www.worldometers.info/world-population/population-by-country/ (дата обращения: 05.04.2025).

46 Ease of Doing Business rankings. URL: https://archive. doingbusiness.org/en/rankings (дата обращения: 05.04.2025).

47 EU funding programmes. URL: https://commission.europa.eu/funding-tenders/find-funding/eu-funding-programmes_en (дата обращения: 05.04.2025).

48 European Commission. Database of SBA policy measures 2021, 2022 URL: https://ec.europa.eu/growth/document/download/19c40f12-4060-435f-80aa-70485b49afff_en (дата обращения: 05.04.2025).

49 European Union. URL: https://oec.world/en/profile/international_organization/eu (дата обращения: 05.04.2025).

50 FCA Handbook. URL: https://www.handbook.fca.org.uk/ (дата обращения: 05.04.2025).

51 Features of the development of small and medium-sized businesses in France. URL: https://eee-region.ru/article/6504/?utm_source=chatgpt.com (дата обращения: 05.04.2025).

52 Forbes 2024 Global 2000 List. The World's Largest Companies Ranked. URL: https://www.forbes.com/lists/global2000/ (дата обращения: 05.04.2025).

53 Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US$) - Australia, France, Italy, Germany, Luxembourg, United Kingdom. URL: https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?locations=AU-FR-IT-DE-LU-GB

54 Franchise Expo Paris, l'événement incontournable de l'entrepreneuriat. URL: https://www.franchiseparis.com/ (дата обращения: 05.04.2025).

55 GDP (current US) – France, United Kingdom, Italy, Spain, Netherlands, Austria, Belgium, Ireland, Liechtenstein, Luxembourg, Monaco, Switzerland. URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2023&locations=FR-GB-IT-ES-NL-AT-BE-IE-LI-LU-MC-CH&most_recent_value_desc=true&start=2019 (дата обращения: 05.04.2025).

56 German Stock Corporation Act (Aktiengesetz). URL: https://nccg.ru/assets/files/kz/ge/german-stock-corporation-act-2013.pdf (дата обращения: 05.04.2025).

57 GmbHG. Act on Limited Liability Companies. URL: https://www.gesetze-im-internet.de/englisch_gmbhg/ (дата обращения: 05.04.2025).

58 Human Development Index (HDI) by Country 2024. URL: https://worldpopulationreview.com/country-rankings/hdi-by-country (дата обращения: 05.04.2025).

59 Inflation, consumer prices (annual %) - France, United Kingdom, Italy, Austria, Switzerland. URL: https://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG?end=2023&locations=FR-GB-IT-AT-CH&most_recent_value_desc=false&start=2014 (дата обращения: 05.04.2025).

60 International monetary fund. URL: https://www.imf.org/en/Home (дата обращения: 05.04.2025).

61 OECD Regions and Cities at a Glance 2024. URL: https://www.oecd.org/en/publications/2024/12/oecd-regions-and-cities-at-a-glance-2024_134d05a6/full-report/productive-competitive-and-innovative-regions-and-cities_54b630c4.html#indicator-d1e1797-c8bbd2c988 (дата обращения: 05.04.2025)

62 PESTEL Analysis of The European Union – Environmen. URL: https://www.oboolo.com/blog/our-tips/pestel-analysis-the-european-union-environment-09-11-2022.html (дата обращения: 05.04.2025).

63 Population. URL: https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL?end=2023&locations=AT-CN-IT-FR-DE-RU-IN-GB-US-CH&start=2019 (дата обращения: 05.04.2025).

64 Revealed: Best Countries by Ease of Doing Digital Business, 2024. URL: https://ceoworld.biz/2024/04/06/revealed-best-countries-by-ease-of-doing-digital-business-2024/ (дата обращения: 05.04.2025).

65 Small Business Administration. URL: https://www.inc.com/encyclopedia/ small-business-administration.html (дата обращения: 05.04.2025).

66 SMEunited position on the proposal for a Council Recommendation on strengthening social dialogue in the European Union. URL: https://www.smeunited.eu/publications/smeunited-position-on-the-proposal-for-a-council-recommendation-on-strengthening-social-dialogue-in-the-european-union (дата обращения: 05.04.2025)

67 Starting a Business – Entity Types. URL: https://www.sos.ca.gov/business-programs/business-entities/starting-business/types (дата обращения: 05.04.2025).

68 Trade openness – Country rankings. URL: https://www.theglobaleconomy.com /rankings/trade_openness/ (дата обращения: 05.04.2025).

69 World Justice Project: Rule of Law Index 2024. URL: https://worldjusticeproject.org/rule-of-law-index/global/2024/table (дата обращения: 05.04.2025).

Приложение А

Критерии отнесения предприятий к числу микро-, малых и средних в разных странах и популяционные характеристики сферы МСП

Таблица А.1 – Критерии отнесения предприятий к числу микро-, малых и средних в разных странах и популяционные характеристики сферы МСП [13, с. 87]

Страна	Микро-бизнес	Малый бизнес	Средний бизнес	Кол-во микро-, малых и средних фирм на 1000 чел. населения	Доля занятых в МСП в населении страны, %	Уровень дохода страны
1	2	3	4	5	6	7
Россия	15	100	250	15,56	9,37	Выше среднего
Европейский Союз	9	49	249	–	–	–
Австрия				–	–	Высокий
Бельгия				52,52	17,05	Высокий
Болгария				47,40	20,74	Выше среднего
Венгрия				54,89	19,02	Высокий
Германия				27,41	22,32	Высокий
Греция				65,55	18,18	Высокий
Дания				36,55	–	Высокий
Ирландия				–	–	Высокий
Испания				111,73	18,18	Высокий
Италия				61,38	18,89	Высокий
Кипр				41,47	15,53	Высокий
Латвия				59,40	25,87	Высокий
Литва				67,97	25,51	Высокий
Люксембург				53,59	29,78	Высокий
Мальта				62,30	23,99	Выше среднего
Нидерланды				66,89	21,63	Высокий
Польша				44,54	16,18	Высокий
Португалия				80,85	–	Высокий
Румыния				23,69	13,27	Выше среднего
Словакия				81,38	20,16	Высокий
Словения				94,71	28,93	Высокий
Финляндия				40,08	17,51	Высокий
Франция				45,50	14,74	Высокий
Хорватия				35,65	16,78	Высокий
Чехия				96,01	23,28	Высокий
Швеция				32,28	–	Высокий
Эстония				55,91	26,26	Высокий
Страны постсоветского пространства, не входящие к ЕС						
Азербайджан	10	50	250	19,44	2,85	Выше среднего
Армения	9	50	249	26,70	10,31	Выше среднего
Белоруссия	15	100	250	11,60	12,11	Выше среднего
Грузия	–	50	249	–	5,98	Ниже среднего
Казахстан	15	100	250	61,34	17,56	Выше среднего

Продолжение таблицы А. 1

1	2	3	4	5	6	7
Киргизия	–	50	200	130,36	7,52	Ниже среднего
Молдавия	9	49	249	–	–	Ниже среднего
Таджикистан	–	30	100	21,84	–	Низкий
Туркменистан	15	50	200	–	–	Низкий
Узбекистан	20	50	–	7,48	–	Ниже среднего
Украина	10	50	249	7,54	9,48	Ниже среднего
Европейские страны и страны Центральной Азии, не входящие в ЕС						
Албания	9	49	249	55,90	–	Выше среднего
Босния и Герцеговина	–	49	249	18,55	9,71	Выше среднего
Великобритания	9	49	249	40,27	–	Высокий
Косово	9	49	249	25,21	8,39	Ниже среднего
Северная Македония	9	49	249	25,64	13,73	Выше среднего
Сербия	9	49	249	39,20	13,67	Выше среднего
Турция	9	49	249	30,12	10,99	Выше среднего
Черногория	10	49	249	–	–	Выше среднего
Швейцария	9	49	249	17,10	22,17	Высокий
Страны Ближнего Востока и Северной Африки						
Алжир	–	–	249	25,66	6,3	Выше среднего
Бахрейн Королевство	5	50	100	60,77	н/д	Высокий
Египет	9	199		39,58	11,72	Ниже среднего
Израиль	4	19	99	65,7	19,83	Высокий
Иордания	4	19	99	19,49	5,82	Выше среднего
Ирак	–	9	29	н/д	н/д	Выше среднего
Иран	9	49	99	14,23	н/д	Выше среднего
Марокко	9	49	199	25,42	5,86	Ниже среднего
Оман	5	25	99	н/д	н/д	Высокий
Саудовская Аравия	–	–	249	29,68	3,48	Высокий
Сирия	–	6	16	н/д	н/д	Низкий
ОАЭ	9	100	250	10,83	80,62	Высокий
Страны Южной Африки						
Ангола	9	19	–	н/д	н/д	Ниже среднего
Зимбабве	5	30	75	53,14	38,75	Низкий
Кения	9	49	99	31,4	12,64	Ниже среднего
Мадагаскар	9	–	199	11,5	2,65	Низкий
Намибия	10	30	100	н/д	н/д	Выше среднего
Нигерия	9	49	199	215,72	34,77	Ниже среднего
Танзания	4	49	99	64,44	10,59	Низкий
Страны Восточной Азии и Тихоокеанского региона						
Австралия	4	19	199	93,88	30,02	Высокий
Вьетнам	10	100	200	4,66	н/д	Ниже среднего
Индонезия	4	19	99	238,35	44,2	Ниже среднего
Китай	100	300	2000	16,79	–	Выше среднего
Республика Корея	9	49	299	н/д	32,88	Высокий
Малайзия	4	75	200	29,52	н/д	Выше среднего
Монголия	9	19	49	39,9	34,18	Ниже среднего
Новая Зеландия	20	49		104,29	12,83	Высокий
Таиланд	–	50	200	43,52	17,02	Выше среднего
Сингапур	199	–	–	47,02	44,55	Высокий

Продолжение таблицы А. 1

1	2	3	4	5	6	7
Филиппины	9	99	199	8,82	4,72	Ниже среднего
Япония	20	300		43,28	38,49	Высокий
Страны Южной Азии						
Бангладеш	24	99	249	49,59	13,35	Ниже среднего
Бутан	4	19	99	24,288	н/д	Ниже среднего
Мальдивы	5	30	100	93,93	19,57	Выше среднего
Непал	4	19	–	н/д	н/д	Низкий
Пакистан	10	50	250	18,73	н/д	Ниже среднего
Шри-Ланка	4	24	199	48,98	10,86	Ниже среднего
Страны Северной и Южной Америки						
США	–	1000	–	99,93	18,32	Высокий
Канада	–	99	499	–	–	Высокий
Бразилия	19	99	499	24,04	13,31	Выше среднего
Мексика	10	50	250	34,46	12,53	Выше среднего
Страны Латинской Америки и Карибских островов						
Аргентина	4	24	96	13,48	7,42	Высокий
Боливия	4	14	49	н/д	31,96	Ниже среднего
Венесуэла	4	20	100	18,04	н/д	Выше среднего
Гватемала	10	80	200	22,84	н/д	Выше среднего
Колумбия	10	50	200	31,14	н/д	Выше среднего
Коста-Рика	5	30	100	7,27	6,11	Выше среднего
Парагвай	10	19	49	35,86	9,36	Выше среднего
Уругвай	4	19	99	50,56	0,02	Высокий
Ямайка	5	20	50	н/д	н/д	Выше среднего

Приложение Б

Рейтинг стран по индексу экономической свободы

Таблица Б.1 – Рейтинг стран по индексу экономической свободы в 2024 г. [39]

Место в мире	Страна	Общий балл	Права собственности	Эффективность судебной системы	Честность правительства	Налоговая нагрузка	Государственные расходы	Фискальное здоровье	Свобода бизнеса	Свобода труда	Монетарная свобода	Свобода торговли	Свобода инвестиций	Финансовая свобода
1	Сингапур	83,5	94,2	85,3	88,3	90,7	89,2	76,0	86,9	77,3	76,3	95,0	90,0	80,0
2	Швейцария	83,0	94,2	98,1	91,3	70,4	86,4	95,7	89,3	60,8	86,4	85,0	85,0	90,0
3	Ирландия	82,6	93,5	94,3	83,4	78,0	82,4	91,7	91,3	62,8	74,5	79,2	90,0	90,0
4	Тайвань	80,0	82,2	94,0	73,4	79,2	90,5	90,3	84,9	69,1	80,1	86,4	70,0	60,0
5	Люксембург	79,2	96,9	95,8	84,9	64,6	40,6	97,6	89,5	57,7	69,1	79,2	95,0	80,0
6	Новая Зеландия	77,8	87,4	93,2	95,9	65,5	46,3	72,4	88,3	70,3	74,6	89,8	70,0	70,0
7	Дания	77,8	88,8	98,2	96,7	47,4	64,9	73,2	86,2	64,2	73,6	79,2	90,0	80,0
8	Эстония	77,8	92,8	95,3	81,2	80,8	46,8	85,4	83,2	64,2	66,2	79,2	90,0	80,0
9	Швеция	77,5	96,8	95,4	97,3	50,6	28,5	71,9	84,3	65,4	73,4	79,8	85,0	75,0
10	Норвегия	77,5	98,8	96,7	95,6	51,7	32,1	97,2	87,4	69,4	71,1	84,8	75,0	80,0
11	Нидерланды	77,3	95,6	96,2	87,8	53,1	37,1	81,1	88,8	60,5	71,5	79,2	90,0	80,0
18	Германия	72,1	95,3	93,0	86,0	59,3	24,1	71,9	84,2	53,7	68,8	79,2	80,0	80,0
22	Великобритания	68,7	90,4	96,5	84,0	65,5	33,3	34,3	70,2	75,6	73,6	80,0	70,0	80,0
25	США	70,1	95,1	76,4	74,8	74,8	48,7	0,0	84,8	77,7	73,8	75,6	80,0	80
33	Австрия	68,4	96,9	94,8	74,8	45,1	36,5	39,8	81,9	73,8	93,8	80,0	80,0	80,0
46	Бельгия	65,5	91,6	95,1	78,9	51,1	41,6	80,2	58,8	72,4	79,2	79,2	85,0	85,0
62	Франция	62,5	93,1	84,2	73,7	53,1	0,0	6,9	82,0	60,5	71,6	79,2	75,0	75,0
81	Италия	60,1	81,6	77,7	60,7	57,0	2,5	0,0	70,7	70,7	74,1	79,2	80,0	80,0
131	Россия	54,8	51,6	33,2	26,3	72,6	48,6	96,6	60,6	70,1	68,0	65,0	65,0	65,0
151	Китай	52,9	42,5	32,1	28,0	94,7	44,2	42,9	73,7	63,2	72,7	65,0	45,0	60,0

Приложение В

Рейтинг стран по индексу легкости ведения бизнеса

Таблица В.1 – Рейтинг стран по индексу легкости ведения бизнеса в 2023 г. [46]

Страна	Общий ранг	Открытие бизнеса	Разрешения на строительство	Получение электричества	Регистрация собственности	Получение кредита	Защита миноритариев	Налоги	Торговля через границу	Исполнение контрактов	Разрешение неплатежеспособности
Австрия	27	127	49	28	32	67	57	46	1	9	21
Великобритания	8	18	23	8	41	37	7	27	33	34	14
Германия	22	125	30	5	76	48	72	46	40	13	4
Ирландия	24	23	36	42	60	48	13	4	52	91	18
Люксембург	72	72	31	38	63	67	72	65	1	64	33
Нидерланды	42	24	88	81	31	67	79	23	1	75	13
Франция	32	37	52	17	99	104	45	61	1	16	28
Швейцария	36	81	35	19	16	67	102	20	1	46	49
Италия	58	98	97	112	26	119	51	128	1	122	21
США	6	55	24	64	39	4	36	25	39	17	2
Китай	31	27	33	12	28	80	45	105	56	5	51

Приложение Г

Рейтинг стран по индексу легкости ведения цифрового бизнеса

Таблица Г.1 – Рейтинг стран по индексу легкости ведения цифрового бизнеса в 2024 г. [26]

Ранг	Страна	Рыночный потенциал	Квалифицированная рабочая сила и предпринимательство	Институциональная основа и инновации	Безопасность и конфиденциальность	Государственная политика	Общий балл
1	США	78.2	69.79	66.48	99.81	97.04	82.264
2	Китай	72	68.74	65.48	98.38	96.25	80.17
3	Япония	70.5	67.52	65.36	95.95	95.42	78.95
4	Великобритания	70.3	67.21	64.85	95.56	95.2	78.624
5	Германия	70.1	66.96	64.63	95.3	95.01	78.4
6	Индия	69.9	66.3	64.63	95.19	94.95	78.194
7	Франция	69.8	62.54	64.61	94.98	94.88	77.362
8	Южная Корея	69.8	61.01	64.59	94.73	94.51	76.928
9	Канада	69.5	60.64	63.89	94.71	94.51	76.65
10	ОАЭ	68.3	60.12	63.07	94.54	94.49	76.104
11	Тайвань	68.2	59.46	61.88	94.42	94.25	75.642
12	Сингапур	66.9	57	61.73	94.21	93.56	74.68
13	Нидерланды	66.8	56.68	60.87	93.9	93.22	74.294
14	Бразилия	66.6	55.27	60.8	93.57	93.02	73.852
15	Россия	66	55.22	60.65	93.56	92.44	73.574
16	Гонконг	65.8	54.38	60.52	93.52	92.17	73.278
17	Австралия	65.2	53.5	60.43	93.18	91.98	72.858
18	Дания	65	53.41	60.14	92.96	91.84	72.67
19	Швейцария	64.2	53.02	59.44	92.86	91.71	72.246
20	Финляндия	64	52.94	59.39	92.37	91.55	72.05
21	Австрия	63.9	52.6	59.27	92	91.26	71.806
22	Норвегия	63.4	51.77	58.9	91.9	91.25	71.444
23	Эстония	62.6	50.91	58.49	91.85	91.24	71.018
24	Швеция	62.4	50.62	58.22	91.37	91.19	70.76