



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

*ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ И
РЕКОМЕНДАЦИИ*

Центр сотрудничества со странами,
не входящими в ОЭСР

в сотрудничестве с



Организацией Объединенных Наций
по промышленному развитию

ОЭСР

**ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
СОТРУДНИЧЕСТВА И РАЗВИТИЯ**

ДИРЕКТОРАТ ПО ФИНАНСАМ, БЮДЖЕТНО-
НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКЕ И
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ

Отдел развития частного сектора

**ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ПРОМЫШЛЕННОМУ РАЗВИТИЮ**

ДЕПАРТАМЕНТ РАЗВИТИЯ
ЧАСТНОГО СЕКТОРА

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

ФОРУМ ПО РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Центр сотрудничества со странами, не входящими в ОЭСР

в сотрудничестве с

Организацией Объединенных Наций по промышленному развитию

Данная публикация не обязательно
отражает взгляды ОЭСР и ЮНИДО или их стран участниц

Предисловие

С самого начала переходного периода ОЭСР считала предпринимательство важнейшим элементом процесса создания эффективной и процветающей рыночной экономики. Предприниматели - люди, создающие собственные предприятия и обеспечивающие их рост, - это главные проводники изменений и реформ в процессе перехода к рыночной экономике. Они выступают катализатором экономического роста, объединяя капитал, новаторский подход и квалифицированных специалистов. Количество малых предприятий создаваемых во всех отраслях экономики и всеми социальными стратами служит барометром экономического и социального благосостояния общества. Условия развития предпринимательства и создания новых предприятий недостаточно сформированы во многих странах с переходной экономикой, особенно это касается постсоветского пространства. Вещесказанное справедливо не только по отношению к малым предприятиям, но также и к крупным, которые должны более активно стимулировать предпринимательские инициативы. Жизненно важным условием, требующим неотложного и постоянного внимания, является создание общего климата благоприятствующего развитию предпринимательства.



Улучшение каждой из составляющих данного климата - это неременное условие формирования хорошо функционирующей рыночной экономики и поддержки зарождающихся демократических институтов и структур гражданского общества. Сложность этой задачи и трудности ее решения ставят во главу угла необходимость применения комплексных, горизонтальных, подходов, как это имеет место в случае Форума по развитию предприятий и предпринимательства (ФРПП), обеспечивающего одновременное решение комплекса сложнейших вопросов. ФРПП создан совместно ОЭСР в рамках программы Центра по сотрудничеству со странами, не входящими в ОЭСР, и ЮНИДО.

ФРПП позволяет объединить интеллектуальные ресурсы этих двух организаций в интересах поддержки усилий стран с экономикой переходного периода в сфере развития предпринимательства. Взаимодополняющий опыт двух организаций в области разработки политики и содействия предпринимательства в сочетании с экспертным вкладом медународных и двусторонних донорских организаций позволили представить всеобъемлющее решение данной задачи. Данные Политические принципы и рекомендации основаны на исследованиях и докладах участников из стран с переходной экономикой, дискуссиях на встречах ФРПП, а также на большом опыте, накопленном за многие годы ОЭСР и ЮНИДО в области развития предпринимательства и малого бизнеса. Данная публикация предлагает наиболее успешные примеры формирования политики и мер по развитию предпринимательства в странах с переходной экономикой. Вместе с тем, рекомендации представляют собой лишь один из этапов текущей работы ФРПП. В настоящее время перед всеми участниками Форума стоит задача развить достигнутые успехи и добиться практического осуществления Принципов и рекомендаций. В дальнейшем ФРПП будет осуществлять текущий контроль решения этой задачи и углублять предложенные методологии.

С чувством глубокого личного удовлетворения хочу выразить нашу благодарность ЮНИДО, многим странам-участницам ОЭСР, международным организациям, а также странам с переходной экономикой, чьи представители принимали активное участие в работе Форума, за великолепные партнерские отношения и вклад в ФРПП. ОЭСР и ЮНИДО твердо намерены совместно продолжать и поддерживать этот процесс партнерского сотрудничества в интересах достижения реального прогресса в нашем взаимодействии со странами переходного периода.

Дональд Дж. Джонстон
Генеральный Секретарь ОЭСР

Предисловие

Исторически сложилось так, что индустриализация служила мощной движущей силой модернизации общества. Она является основным средством, к которому прибегают развивающиеся страны и страны переходного периода для повышения производительности. Это, в свою очередь, создает основу для повышения уровня жизни и, соответственно, снижения уровня бедности. За последние годы процесс индустриализации в развивающихся странах претерпел значительные изменения. Естественно, не последнюю роль в этом сыграли глобализация экономики и внедрение новейших достижений научно-технического прогресса, но не менее важное значение имели пересмотр роли государства в обеспечении экономического развития и привлечение частного сектора к процессу производства товаров и услуг. Будучи специализированным органом ООН, главной задачей которого является повышение уровня жизни людей в развивающихся странах и странах переходного периода за счет устойчивого промышленного развития, ЮНИДО придает приоритетное значение развитию частного сектора, в частности поддержке становления и деятельности малых и средних предприятий.



Руководство ЮНИДО считает, что развитие частного сектора должно протекать в русле партнерских отношений между государством и частным сектором, так как конкурентоспособность предприятия может в равной степени зависеть и от государства, и от шагов, предпринимаемых его владельцами и руководителями. С учетом этого обстоятельства наши программы направлены не только на решение управленческих, технологических или информационных проблем частного сектора, но и на постановку задач, которые должны быть решены правительствами для поддержки роста и конкурентоспособности частных фирм. Мы оказываем правительствам содействие в укреплении их материально-технической и интеллектуальной способности к выработке стратегий поддержки создания и развития малого и среднего бизнеса, в создании систем сбора данных о малых и средних предприятиях (МСП) для мониторинга состояния сектора МСП, в разработке программ поддержки МСП, основанных на разумном использовании государственных средств. Мы также стремимся помочь государственным служащим углубить свое понимание наиболее эффективных способов поддержки развития частного сектора. Это довольно трудная задача, ибо несмотря на наличие известных согласованных принципов, каждая страна имеет собственную специфику, и подходы, обеспечивающие успех в одной стране, оказываются совершенно бесполезными в другой.

Именно в этом контексте ЮНИДО взаимодействовала с ОЭСР при организации Форума по развитию предприятий и предпринимательства, который состоит из двух Рабочих групп и одной Ежегодной пленарной встречи высокого уровня. Участники от различных стран с переходной экономикой и делегаты многосторонних организаций собираются вместе для обсуждения опыта поддержки малого и среднего предпринимательства, а также выработки принципов и рекомендаций, отражающих накопленный практический опыт. Предполагается, что принципы и рекомендации, сформулированные в настоящем документе, составят общую методологию, на основе которой могут быть предприняты различные мероприятия с целью развития частного сектора и поддержки МСП. Одновременно авторы предлагаемых принципов и рекомендаций отдают себе отчет в том, что неоднородность целей, задач, условий и ресурсов в распоряжении правительств тех или иных стран может потребовать применения сугубо индивидуальных подходов к каждой стране.

Принципы и рекомендации, представленные здесь, предназначены для решения конкретных вопросов, которые были обсуждены на заседаниях Форума в 1998 году. Предполагается, что эти рекомендации будут расширены и будут включать в себя новые вопросы и выводы на основе обсуждений 1999 года и последующих дискуссий в рамках ФРПП ПЭ.

ЮНИДО положительно оценивает результаты взаимодействия с ОЭСР. Мы будем стремиться к налаживанию еще более тесного сотрудничества, а также обмену опытом со странами переходного периода в 1999 году и последующие годы. Мы ожидаем, что ФРПП ПЭ сыграет важную роль в выработке базовых принципов планирования, реализации и мониторинга программ поддержки МСП, особенно в странах, находящихся на начальных этапах перехода к рыночной экономике.

Карлос Магариньос
Генеральный Директор ЮНИДО

Оглавление

Предисловие	3
Политические принципы и рекомендации: введение	7
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ БАЗА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:	
Налоговая политика в отношении малого и среднего бизнеса	13
Институционализация политики развития предпринимательства	23
Верховенство закона и регулирование предпринимательской деятельности	33
ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И УСЛУГИ ПО ПОДДЕРЖКЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:	
Финансовые инструменты для новых и малых предприятий	45
Консалтинговые услуги для новых и малых предприятий	55
Бизнес-инкубаторы	65
Рекомендуемая литература	77

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ: ВВЕДЕНИЕ

1. Введение

Во введении поясняется деятельность ФРПП, которая легла в основу Стратегических принципов и рекомендаций, сформулированных участниками встреч в рамках ФРПП, которые были проведены в 1998 году в Стамбуле. Опыт работы ОЭСР и ЮНИДО в странах с переходной экономикой в течение десяти последних лет показал, что развитие и поддержка предпринимательства чрезвычайно важны для успешного управления структурными и социальными реформами в процессе перехода от командно-административной к рыночной экономике. Отдавая должное важности предпринимательства, большинство стран с переходной экономикой имеют, тем не менее, неблагоприятные условия для развития предпринимательства. Назрела настоятельная необходимость принятия и реализации более эффективных стратегий содействия развитию малых и средних предприятий в этих странах. Данный Форум, в основе которого лежит использование интерактивных дискуссионных методов и технологий ОЭСР, как раз и призван найти эффективные пути решения этой задачи.

2. Участники форума и изученные темы

В соответствии с планом работы Форума по развитию предприятий и предпринимательства в странах с переходной экономикой, инициаторами которого явилась ОЭСР и ЮНИДО, в 1998 году состоялись две встречи Рабочих групп (март и июнь) и ежегодная пленарная встреча в Центре развития частного сектора ОЭСР в Стамбуле. Деятельность данного Центра совместно финансируется Турецким Агентством международного сотрудничества (TICA) и Германским Агентством технического сотрудничества (GTZ). Цель встреч Рабочих групп заключалась в том, чтобы дать возможность должностным лицам правительств, экспертам и техническим специалистам из стран с переходной экономикой и стран-членов ОЭСР обменяться опытом по вопросам поддержки развития малого и среднего бизнеса, выявить новые проблемы становления сектора малых и средних предприятий в странах с переходной экономикой, а также добиться более глубокого понимания подходов к выработке оптимальных стратегий и программ развития предпринимательства. Членами Форума являются: Албания, Армения, Азербайджан, Беларусь, Болгария, Грузия, Казахстан, Кыргызская Республика, Молдова, Монголия, Румыния, Российская Федерация, Словакия, Словения, Украина и Узбекистан. От ОЭСР принимали участие такие ее члены, как Австрия, Канада, Чешская Республика, Дания, Финляндия, Германия, Венгрия, Италия, Япония, Голландия, Польша, Швеция, Турция, Великобритания, а также США. Некоторые другие страны, такие как, например, Израиль и ЮАР начали принимать участие в ФРПП ПЭ, так как работа Форума оказалась полезной для стран с развитой рыночной экономикой. В работе ФРПП ПЭ приняли участие эксперты ЕБРР, ЮНДП, Всемирного банка, Европейского Союза и Агентства международного развития правительства США (USAID). На встречах Рабочих групп был рассмотрен широкий круг вопросов, которые можно сгруппировать по следующим тематическим направлениям:

Институциональная база предпринимательства

- (1.) Налоговая политика в отношении малого и среднего бизнеса;
- (2.) Институционализация политики развития предпринимательства;
- (3.) Верховенство закона и регулирование предпринимательской деятельности;

Финансовые инструменты и услуги по поддержке предпринимательства

- (4.) Финансовые инструменты для новых и малых предприятий;
- (5.) Консалтинговые услуги для новых и малых предприятий;

(б.) Бизнес-инкубаторы.

3. Итоги встреч в рамках ФРПП

Главным итогом встреч явилась выработка формулировок важнейших принципов и стратегических рекомендаций относительно развития предпринимательства в странах с переходной экономикой. Эти принципы и рекомендации стали итогом обсуждений в Рабочих группах; они отражают глубокие знания условий экономической деятельности в странах с переходной экономикой и огромный практический опыт реализации подобных стратегий и программ, накопленные делегатами от этих стран. В последующем эти принципы и рекомендации были доработаны и утверждены на Ежегодном ФРПП в декабре 1998 года с учетом опыта экспертов ОЭСР и ЮНИДО, а также Консультативной группы ОЭСР по вопросам развития частного сектора, действовавшей в рамках ФРПП. Каждому набору принципов и рекомендаций предшествует краткая вводная часть, обобщающая основные итоги обсуждений в Рабочей группе по данному вопросу. Далее излагаются основные практические подходы, политические принципы и рекомендации, предложенные участниками ФРПП.

4. Политика и развитие предпринимательства - поиск решений проблем конкретных стран

Когда речь заходит о стратегии развития и поддержки предпринимательства, всегда легче ставить проблемы, чем находить их решения. И это справедливо по отношению ко всем странам. Участники Рабочих групп на встречах в рамках ФРПП согласились с тем, что легких и быстрых решений этих проблем не существует, как и не существует подходов, основанных на единственной модели. Перед странами с переходной экономикой стоит задача поиска творческих решений, учитывающих специфику и потребности этих стран.

Каждой стране необходимо найти собственное решение, полностью учитывающее ее национальные особенности, условия и потребности. Предлагаемые стратегии и рекомендации - это лишь попытка помочь странам в решении этой трудной задачи. Несмотря на то, что странам предстоит найти индивидуальные и конкретные решения, разработчики политики и руководители программ могут многое почерпнуть для себя, ознакомившись как с положительным, так и отрицательным опытом других стран.

Каждая страна, участвующая в ФРПП, может с большой пользой для себя использовать предлагаемые рекомендации, принципы и стратегии:

- в процессе оценки собственных стратегий развития предпринимательства и эффективности организаций содействия развитию малого и среднего бизнеса, а также определения направлений последующей работы в этой сфере;
- в качестве политического механизма постановки задач и определения процедур внедрения оптимальных подходов и технологий;
- в качестве важнейшего источника информации об опыте, накопленном странами с переходной экономикой и странами-членами ОЭСР в сфере разработки стратегий и программ.

По мере приобретения опыта принятия и практической реализации этих принципов, встречи в рамках ФРПП ПЭ позволят оценить достигнутые успехи и выработать новые формулировки принципов. Деятельность ФРПП ПЭ в будущем будет распространена и на другие важные аспекты развития предпринимательства, включая, например, расширение стратегий налогового режима, политику регионального развития малого и среднего бизнеса, венчурный капитал и т.п.

Идя навстречу пожеланиям представителей других стран, ОЭСР приняла решение расширить деятельность ФРПП на другие регионы и создать новые программы ФРПП. В 1998 году был создан ФРПП для стран Балтии (включая Эстонию, Латвию, Литву, Калининградскую область Российской

Федерации и Санкт-Петербург), специальный Форум для Российской Федерации, задачей которого является содействие предпринимательству в различных регионах России, а также ФРПП для стран Юго-Восточной Европы (1999 год). При осуществлении всех программ ФРПП будет реализовываться один и тот же процесс диалога участников, обмена опытом и разработки стратегий и рекомендаций.

Предлагаемые принципы призваны помочь правительствам и представителям госаппарата в странах с переходной экономикой в создании благоприятных условий для появления и деятельности новых частных предприятий.

Отдел развития частного сектора
Директората ОЭСР по финансам, бюджетно-
налоговой политике и предпринимательству

Отдел развития частного сектора
ЮНИДО

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В ОТНОШЕНИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

1. Обзор

На встрече Рабочей группы I, состоявшейся в марте 1998 года в Стамбуле, а также Ежегодном Форуме по вопросам развития предприятий и предпринимательства, проведенном в декабре 1998, была всесторонне рассмотрена тема налоговой политики в отношении малого и среднего бизнеса. Эти заметки очерчивают основные вопросы, находившиеся в центре внимания участников встреч, а затем в документе приводятся детальные стратегические принципы и рекомендации. Было достигнуто единодушное понимание того, что малый и средний бизнес должен сыграть важную роль в переходе к рыночной экономике. Вместе с тем участники встреч отмечали, что малый бизнес страдает от непомерного налогового бремени, постоянных изменений политики и учреждений, и начинающие предприниматели практически не пользуются поддержкой правительства во многих странах с переходной экономикой. В странах-членах ОЭСР малый бизнес внес огромный вклад в рост занятости населения. Например в Северной Америке сектор малых и средних предприятий обеспечил значительный прирост занятости в последние годы. Делегат от Австрии, выступавший на встрече Рабочей группы в рамках ФРПП ПЭ, сказал, что малые и средние предприятия определяют “дух и сущность экономики стран Европейского Союза”. Уже традиционно закрепились роль малых и средних предприятий как главной силы в укреплении местной экономики и поддержке регионального развития. Исходя из этого, делегаты ФРПП ПЭ стремились определить особенности налоговой системы, которая бы стимулировала и поощряла рост сектора малых и средних предприятий.

2. Формирование целей и задач поддержки малых и средних предприятий через систему налогообложения

Любому обсуждению способов оказания содействия малому и среднему бизнесу через систему налогообложения должна предшествовать оценка потребностей в таком содействии, а также целей и задач содействия. Многие потребности малых и средних предприятий ничем не отличаются от потребностей крупных предприятий. Непосильное налоговое бремя будет подавлять желательные виды деятельности и вытеснять фирмы в “подпольную” экономику, что будет самым отрицательным образом сказываться на собираемости налогов и открытом функционировании рынка. Следовательно, налоговые органы должны учитывать все виды налогов, уплачиваемых предприятиями, и налоговое давление должно быть разумным. В этой связи делегаты от Молдовы и Узбекистана подчеркнули необходимость проведения диалога на самых ранних этапах между правительствами и предпринимателями, особенно при разработке налоговых законов и обсуждении изменений в политике налогообложения. Многие делегаты говорили о том, что малому и среднему бизнесу нужно предсказуемое налогообложение и что предприниматели несут более высокие затраты на выполнение требований налогового законодательства, нежели крупные предприятия.

На всех встречах ФРПП ПЭ подчеркивалось, что идеальной модели налогообложения малого бизнеса не существует. Практический опыт развитых стран и их системы налогообложения разнообразны и не всегда успешны. К тому же, как отметил делегат от Российской Федерации, страны с переходной экономикой существенно отличаются от стран, входящих в ОЭСР; во многих случаях страны с переходной экономикой ведут речь лишь о “запуске” рыночных систем, а не их “отладке”. Вместе с тем делегаты ФРПП ПЭ пришли к выводу о том, что существует немало полезных практических подходов, технологий и принципов, которые можно реализовывать как в развитых странах, так и странах с переходной экономикой.

3. Анализ потенциальной роли и применения налоговых льгот

Правительства могут применять специальные налоговые льготы в силу самых различных причин. Мелкие фирмы обеспечивают более высокую степень адаптации экономики к изменяющимся экономическим обстоятельствам. Все страны-члены ОЭСР применяют специальные меры, включая и меры налоговые, с целью улучшения экономической и технологической среды деятельности малых и средних предприятий, а также содействия их созданию и дальнейшему росту. В числе наиболее важных причин принятия такой политики называли пропорционально более издержки малых и средних предприятий; несовершенство рынка; наличие более высоких социальных выгод от деятельности МСП, которые превосходят выгоды экономические; необходимость достижения важных социальных целей. Эксперты, участвовавшие в заседаниях ФРПП ПЭ, предупреждали о том, что специальные налоговые льготы МСП очень часто не достигают своей первоначальной цели экономичным с точки зрения затрат способом. Эти льготы нередко предоставляются для обеспечения такой экономической деятельности, которая бы имела место и без специальных льгот; они выступают главной причиной усложненности налоговой системы и открывают широкие возможности уклонения от уплаты налогов. Во многих странах-членах ОЭСР налоговая система используется для поддержки развития сектора малых и средних предприятий, но делегаты также обсудили и потенциальные отрицательные стороны такого подхода. Была предложена рекомендация о том, что в большинстве случаев правительствам стран с переходной экономикой было бы целесообразнее сосредоточить свои усилия на осуществлении реформ, которые бы устраняли препятствия для развития сектора малых и средних предприятий, а не на предоставлении специальных налоговых льгот предприятиям сектора.

4. Потребности малого бизнеса

В условиях глобализации национальных экономик и ужесточения конкуренции малым и средним предприятиям, равно как и предприятиям крупным, необходимо решать многие серьезные задачи. Участники ФРПП ПЭ высказывали ряд мнений и аргументов о том, что МСП находятся в невыгодном положении в плане:

- экономии, обусловленной ростом масштаба производства, где малые и средние предприятия проигрывают крупным компаниям;
- доступа к стартовому капиталу и стоимости привлечения финансовых ресурсов;
- получения нужной информации и материально-технических возможностей по внедрению новых технологий, и
- наличия кадровых ресурсов и специального опыта решения сложных вопросов налогообложения и работы с системами регулирования.

В частности, малые и средние предприятия особенно уязвимы, когда речь идет о выполнении требований существующего налогового законодательства и сумме издержек “законопослушания”. Сектор МСП, как правило, раздроблен и практически не имеет представительских групп и организаций. По мнению участников ФРПП ПЭ, все эти факторы требуют применения специальных мер, осуществление которых обеспечит формирование, выживание, процветание и рост малого бизнеса.

Делегат от Фонда развития МСП Польши отметил, что наряду со справедливыми и равноправными ставками налогообложения, предприниматели хотели бы видеть в налоговом кодексе:

- **Простоту**, обеспечивающую более легкое выполнение требований налоговых правил и сокращение затрат времени на решение налоговых вопросов;
- **Четкость**, позволяющую избежать дискриминационного истолкования налоговых законов; все подобные истолкования должны раскрываться в соответствующих источниках;
- **Стабильность**, позволяющую предпринимателям планировать свои налоговые обязательства.

В этом же ключе, представитель Болгарии заявил, что стратегия поддержки малых и средних предприятий, которая разрабатывается в Болгарии, будет предусматривать применение прозрачного, непротиворечивого и предсказуемого законодательства, исключающего возможность произвольного истолкования налоговых правил и законов.

5. Важность реализации рекомендаций

Принципы и рекомендации, представленные в предлагаемом документе, составляют важную методологическую основу для выработки подходов к налогообложению малого и среднего бизнеса. Эта методология может быть использована правительствами и лицами, принимающими политические решения. Участники ФРПП ПЭ пришли к единодушному мнению о том, что реализация этих рекомендаций является важнейшим условием поддержки предпринимательства в конкретных странах и что повестки дня будущих встреч ФРПП ПЭ должны, наряду с другими вопросами, включать обсуждение текущего состояния работы в этой области.

**ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ:
НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В ОТНОШЕНИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

- 1. Создать благоприятный климат для деятельности малых и средних предприятий и признать, что налоговая политика играет ключевую роль в этом процессе.**
 - 1.1 Использовать инструменты налоговой политики для создания благоприятной деловой среды, то есть таких условий, которые максимально отражают потребности и нужды предпринимателей, поощряют появление новых и расширение деятельности существующих предприятий.
 - 1.2 Выработать четкое определение того, какие предприятия можно отнести к категории малых и средних (МСП) (см. пункт 3.4.1.). Сектор МСП включает микропредприятия, малые предприятия и средние предприятия. Важно обеспечить развитие и поддержку всех этих подсекторов.
 - 1.3 Необходимо обеспечить доведение всех этих принципов и рекомендаций до сведения лиц, принимающих политические решения, законодательных органов, и всех тех, кто оказывает влияние на выработку и проведение налоговой политики; по мнению участников ФРПП ПЭ, это важно и для прочих рекомендаций, но особенно в отношении принципов налоговой политики и налоговых правил.
- 2. Выработка налоговой политики на основе партнерских отношений между МСП и правительством с учетом того обстоятельства, что государство сможет повысить свои доходы, если сектор малого бизнеса будет работать успешно.**
 - 2.1 Признать, что правительства смогут повысить свои доходы в случае успешной работы сектора предприятий. Этот основной принцип должен лежать в основе всего процесса планирования налоговой политики и систем налогообложения.
 - 2.2 Правительство и налоговые органы должны рассматривать деятельность малых и средних предприятий как важное условие экономического прогресса и роста, создания новых рабочих мест и регионального развития, а также значительный источник налоговых поступлений.
 - 2.3 Признать, что сектор малых и средних предприятий несет юридическую ответственность за добровольное выполнение требований налогового законодательства. Эта ответственность лежит, в первую очередь, на собственно малых и средних предприятиях.
 - 2.4 Правительства и их должностных лица также ответственны за создание справедливой системы, которая бы не наказывала малый бизнес, а поощряла неукоснительное выполнение требований существующего законодательства.
 - 2.5 Признать, что обе стороны обязаны сотрудничать в интересах достижения собственных целей, которые дополняют и усиливают друг друга. Это предполагает проведение конструктивного диалога и требует взаимного признания соответствующих функций налоговых органов, равно как и роли малого и среднего бизнеса в общем экономическом развитии страны.
- 3. Обеспечить создание бюджетно-налогового климата, который бы благоприятствовал развитию сектора малых и средних предприятий и предусматривал упрощение правил, применимых к этим предприятиям, сокращение издержек выполнения требований**

существующих законов, а также укреплял "прозрачность" и стабильность режима налогообложения.

- 3.1 Упростить правила налогообложения, применимые к малому и среднему бизнесу, и облегчить бремя выполнения требований существующей нормативно-правовой базы.
- 3.1.1 Сократить число налогов. Представители некоторых стран с переходной экономикой упоминали свыше 30 различных налогов, взимаемых с малых и средних предприятий в их странах - по мнению же участников ФРПП ПЭ, подобных налогов должно быть не более пяти.
- 3.1.2 Отменить мелкие налоги, сумма затрат на сбор которых часто превышает сумму поступлений от подобных налогов.
- 3.1.3 Рассчитать финансовый эквивалент общего налогового бремени, которое ложится на малые и средние предприятия. Если это бремя превышает 50 % от годового чистого дохода среднестатистического малого или среднего предприятия, то тогда необходимо уменьшить ставки налогов и/или отменить определенные категории налогов.
- 3.1.4 Признать, что чрезмерно высокие ставки налогов и усложненные бюрократические процедуры могут вытеснить предприятия в теневую экономику, что идет вразрез с целями налоговых органов, так как это может привести к уменьшению суммарных налоговых поступлений от сектора малого бизнеса.
- 3.1.5 Избегать сложных правил и схем, благоприятствующих отдельным предприятиям, которые могут работать неэффективно и убыточно. Кроме того, подобного рода субсидии могут порождать уменьшение налоговых поступлений и создавать незаслуженные конкурентные преимущества у предприятий-получателей субсидий над другими предприятиями, не пользующимися льготами; из-за подобных льгот, эти предприятия фактически вынуждены платить более высокие налоги.
- 3.1.6 Следует отметить то, что страны, желающие следовать международным налоговым нормам Организации экономического сотрудничества и развития или присоединиться к Европейскому Союзу, должны знать о том, что предоставление налоговых льгот может противоречить рекомендациям ОЭСР в отношении "Вредной налоговой конкуренции" и правилам ЕС, регламентирующим предоставление государственной помощи предприятиям (Договор о создании ЕС, ст. 92-93).
- 3.1.7 Рассчитать, сколько в среднем времени в часах по годам должно тратить малое или среднее предприятие на выполнение своих налоговых обязательств. Если это время слишком велико и увеличивается ежегодно, то тогда необходимо принять меры к уменьшению этого бремени путем упрощения и повышения эффективности процедур сбора налогов.
- 3.2. Обеспечить "прозрачность" и доступность налоговых правил для сектора малых и средних предприятий.
- 3.2.1 Обеспечить публикацию всех законов и сопроводительных комментариев к ним.
- 3.2.2 Обеспечить бесплатное распространение всех бланков налоговых документов, например, бланков регистрации, всех форм налоговых деклараций или форм освобождения от налогов.

- 3.2.3 Разработать и распространить бесплатно пособия, описывающие налоговые обязательства всех вновь открываемых или работающих малых и средних предприятий.
- 3.2.4 Обеспечить постоянное обновление и доступность таких пособий.
- 3.3 Укреплять стабильность налоговой системы, препятствуя постоянным изменениям законодательства.
 - 3.3.1 Признать, что бесконечные изменения налоговой системы - это серьезнейшая причина запутанности и бремени, которые испытывают МСП.
 - 3.3.2 Признать, что малый и средний бизнес, как правило, не имеет финансовых и кадровых ресурсов для овладения новыми налоговыми законами.
 - 3.3.3 Признать, что налоговые органы не имеют времени для ежегодной разработки новых инструкций, форм или учебных пособий для малых и средних предприятий.
 - 3.3.4 Признать, что постоянные изменения налоговой системы приведут к ухудшению "законопослушания".
- 3.4 Сосредоточить усилия на выработке административных правил, направленных на создание простого, открытого и стабильного налогового режима для малых и средних предприятий.
 - 3.4.1 Выработать четкое определение субъектов малого и среднего предприятия для целей налогообложения и иных целей. Наряду с этим, должны быть сформулированы последовательные и обоснованные определения активов, пассивов, показателей реализации товаров и услуг, валового и чистого дохода.
 - 3.4.2 Разработать единую форму регистрации на одной странице, применимой для целей регистрации предприятия, налогообложения и других государственных целей.
 - 3.4.3 Принять менее частые обязательства в отношении отчетности и платежей, например, ввести ежеквартальную, а не месячную отчетность.
 - 3.4.4 Обеспечить реальную и своевременную помощь налогоплательщику. Например, создать телефонную линию экстренной помощи или налоговые офисы, быстро и бесплатно предоставляющие налогоплательщикам консультации по вопросам налогообложения.
 - 3.4.5 Принять соответствующие системы наказания или санкций, которые бы различали случайные ошибки и преднамеренное уклонение от уплаты налогов.
 - 3.4.6 Рассмотреть вопрос о возможности освобождения малых и средних предприятий от уплаты определенных налогов, например, НДС, с сумм, ниже определенного минимального уровня.
 - 3.4.7 Позволить малым и средним предприятиям использовать кассовый метод учета, а не метод начислений.
 - 3.4.8 Позволить малым и средним предприятиям использовать отчеты о прибылях и убытках, а не систему двойной записи.

- 3.5 Поддерживать взаимодействие и связь с сектором малых и средних предприятий при разработке и исполнении налоговых правил.
- 3.5.1 Проводить регулярные консультации с сектором малых и средних предприятий в процессе разработки и пересмотра налоговых законов, влияющих на состояние сектора, обращая особое внимание на "прозрачность" собственно консультативного процесса. В идеале, эти консультации должны также иметь место и после введения в действие налоговых законов.
- 3.5.2. Обеспечить такое положение, когда цели и стратегии реформ будут ясны и понятны малому и среднему бизнесу.
- 3.5.3 Готовить и распространять справочные материалы по всем возможным изменениям налоговых правил.
- 3.5.4 Предоставлять законопроекты малым и средним предприятиям для их замечаний.
- 3.5.5 Рассмотреть вопрос об использовании рабочих групп предпринимателей для обеспечения обратной связи и выработки заключений по законопроектам.
- 3.5.6 Создать официальные механизмы брифинга и проведения консультаций с участием представительных организаций сектора малого и среднего бизнеса с целью постоянного информирования всех заинтересованных сторон об изменениях налогового законодательства и изучения их мнений, которые могут оказаться полезными для последующего исполнения новых законов.
- 3.5.7 Создать Рабочую группу предпринимателей, которая бы вырабатывала заключения и предоставляла рекомендации по налоговому законодательству.
- 3.5.8 Организовать систему регулярного обучения работников налоговых органов по содержательным аспектам налоговой нормативно-правовой базы и налоговым процедурам для того, чтобы оказать содействие малому и среднему бизнесу в выполнении требований существующего законодательства, а также обеспечить единообразную трактовку налоговых правил во всех регионах страны.
- 4. Улучшать выполнение сектором малых и средних предприятий требований налогового законодательства путем поощрения и поддержки такой организации сектора, которая бы позволяла лучше отстаивать его интересы и способствовала регулярному участию сектора в консультативном процессе по налоговому законодательству.**
- 4.1 Поощрять и поддерживать создание такой организации малого и среднего бизнеса на политическом уровне, которая бы позволила этому сектору более эффективно взаимодействовать с правительством по соответствующим политическим направлениям. Благодаря поддержке при создании "органов содействия" малому и среднему бизнесу, можно добиться более глубокого взаимного понимания целей налоговых кодексов и обеспечить соответствующий вклад в разработку таких кодексов.
- 4.2 Обеспечить своевременное выполнение налоговых обязательств как приоритетной задачи для малых и средних предприятий.
- 4.3 Принимать участие в консультативном процессе правительства и сборе данных.

- 4.4 Проводить обучение владельцев малых и средних предприятий по вопросам выполнения налоговых обязательств.
- 4.5 Обеспечить проведение регулярных форумов для владельцев малых и средних предприятий и должностных лиц налоговых органов с целью регулярного обмена мнениями.
- 5. Пересмотреть налоговые льготы и убедиться в том, что каждая из них удовлетворяет критерию “затраты - эффективность”, вводится с определенными целями и соответствует критериям справедливости и адресности.**
- 5.1 Необходимо обратить внимание на то, что опыт применения налоговых льгот в странах-членах ОЭСР и некоторых странах с переходной экономикой свидетельствует о следующем: (i) льготы часто оказываются неэффективными потому, что их предоставляют тем фирмам, которые работали бы эффективно и без субсидий, или потому, что льготы предоставляются не по назначению; (ii) предоставление льгот нарушает принцип справедливости, так как их получателями часто оказываются прибыльно работающие фирмы; это несправедливо по отношению к предприятиям, только начинающим свою деятельность, потому что, как правило, они несут убытки в течение первых лет работы; (iii) льготы и порядок их предоставления слишком сложны и служат питательной почвой для различных злоупотреблений; (iv) льготы искажают реальную ситуацию в том смысле, что они провоцируют требования о все новых стимулах; (v) однажды введенные льготы трудно отменять в дальнейшем; (vi) льготы приводят к потере прогнозируемости налоговых поступлений; (vii) льготы приводят к существенной потере прибыли предприятий, которая превышает сумму новых инвестиций.
- 5.2 Кроме того, необходимо признать, что в своем стремлении привлечь прямые иностранные инвестиции страны с переходной экономикой буквально состязаются в том, кто предложит инвесторам больше льготных условий. Подобного рода вредная налоговая конкуренция среди этих стран размывает национальную базу налогообложения, искажает торговые и инвестиционные отношения в регионе и подрывает объективность и нейтральность налоговой системы.
- 5.3 Повысить эффективность существующих налоговых льгот.
- 5.3.1 Создать механизмы более четкого определения планируемых и реальных получателей льгот. Например, добиться того, чтобы ставки налогов для малых предприятий не распространялись на те крупные компании, которые создают малые предприятия специально для того, чтобы воспользоваться налоговыми льготами.
- 5.3.2 Создать механизмы более четкого определения планируемых и дотируемых видов деятельности. Например, необходимо добиться того, чтобы налоговые скидки производителям сельскохозяйственной продукции не доставались ее переработчикам.
- 5.4 Осуществлять текущий контроль эффективности налоговых льгот путем проведения регулярных обследований и иных исследований влияния льгот, а также сравнения планируемых и реальных затрат на применение льгот.
- 5.5 Добиться того, чтобы политики понимали, что налоговые льготы эквивалентны программам целевого расходования бюджетных средств в том смысле, что и те, и другие приводят к потере бюджетных ресурсов.
- 5.6 Препятствовать введению налоговых льгот, предназначенных исключительно для иностранцев, так как это:

- Создает дополнительные трудности для становления отечественных малых и средних предприятий и обеспечения их конкурентоспособности.
 - Приводит к тому, что некоторые отечественные малые и средние предприятия создают материнские иностранные компании с целью использования подобных льгот.
- 5.7. Рассмотреть вопрос о применении более низких налоговых ставок по сравнению со специальными налоговыми льготами, так как: (i) эти ставки более справедливы и не ставят в более выгодное положение определенные малые и средние предприятия, к которым благосклонно относятся некоторые политики; и (ii) они стимулируют более эффективную работу и инвестиции сектора малых и средних предприятий в целом, потому что этому сектору достается большая часть того, что он зарабатывает.
- 6. Рассмотреть вопрос о "презумптивном" (расчетном) налогообложении сверхмалых предприятий (при котором налоговая база выводится из простых показателей).**
- 6.1 Рассмотреть вопрос использования "презумптивного" налогообложения, в соответствии с которым необходимая база налогообложения не подвергается измерению, а выводится из некоторых простых показателей, определение которых не представляет большой сложности.
- 6.2 Проанализировать преимущества презумптивного метода, включая: (i) простоту и меньшие затраты на выполнение требований налогового законодательства для малых и средних предприятий и налоговых органов; (ii) возможность борьбы с уклонением от уплаты налогов в том случае, если показатели "презумптивного" налогообложения будут скрыть труднее, чем истинную налоговую базу; (iii) потенциально более справедливую систему, если она будет выполнимой и будет препятствовать коррупции; (iv) опровержимость "презумптивной" системы налогообложения, которая может способствовать тому, что малые и средние предприятия будут вести достоверный учет и платить меньше налогов; (v) увеличение налоговых поступлений от каждого налогоплательщика при условии адекватного исполнения данной системы.
- 7. Осуществлять координацию налоговой политики по отношению к малому и среднему бизнесу с другими направлениями государственной политики в этой сфере для обеспечения внутренней непротиворечивости и уменьшения налогового бремени на такие предприятия.**
- 7.1 Проанализировать другие направления государственной политики, влияющие на малые и средние предприятия, в интересах выработки и проведения общей государственной политики содействия развитию малого и среднего бизнеса.
- 7.2 Определить неналоговые механизмы содействия малому и среднему бизнесу, включая обучение, информационное обеспечение, гарантированные кредиты или безвозвратные ссуды (см. другие Политические принципы и рекомендации).
- 8. Создать систему текущего контроля выполнения рекомендаций.**
- 8.1 Признать, что ценность этих принципов и рекомендаций в значительной степени зависит от их практической реализации
- 8.2 Реализовать процесс обсуждения рекомендаций, разработать мероприятия в целях их практического осуществления и вести непрерывный контроль их исполнения.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1. Обзор

В начале обсуждения этой темы участники мартовской 1998 года встречи Рабочей группы I, а также Ежегодной встречи ФРПП ПЭ, состоявшейся в Стамбуле в декабре этого же года отметили, что в странах переходного периода растет понимание важности той роли, которую могут сыграть малые и средние предприятия (МСП) в:

- создании новых рабочих мест,
- ускорении регионального и местного экономического развития,
- решении различных социальных вопросов и, в частности, подготовке новых руководителей промышленности,
- формировании новой деловой культуры и утверждении духа предпринимательства,
- обеспечении доступа к новым рынкам.

В этом контексте, участники ФРПП ПЭ пришли к выводу о том, что тема институционализации политики поддержки малого и среднего бизнеса в рамках общенациональной политики социально-экономического развития, а также решение проблемы представительства сектора малого и среднего бизнеса в этом процессе, имеют чрезвычайно важное значение для обеспечения роста этого сектора. Перед всеми странами переходного периода стоит задача создания эффективных институциональных механизмов поддержки МСП и управления ими. Что же мы подразумеваем под институционализацией политики развития сектора малых и средних предприятий?

В общих чертах, ключевыми элементами этого процесса, по мнению участников, являются следующие:

- 1.1 Выработка правительствами последовательной и конкретной политики поддержки развития малого и среднего бизнеса, которая, была бы, как правило, частью общенациональной политики развития предпринимательства;
- 1.2 Наличие конкретных направлений политики и планов определения и устранения препятствий для предпринимательства и улучшение общей среды, благоприятствующей появлению новых частных предприятий;
- 1.3 Четкое распределение ответственности и функций между органами правительства и региональными структурами по выработке политики в отношении малого и среднего бизнеса, обеспечение общего согласия и понимания этих функций в реализации политики;
- 1.4 Обеспечение эффективного участия представителей сектора малого и среднего бизнеса в диалоге по выработке политики, реализации политики и оценке ее результативности;
- 1.5 Создание механизмов оценки условий предпринимательства и осуществление текущего контроля различных инструментов политики и оценки их эффективности;
- 1.6 Обеспечение надлежащего внимания к формализации процессов, структур и целей, а также к управлению их реализацией.

2. Важность сектора и институционализация системы принципов

Во многих странах с переходной экономикой существуют высокие ожидания в отношении перспектив развития малого и среднего бизнеса. В этой связи возрастает необходимость обеспечения

такого положения, когда политика в отношении малого и среднего бизнеса будет рассматриваться в качестве центральной составляющей общенациональных стратегий развития и поддержки предпринимательства. Сообщалось, например, что в Казахстане 52 200 малых и средних предприятий создали 900.000 новых рабочих мест. В соответствии со Стратегией развития страны “Казахстан 2030” предусматривается, что вклад малых и средних предприятий в ВВП возрастет от 7,7 % в 1998 до 50,0 % за плановый период. Постановка этих смелых задач является отражением потребности в эффективной институционализации политики поощрения развития малого и среднего бизнеса и адекватном представительстве частного сектора в политическом диалоге. Отмечалось, что и в Румынии развитие малых и средних предприятий является одним из главных приоритетов правительства страны. Другие члены Рабочей группы также подтвердили эту тенденцию углубления понимания правительством важности и потенциальных возможностей сектора, что служит еще одним подтверждением желательности институционализации политики поддержки малого и среднего бизнеса. На основе всех обсуждений, имевших место во время заседаний Рабочей группы, можно сделать однозначный вывод о том, что для обеспечения оптимального социального и экономического вклада сектора МСП в национальное и региональное развитие различных стран с переходной экономикой необходимо, чтобы каждая страна:

- Разработала и обнародовала политическую базу развития и поддержки малого и среднего бизнеса;
- Создала четкую институциональную базу для реализации данной политики, с четким распределением обязанностей и функций всех исполнителей;
- Приняла все безотлагательные меры с целью устранения всех барьеров для развития предприятий и предпринимательства;
- Обеспечила реальное участие и представительство частного сектора в диалоге по выработке политики, касающейся малого и среднего бизнеса, а также программ его поддержки.

3. Определение ограничений для развития сектора МСП

Политическая система развития малого и среднего бизнеса должна, помимо всего прочего, снимать все ограничения на деятельность предпринимателей и развитие предпринимательства. Например, обследование, предпринятое в Армении, выявило следующие ограничения, сковывающие деятельность МСП:

- несовершенство нормативно-правовой базы;
- отсутствие инфраструктуры для поддержки МСП и обеспечения их выживания в условиях рыночной экономики;
- дефицит финансовых ресурсов и сложность получения кредитов;
- наличие искусственных барьеров для начинающих предпринимателей, создаваемых неформальными группами;
- отсутствие социальной защиты и безопасности предпринимателей.

Аналогичным же образом, представитель Болгарии отметил, что малые и средние предприятия больше всего страдают от медлительных бюрократических процедур и коррупции, а также дефицита точной и своевременной информации. По некоторым оценкам, затраты предпринимателей на выполнение требований существующей нормативно-правовой базы в Украине составили 2,9 % ВВП в 1997 году. Другие делегаты говорили о некоторых прогрессивных инициативах по институционализации политики в отношении малого и среднего бизнеса, предпринимаемых отдельными странами. В целом же, состояние предпринимательства, картина которого была представлена на рабочих заседаниях в рамках ФРПП ПЭ, свидетельствует о серьезных недостатках институциональной базы политики в отношении малого и среднего бизнеса и о

неудовлетворительном участии МСП в выработке политики и программ в странах с переходной экономикой.

4. Необходимость практических действий

Предлагаемые принципы и рекомендации являются отражением коллективных взглядов участников ФРПП ПЭ, экспертов ОЭСР и представителей стран переходного периода, накопивших значительный опыт в этой сфере. Для решения смелых задач развития сектора МСП в странах с переходной экономикой крайне важно принять безотлагательные меры по реализации этих принципов.

- 1. Признать необходимым создание более широкой политической среды для содействия предпринимательской деятельности и проведения конкретной политики развития и поддержки сектора малых и средних предприятий.**
- 1.1 Подготовить объективные условия для развития малых и средних предприятий, прежде всего, посредством проведения макроэкономической политики и реформы регулирования их деятельности. Подходы к проведению макроэкономической и регулятивной реформ, затрагивающих весь спектр социально-экономических явлений в стране, должны учитывать конкретные потребности и утверждать важнейшую роль сектора малых и средних предприятий.
- 1.2 Устранение препятствий на пути развития малых и средних предприятий часто является наиболее экономически целесообразной мерой правительственной поддержки таких предприятий.
- 1.3 Выявление и устранение каких бы то ни было препятствий должны служить основой разработки политики поддержки сектора малых и средних предприятий, а также стать приоритетной задачей деятельности правительств в данной сфере.
- 1.4 Необходимо следовать общему принципу обеспечения стабильности законов и правил, регламентирующих деятельность сектора малых и средних предприятий, а также добиваться преемственности и непротиворечивости в деятельности учреждений, ответственных за развитие сектора.
- 1.5 Осуществление практической стратегии поддержки малых и средних предприятий в качестве дополнения к макроэкономической политике. Ниже приводятся основные компоненты такой стратегии:
 - 1.5.1 Политика в отношении сектора малых и средних предприятий должна быть разработана, обнародована и осуществлена.
 - 1.5.2 Необходимость создания единой организационной структуры для стимулирования усилий по поддержке развития малых и средних предприятий, а также для координации делегирования полномочий государственным органам и другим ведомствам.
 - 1.5.3 Необходимо обеспечить четкость применения регулирования, определить те ситуации, когда рынок может быть предоставлен самому себе. Участники ФРПП ПЭ заявляли о наличии серьезных ограничений во многих странах переходного периода, порождаемых зарегулированностью деятельности предпринимателей.
 - 1.5.4 Гарантировать, что политика в отношении малого бизнеса будет предусматривать развитие сектора малых и средних предприятий на местном и региональном уровне.
 - 1.5.5 Поддерживать взаимодействие и консультации между министерствами и ведомствами, для того, чтобы исключить такое положение, когда каждое министерство или ведомство реализует свой собственный план поддержки малого и среднего бизнеса.
 - 1.5.6 Создание механизмов учета мнения представителей малых и средних предприятий при разработке планов и политики поддержки данного сектора.

- 1.5.7 Ведение достоверной статистики о деятельности малых и средних предприятий, проведение исследований по разработке и совершенствованию соответствующей политики.
- 2. Обеспечение условий прозрачности и последовательности в институциональной сфере с четким разграничением функций между исполнительной, законодательной и судебной властью, а также между соответствующими правительственными органами и органами власти на национальном, региональном и местном уровнях.**
- 2.1 Предприниматели часто подчеркивают тот факт, что гласность и последовательность действий правительства играют решающую роль для развития сектора малых и средних предприятий.
- Как правило, эффективность политики поддержки малых и средних предприятий и их деятельности в значительной степени зависит от степени предсказуемости деятельности государства.
 - Эффективная институциональная деятельность зависит от учета всех аспектов институциональной структуры, включая деятельность политиков, чиновников, судей и посредников, от оценки их взаимодействия, а также от степени четкости толкования и последовательного исполнения законов и инструкций.
- 3. Четкое определение целей для сектора малых и средних предприятий в планах национального развития.**
- 3.1 Необходимо четко определить цели для сектора малых и средних предприятий в планах национального развития, обеспечить, чтобы политика в отношении данного сектора являлась одним из ключевых компонентов общенациональной политики.
- 3.1.1 Следует установить количественно и качественно обоснованные цели для сектора малых и средних предприятий, которые бы органично вписывались в более широкие задачи экономического, социального и регионального развития.
- 3.1.2 Необходимо признать, что эффективность конкретных планов поддержки предпринимательства, малых и средних предприятий в значительной степени зависит от четкости постановки задач национального, регионального и отраслевого развития, от определения задач и обязанностей учреждений, ведомств и их взаимодействия.
- 4. Четкое определение функций защиты интересов малого и среднего бизнеса, а также институциональных обязанностей на правительственном, региональном и местном уровнях в сфере разработки политики и содействия развитию сектора малых и средних предприятий.**
- 4.1. Следует четко определить обязанности различных учреждений и органов в сфере разработки политики в отношении сектора малых и средних предприятий. Это весьма важно для стран с переходной экономикой. Различные страны использовали свои модели и подходы в данной сфере и ссылка на эти модели содержится ниже.
- 4.1.1 Делегаты ФРПП ПЭ пришли к заключению об отсутствии универсальной модели для всех стран, и главный принцип, который был единодушно рекомендован участниками, состоит в: (i) определении четкой роли и сферы ответственности для институциональных структур и (ii) предоставлении соответствующим органам и

учреждениям необходимых полномочий и ресурсов для выполнения поставленных задач.

4.1.2 Необходимо определить, на какой орган возлагаются основные обязанности по выработке политики в сфере поддержки данного сектора.

4.1.3 Следует назначить министерство или правительственное ведомство достаточно высокого уровня для защиты интересов малого и среднего бизнеса, а также для обеспечения синергизма в деятельности различных министерств (ведомств). Бывают случаи, когда государственные средства расходуются неэффективно на проведение разрозненных и плохо согласованных мероприятий.

4.1.4 Рекомендуется создание единого независимого правительственного агентства, которое было бы центром защиты интересов малого и среднего бизнеса, вырабатывало политические и стратегические рекомендации, развивало идеи и концепции других государственных органов в этой сфере и реализовывало ключевые программы поддержки МСП. Это Агентство может:

- анализировать и формулировать соответствующую политику для утверждения, координировать действия и основные усилия.
- ускорять процесс обмена опытом и взаимодействие между правительством и частным сектором.

4.1.5 Следует отметить, что объем государственной финансовой поддержки должен соответствовать полномочиям агентства для достижения желаемых результатов его деятельности.

4.1.6 Предлагается рассмотреть возможность использования межведомственной группы (включающей представителей Агентства) для пересмотра, координации и гармонизации политики в сфере поддержки малого и среднего бизнеса, а также для обмена мнениями относительно политики, влияющей на деятельность этого сектора. Такая группа станет своего рода форумом, дополняющим вышеуказанную структуру.

5. Уточнение принципов вмешательства правительственных учреждений и органов, определение основных направлений содействия деятельности малых и средних предприятий

5.1 Разработка критериев правительственного вмешательства и непрерывности поддержки при выдвижении политических инициатив является одним из основных вопросов. Существует настоятельная необходимость в том, чтобы политика в данной области была четко обозначена и проводилась в течение длительного времени.

5.1.1 Общий принцип заключается в том, чтобы политика правительственного вмешательства была направлена на устранение недостатков в рыночной деятельности и основывалась на четко обозначенной необходимости действий со стороны государственного сектора.

5.1.2 Такая политика должна определять цели и критерии вмешательства. Например, время и методы вмешательства, предоставление государственных или иных субсидий на временной или постоянной основе, ожидаемые результаты данной политики, отслеживание и определение эффективности политики.

- 5.1.3 Для достижения целей политики вмешательства следует четко понимать сущность понятия малых и средних предприятий, т.е. групп предприятий, являющихся основной целью данной политики.
- 5.2 Согласование директив такой политики с правительственными ведомствами и агентствами по времени, методам и степени вмешательства.
- 5.2.1 Использование согласованных директив и политики для координации и целенаправленного использования внешних двухсторонних и многосторонних предложений помощи развитию малых и средних предприятий. Делегаты ФРПП ПЭ отмечали, что подобные предложения порой заставляли министерства выдвигать целый ряд инициатив, которые не всегда были скоординированы или дополняли друг друга (например, создаются центры малого бизнеса, финансируемые двухсторонними и многосторонними агентствами, которые дублируют друг друга и конкурируют между собой).
- 5.2.2 В странах с переходной экономикой институционализация политики и структура агентств поддержки малого и среднего бизнеса поможет осуществить более эффективную координацию и целенаправленное использование таких инициатив, а также обеспечить достижение требуемых результатов.
- 6. Наделение местных и региональных властей полномочиями оказывать помощь малым и средним предприятиям в соответствии с различными региональными и местными потребностями.**
- 6.1 Необходимо наделить местные и региональные органы самоуправления полномочиями и ресурсами для разработки различных стратегий и программ, предназначенных для удовлетворения местных потребностей.
- 6.1.1 Если региональные и местные органы самоуправления наделены законодательными и финансовыми полномочиями, то они могут внести реальный вклад в создание институциональной структуры политики в сфере малого бизнеса
- 6.1.2 Внедрение прогрессивных решений с целью эффективного использования государственных средств и мобилизации дополнительных ресурсов для развития малых и средних предприятий посредством содействия деятельности партнерских структур на местном уровне. Данная проблема тесно связана с развитием региональной и местной сети поддержки малых и средних предприятий.
- 6.1.3 Принятие мер по повышению способности местных и региональных властей в сфере формирования соответствующей политики. Местная и региональная (вертикальная) оценка потребностей, а также разработка необходимых программ требуют определенной компетенции властей в сфере разработки отраслевых или местных стратегий.
- 7. Обеспечение тесных и регулярных контактов с малыми и средними предприятиями с целью изучения их мнений и рекомендаций по соответствующим программам и политике, а также оказание помощи учреждениям частного сектора в сфере самоорганизации и представления своих мнений и интересов.**
- 7.1 Следует обеспечить более глубокое понимание правительством проблем МСП.
- 7.2 Необходим тесный контакт и диалог между организациями частного сектора и государственными органами по вопросам политики развития малых и средних предприятий в

- интересах более глубокого понимания целей, стоящих перед данным сектором. Эта проблема является одной из ключевых для учреждений, ответственных за разработку соответствующей политики.
- 7.3. Создать механизм для опережающего и раннего участия организаций, представляющих интересы малых и средних предприятий, в формировании политики.
- 7.3.1 Консультативные процедуры и связь между правительственными органами и соответствующими группами представителей частного сектора должны стать частью согласованной и регулярно функционирующей системы диалога по вопросам разработки политики и программ развития малых и средних предприятий.
- 7.3.2 Рекомендуется проводить консультации на ранних этапах разработки законодательных актов, относящихся к данному сектору. Во многих случаях подобные консультации вовсе не проводятся или позволяют комментировать политику в данной сфере только после ее утверждения. Следует облегчить усилия представителей малого бизнеса по лоббированию своих взглядов. Такой подход повысит эффективность и выполнение политики в долгосрочной перспективе.
- 7.3.3 Такие консультации смогут помочь появлению важнейших законодательных инициатив и они будут препятствовать слишком частым изменениям в политике и институциональных структурах.
- 7.4 Сосредоточить усилия на реализации практических шагов, направленных на укрепление организаций, представляющих интересы частного сектора, и активизацию их участия в процессе выработки политики. Эти организации должны иметь соответствующую компетенцию (включая местный уровень) для внесения необходимого вклада в разработку стратегий на отраслевом и местном уровнях.
- 7.5 Следует выработать критерии прозрачности при отборе торговых ассоциаций и объединений предпринимателей для участия в разработке политики развития малых и средних предприятий, а также для представления рекомендаций относительно методов разработки новых инициатив и политики. Такие критерии могли бы включать уже имеющийся вклад таких ассоциаций в данной сфере, уровень представительства их членов, автономность их структуры. Также желательно обеспечить ротацию участия указанных ассоциаций в консультативных группах по разработке политики.
- 7.6 Создание системы государственного и частного партнерства между ассоциациями предпринимателей, торговыми палатами, промышленными и торговыми ассоциациями, местными властями, учебными заведениями, консультативными группами и т.д. Очень важно обеспечить вертикальное (снизу-вверх) решение стоящих проблем.
- 7.7 Предоставление информации малым предприятиям по основным вопросам конкурентоспособности. В частности, такая деятельность может стать одной из функций агентства, представляющего интересы малых и средних предприятий. Подобный целостный подход может включать предоставление данных об информационных технологиях, возможностях и трудностях, связанных с новыми разработками в данной сфере.
- 8. Отслеживание структуры, деятельности и потребностей малых и средних предприятий посредством (i) сбора подробных статистических данных и (ii) проведения исследований по основным проблемам данного сектора, а также использования этих данных для корректировки соответствующей политики и программ.**
- 8.1 Создание подробной статистической базы данных по малым и средним предприятиям.

- 8.1.1 Отслеживание целенаправленности и эффективности политики: для разработки политики необходимы сбор и анализ данных о деятельности предприятий. При отсутствии таких достоверных данных правительства могут рассчитывать только на мнения и взгляды отдельных лиц и групп, защищающих определенные интересы.
- 8.1.2 Необходимо проводить предметные исследования состояния сектора малых и средних предприятий и распространять информацию о его деятельности.
- 8.2 Текущий контроль “здоровья” малых и средних предприятий различного профиля и состояния этого сектора в целом.
- 8.2.1 Использование результатов исследований государственных и частных исследовательских институтов, регулярных обзоров, оценок потребностей, проверок эффективности отдельных инициатив и влияния компонентов политики на деятельность малых и средних предприятий, и т.д.
- 8.2.2 Все это тесно связано с необходимостью более интенсивной поддержки таких предприятий со стороны министерства или ведомства, основной задачей которого является обеспечение развития сектора малых и средних предприятий.
- 8.3 Создание механизмов и структур с задачей адаптации политики или программ к постоянно изменяющимся условиям и потребностям динамичного сектора малых и средних предприятий.
- 9. Принять необходимые меры для обеспечения надлежащего и регулярного анализа состояния сектора малого бизнеса, выполнения программ развития предпринимательства, проведения текущего контроля деятельности сектора МСП и определения соответствия конечных результатов реализации политики намеченным целям.**
- 9.1 Разработка механизма постоянного анализа прогресса, отслеживания и определения соответствия выполнения политики намеченным целям.
- 9.2 Анализ потребности в подготовке государственных служащих по вопросам работы с предпринимателями и реализации политики поддержки предпринимательства.
- 9.2.1 Обучение государственных служащих с целью более глубокого понимания ими политики развития малых и средних предприятий, своих роли и потенциального вклада в проведение данной политики.
- 9.2.2 Рассмотреть возможность использования, например, ролевых моделей работы с предпринимателями. В некоторых странах эти программы и методы обучения оказались весьма эффективными.

ВЕРХОВЕНСТВО ЗАКОНА И РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Обзор

Тема “Верховенство закона и регулирование предпринимательства” была рассмотрена на мартовской 1998 года встрече Рабочей группы и декабрьской этого же года Ежегодной встрече в Стамбуле. Участники этих мероприятий пришли к единодушному выводу о чрезвычайной важности устранения ограничений и барьеров, препятствующих формированию частных предприятий и развитию предпринимательства. В долгосрочной перспективе решение этой задачи может оказать более важное влияние на состояние сектора малых и средних предприятий, чем оказание специализированных вспомогательных услуг предпринимателям, по крайней мере, в тех странах, где принцип верховенства закона еще не реализован в полной мере. Речь идет также о более эффективной стратегии деятельности правительств, имеющих в своем распоряжении довольно ограниченные ресурсы.

Участники Форума по развитию предприятий и предпринимательства отмечали значительный прогресс в создании законодательной и институциональной базы предпринимательства, направленной на уменьшение бюрократических препятствий для МСП, но вместе с тем все выступавшие говорили о необходимости большой работы, которую предстоит сделать правительствам стран с переходной экономикой в этой области в будущем. По определению, рыночная экономика предполагает лишь необходимый минимум государственного регулирования. Проведенные обследования показывают, что отмена ненужных законов и правил, административных препятствий и других ограничений - это то, что в первую очередь нужно предпринимателям. Подобные действия могли бы оказать мощное влияние на поощрение и поддержку предпринимательства.

2. Действия, предпринимаемые странами с переходной экономикой для упрощения законов и правил

Хотя одни государственные органы реализуют дотируемые программы поддержки новых и малых частных предприятий, в тоже время правила и законы принимаемые другими госорганами могут противоречить данным программам. Например, была описана сложная и дорогостоящая процедура регистрации предприятий в Румынии, отнимавшая много времени у заявителей и предполагавшая такие действия с их стороны, которые не оправдывались никакой необходимостью. Сейчас она отменена. Был описан пример проведения исследования процесса регистрации компаний и реализации коренных изменений в этой сфере в Румынии. Новая технология, выработанная на основе рекомендаций и выводов из данного исследования, позволила создать единую систему регистрации в стране и устранить некоторые требования, предъявляемые к предпринимателям. Представитель Румынии заявил, что в настоящее время система функционирует достаточно эффективно. Кроме этого, были утверждены новые законодательные акты, в соответствии с которыми были закреплены все изменения, включая гармонизацию права, регулирующего деятельность коммерческих компаний, с директивами ЕС.

Упомянутые действия правительства - это хороший пример того, как одна страна с переходной экономикой решает проблемы регистрации компаний и устраняет барьеры, препятствующие развитию сектора малых и средних предприятий. В Украине центры предпринимательства (при поддержке Агентства международного развития правительства США - USAID) играют полезную роль в сфере в содействии регистрации компаний. Делегат от Армении описал ситуацию, в которой законодательство достаточно прозрачно, а главная трудность при получении разрешений и лицензий состоит в том, чтобы найти нужные

государственные органы и должностных лиц, которые эти лицензии предоставляют; иногда возникают конфликты интересов между министерствами по поводу того, кто реально контролирует процесс лицензирования. Участники ФРПП ПЭ приводили и другие примеры административных проблем.

Регистрация компаний, защита потребителей, регулирование трудовых отношений, охрана окружающей среды и т.п. - это важнейшие правовые и регулятивные аспекты любой рыночной экономики, но нередко с ними связаны ненужные барьеры и необоснованные бюрократические процедуры. В большинстве случаев малые и средние предприятия не имеют возможности довести информацию о своих проблемах до сведения правительства или лоббировать свои интересы столь эффективно, как это делают крупные предприятия. Практически никто не спрашивает мнения малых и средних предпринимателей на этапе формирования новой политики или планирования реформ.

3. Неформальная экономика

Предприятия, работающие в неформальной или теневой экономике, лишают государство столь необходимых ему налоговых поступлений и возлагают дополнительное финансовое бремя на юридически зарегистрированные предприятия. Обременительные законы и процедуры фактически поощряют развитие теневой экономики, принуждая некоторых предпринимателей избегать надлежащих юридических процедур, а затем использовать подкуп чиновников или уплату штрафов для устранения возникающих в результате этого последствий. В долгосрочной перспективе это совершенно неприемлемо для правительств и предпринимателей. Сейчас правительства рассматривают развитие сектора малых и средних предприятий как ключевое условие экономического роста и обеспечения занятости. Вместе с тем они сохраняют ряд вполне очевидных барьеров.

В своих выступлениях участники Форума приводили многочисленные примеры своеволия бюрократического аппарата и создаваемых препятствий для развития предпринимательства. Например, данные обследования, проведенного в России, показывают, что предприниматели вынуждены платить должностным лицам местных органов власти за:

- выдачу лицензий и разрешений,
- предоставление помещений,
- обеспечение доступа к кредитам,
- обеспечение безопасности предпринимательской деятельности.

По некоторым оценкам, масштабы неформальной экономики эквивалентны 20-30 % ВВП России. Представитель Грузии отметил, что объем производства товаров и услуг в теневой экономике превосходит аналогичный показатель для экономики открытой.

Следовательно, с точки зрения как правительства, так и сектора МСП, чрезвычайно важно устранить препятствия для юридического оформления малых и средних предприятий, их регулирования, а также ведения бизнеса в открытой экономике в целом.

4. Меры борьбы с коррупцией

На всех заседаниях ФРПП ПЭ проводилась всесторонняя дискуссия по этому вопросу. Участники пришли к общему выводу, что проведение совместных и параллельных мероприятий по ряду направлений - это главное условие успешной реализации политики поддержки малого и среднего бизнеса. Имеется ряд исследований многих аспектов коррупции и мер борьбы с ней. Участники ФРПП говорили о настоятельной необходимости реализации мер борьбы с коррупцией, проведения регулярного анализа этой борьбы, а также осуществления системной и непрерывной программы в этой сфере.

Было достигнуто согласие о необходимости сегментирования неформальной экономики при выполнении правовых актов. Участники упомянули три категории предпринимательства в рамках неформальной экономики (см. Параграф 5 данных рекомендаций). Лица, ответственные за принятие политических решений, должны по возможности проводить различие между данными категориями, но в то же время участники признали трудность дать четкое определение каждой категории. Основной рекомендацией является необходимость дифференциации подходов к предпринимателям находящимся в теневой экономике, лица, ответственные за принятие политических решений, должна признать это положение и учитывать его при разработке политики и регулировании предпринимательской деятельности.

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ В СФЕРЕ ВЕРХОВЕНСТВА ЗАКОНА И РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. **Гармонизация законов, нормативно-правовых актов и институциональных структур с целью стимулирования предпринимательства и деятельности предприятий, упрощения бюрократических процедур, снижения количества государственных органов, участвующих в данном процессе, а также отмены законов и правил, предоставляющих излишние полномочия усмотрения государственным чиновникам, отвечающих за исполнение соответствующего законодательства.**
 - 1.1 Необходимость упрощения бюрократических процедур, повышения степени прозрачности и предоставления информации о деятельности правительства в данной сфере. Подобные меры позволят содействовать деятельности малых и средних предприятий в большей степени, чем многие программы поддержки.
 - 1.2 Следует предоставить общественности надлежащий доступ к информации относительно предлагаемых законодательных актов в сфере деятельности малых и средних предприятий.
 - 1.3 Большое количество налоговых и лицензионных органов также приводит к путанице; исходя из этого, рекомендуется снизить число таких органов и установить более справедливый механизм налогообложения.
 - 1.4 Следует отменить законы и регулирующие правила, которые предоставляют излишние полномочия усмотрения и истолкования государственным чиновникам, отвечающим за исполнение соответствующего законодательства. Без такой отмены степень бюрократизма и коррупции возрастает.
 - 1.5 Все министерства и государственные органы, занимающиеся развитием малого бизнеса, должны обратить особое внимание на вопросы регулирования и, в идеальном случае, - иметь план снижения количества регулирующих процедур или дерегулирования.
 - 1.6 Принятие мер по эффективному исполнению антимонопольного законодательства.
 - 1.7 Совершенствование административных процедур, особенно вспомогательных (подзаконных) регулирующих правил/ указов / постановлений.
 - 1.8 Постоянное отслеживание и принятие мер против новых препятствий и барьеров, возникающих в процессе введения и исполнения законов и регулирующих правил.
 - Административный процесс должен совершенствоваться на постоянной основе, поскольку одной реформы недостаточно для достижения этой цели.
 - Проблемы возникают не только с принятием новых законов и правил, которые следует подвергать текущему контролю. Законодательство может быть вполне разумным и адекватным, но проблемы появляются при исполнении законов.
 - 1.9 Эффективное исполнение законов и правил должно подкрепляться юридическим и коммерческим опытом и наличием адекватных санкций за невыполнение требований законов.
2. **Принятие мер по совершенствованию регистрационных, лицензионных и административных процедур, относящихся к малым предприятиям, если установлено, что такие процедуры характеризуются высокой степенью бюрократизма и препятствуют предпринимательской деятельности.**

- 2.1 Необходимость проведения систематических и профессиональных исследований с целью определения и ослабления влияния ограничений в области регистрации (или лицензирования) новых предприятий. Такие исследования могут послужить основой совершенствования соответствующих систем.
- 2.2 Следует снизить количество излишне усложненных и длительных регистрационных, лицензионных и административных процедур, используемых для регистрации вновь создаваемых предприятий.
- 2.2.1 В настоящее время такая деятельность проводится некоторыми едиными агентствами по развитию предпринимательства. Единое агентство служит хорошим примером помощи предпринимателям посредством снижения количества учреждений, ответственных за регистрацию и сопутствующие ей процедуры.
- 2.2.2 Процедура регистрации предприятия должна быть упрощена и, по возможности, сводиться к регистрации минимального количества данных о предприятиях, вносимых в единый реестр юридических лиц. Это процедура должна иметь характер уведомления (заявления).
- 2.2.3 Рассмотрите нижеприведенный пример этапов процедуры регистрации (вы можете упростить данную процедуру по своему усмотрению), принятой в одной из стран:
- Создание специального отдела при торговой палате (или иной организации с широким географическим присутствием) для выполнения регистрационных формальностей (единый регистрационный отдел);
 - Завершение всех регистрационных процедур в течение десяти рабочих дней;
 - Избежание путаницы в толковании понятий "регистрация" и "функционирование" (регистрация означает превращение предприятия в юридическое лицо; функционирование означает обеспечение развития деятельности компании, непосредственно связанной с регистрацией);
 - Совершенствование законодательства с целью устранения необходимости в консультативном утверждении со стороны других органов;
 - Снижение срока вступления в силу судебного решения с 15 до 5 дней;
 - Обеспечение принятия и исполнения закона о деятельности государственных нотариусов в данной сфере.
- 2.2.4 Подобным же образом рассмотрите возможность снижения количества лицензий для малых и средних предприятий и сокращения периода времени для их предоставления.
- 2.3 Если это необходимо, предложите новые процедуры и стандарты, а также минимальный перечень видов деятельности, подлежащих регулированию.
- 2.3.1 По мнению президента Российской Ассоциации малого бизнеса, отсутствие четких лицензионных процедур и стандартов привело к хаотичному и неконтролируемому повышению требований к лицензированию на федеральном и местном уровнях.
- 2.3.2 В некоторых случаях процедура лицензирования заменялась местными пошлинами за выдачу патента на торговлю. Подобные методы должны уступить место новым процедурам и стандартам.
- 2.4 Необходимо рассмотреть не только правила регулирования, но и расходы по их соблюдению, которые часто более обременительны для мелких предприятий.

- 3. Потребность в изменении отношения бюрократического аппарата к малым и средним предприятиям посредством демонстрации надлежащих стандартов на правительственном уровне и обучения правительственных чиновников.**
- 3.1 Следует изменить отношение государственных служащих к малому бизнесу с помощью примеров деятельности на высшем правительственном уровне. Признать, что одним из основных элементов такого изменения является прямое участие и руководство со стороны высших политических кругов.
- 3.2 Обеспечение более интенсивной подготовки государственных служащих, работающих с мелкими и средними предприятиями.
- 3.2.1 Совершенствование правовой базы и административных процедур представляет собой проблему, которую должны решать государственные служащие. Делегаты ФРПП ПЭ рекомендовали увеличить объем подготовки государственных служащих с целью более глубокого понимания ими роли предпринимателей.
- 3.2.2 Программы подготовки и меры по изменению отношения государственных служащих к малому и среднему бизнесу должны внедряться и поддерживаться всеми эшелонами государственного управления.
- 4. Вовлечение сектора малых и средних предприятий в разработку законов и правил регулирования с целью получения рекомендаций относительно потребностей данного сектора и поощрения надлежащего соблюдения законодательства.**
- 4.1 Правительство и разработчики политики должны рассматривать мелкие и средние предприятия, а также организации, их представляющие, в качестве равноправных партнеров при разработке политики и обеспечении исполнения соответствующего законодательства. В идеальном случае разработка эффективных законов и правил регулирования требует активного участия представителей малого и среднего бизнеса.
- 4.1.1 Следует привлекать данный сектор к разработке новых законов и правил, имеющих отношение к деятельности малых и средних предприятий. Делегаты отмечали отсутствие такого участия на стадии разработки законов и постановлений, что приводило к принятию неадекватных законов и процедур.
- 4.1.2 Представители малых и средних предприятий должны иметь максимально широкий доступ к разработке новых законов и правил регулирования, а не просто комментировать уже принятые законы и правила. Их участие в этом процессе должно носить открытый характер и не ограничиваться специально отобранными группами.
- 4.1.3 Разработка механизма налаживания контактов с представителями малого и среднего бизнеса с целью анализа их мнений относительно влияния законов и правил регулирования на деятельность их предприятий, а также определения приоритетов деятельности.
- 4.2 Следует проводить ежегодные обследования (обзоры) факторов, препятствующих развитию малых и средних предприятий, а также периодические обследования конкретных проблем в данной области.
- 4.2.1 Данные таких обследований могут оказаться весьма ценными для разработчиков политики и ассоциаций малого и среднего бизнеса для проведения совместного диалога и разработки планов действий.

- 4.2.2 Статистическую информацию можно получать из данных регистрации предприятий, в то время как обследования содержат качественную информацию о мнениях, проблемах и т.д.
- 4.2.3 Необходимо должным образом учитывать мнение исследовательских организаций и групп, представляющих интересы малых и средних предприятий, а также поощрять их высказывать свое мнение. Это поможет уяснить вопросы, которые не совсем четко обозначены в обследованиях общего характера.
- 4.3 Следует усилить роль агентств по развитию малых и средних предприятий, чтобы они могли вносить должный вклад в определение потребностей данного сектора и совершенствование соответствующей законодательной и регулирующей базы. Такие агентства часто ощущают нехватку финансовых средств, полномочий и не могут инициировать межведомственные мероприятия для решения комплексных проблем.
- 4.4 Частные ассоциации предпринимателей, работодателей, торговые палаты и иные организации играют важную роль в процессе информирования о трудностях и препятствиях, возникающих в результате принятия законов, правил регулирования или действий бюрократов. Правительству следует разработать механизмы по изучению мнений указанных организаций на стадии разработки правил регулирования.
- 5. Необходимо сегментировать теневую экономику (на предприятия, совершающие мелкие правонарушения, и предприятия, замешанные в крупных уголовных преступлениях) при разработке политики и программ развития МСП, также необходимо применять индивидуальные подходы к каждому сегменту теневой экономики при разработке законов и правил регулирования.**
- 5.1 Разработчики политики должны принимать во внимание этот факт, что теневая экономика состоит из различных сегментов. Ниже приведены три сегмента теневой экономики. Их определение носит сравнительно общий характер, но все же они являются хорошим примером полезной классификации для определения подходов при разработке соответствующей политики и различных планов действий, которые необходимо предпринимать по отношению к сегментам теневой экономики.
- 5.1.1 Первый сегмент – неформальный, где предприятия в принципе функционируют в рамках закона, но не зарегистрированы должным образом, или же они действуют с нарушением административного законодательства.
- 5.1.2 Второй сегмент – “теневой” или “серый”, в котором деятельность предприятий законна, но осуществляется с некоторой степенью несоблюдения закона или правил регулирования, а также с систематическими нарушениями законодательства (например, уклонение от уплаты налогов). Бюрократическое и неэффективное административное давление со стороны государства может вынуждать предприятия нарушать закон.
- 5.1.3 Третий сегмент – “черный”, представляющий незаконную или уголовную деятельность, которая никогда не приобретет законный характер. Лица, вовлеченные в данный сегмент, не стремятся создать предприятие, действующие в соответствии с законами.
- 5.2 Следует четко осознавать, что происходит в различных сегментах неформальной (теневой) экономики, и проводить различия между ними при разработке законов и политики.

- 5.2.1 Рекомендуется по необходимости проводить систематические профессиональные обследования каждого сегмента теневой экономики. Делегаты ФРПП ПЭ высказали мнение, что разработчики политики в странах с переходной экономикой должны уделять гораздо больше внимания и выделять больше ресурсов для решения этой проблемы.
- 5.2.2 Проанализируйте то, что делегаты ФРПП ПЭ назвали “морем данных” о коррупции, используйте эти данные для выводов относительно разработки политики и действий в области борьбы с коррупцией. Существует достаточный объем полезной информации по этому вопросу, которая, по мнению делегатов ФРПП, не была адекватно представлена правительствам и разработчикам политики для соответствующего использования.
- 5.2.3 Необходимо помнить о существовании Конвенции ОЭСР «О взяточничестве иностранных должностных лиц при совершении международных деловых сделок».
- 6. Инициирование и разработка систематической и постоянно действующей программы борьбы с коррупцией, особенно с ее влиянием на малые и средние предприятия**
- 6.1 Принятие мер по изменению административных систем и особых процедур, которые могут служить причиной ухода предприятий в теневую экономику и использования коррумпированных методов.
- 6.1.1 Решение этой проблемы требует изменения правил, структур и работы с участниками теневой экономики с целью определения основных факторов, стимулирующих коррупцию.
- 6.1.2 Необходимо признать, что главное - это не подавление теневой экономики, исключая ее “черный” сегмент, а создание условий, в которых “законопослушные” деловые люди будут заинтересованы в том, чтобы работать в открытом секторе экономике.
- 6.1.3 Отмена или изменение излишне обременительных и длительных административных процедур, например, связанных с выдачей лицензий. Такие процедуры могут наносить ущерб государству, так как заставляют предприятия избегать их и использовать неофициальные источники.
- 6.1.4 Создание системы объективного рассмотрения предложений относительно новых законов, правил регулирования и оценки их влияния на сектор малых и средних предприятий до принятия этих законов и правил.
- 6.1.5 Рассмотреть возможность утверждения некоторых решений посредством так называемого “позитивно-административного умолчания”, т.е. если решение не принимается к определенному сроку, то это означает, что оно утверждается автоматически.
- 6.2 Усиление судебной системы для более быстрого и эффективного рассмотрения дел судебными органами.
- 6.2.1 Необходимо ускорить рассмотрение дел судебными органами. В некоторых странах с переходной экономикой рассмотрение многих дел неоправданно затягивается, что подрывает доверие к судебным органам и их репутацию. Один из делегатов ФРПП ПЭ отметил буквально следующее: “...для судебного решения нужны время и деньги, и поэтому малые предприятия предпочитают вообще не иметь дело с судебными инстанциями”.

- 6.2.2 Разработка "прозрачных" методов отслеживания процесса рассмотрения дел судебными органами с целью определения "узких мест" в данном процессе.
 - 6.2.3 Внедрение процедур досудебного рассмотрения дел или таких юридических субститутов, как арбитраж или иные внесудебные процедуры решения споров.
 - 6.2.4 Возможность использования "омбудсменов" для урегулирования коммерческих разногласий. Такая возможность рассматривается в некоторых странах с переходной экономикой.
- 6.3 Использование прозрачных процедур заключения контрактов по государственным закупкам, операциям с недвижимостью, при продаже товаров и т.п. Такие процедуры должны быть открытыми (например, открытые тендеры), прозрачными и основанными на объективных критериях. Необходимо применять четкие процедуры относительно условий торгов, подачи заявок, выбора подрядчика. Условия контрактов не должны быть взаимоисключающими.
- 6.4 Рекомендуется использовать представительные, интерактивные и должным образом освещаемые в прессе кампании по борьбе с коррупцией (такие, как системы добропорядочного поведения, принятые организацией Transparency International, или национальные планы, разработанные в Латвии и Эстонии) в государственном и частном секторах.
- 6.4.1 Вовлечение организаций, представляющих интересы малых и средних предприятий, в процесс борьбы с коррупцией; стремление к широкому и активному сотрудничеству с частным сектором.
 - 6.4.2 Следовать общему принципу поддержки и поощрения предприимчивости и духа предпринимательства участников теневой экономики, одновременно предпринимая усилия по облегчению их выхода из этого сегмента неформальной экономики.
 - 6.4.3 Создание подразделений в министерствах и ведомствах с функциями внутреннего и внешнего аудита для расследования правонарушений в сфере малого и среднего бизнеса и передачи результатов расследования соответствующим органам. Такие подразделения должны наделяться необходимыми полномочиями.
 - 6.4.4 Отбор государственных служащих на основе их добропорядочности и их периодическое обучение для обнаружения и предотвращения случаев коррупции.
 - 6.4.5 Согласно контракту о приеме на работу, государственные служащие должны соблюдать закон при выполнении своих обязанностей.
 - 6.4.6 Разработка правил "подачи сигнала тревоги", защищающих государственных служащих от возможных неприятностей в случае обнаружения ими фактов коррупции.
 - 6.4.7 Законодательное закрепление того факта, что взятки (которые, например, дают компании, работающие за границей) не вычитаются из налога.
- 6.5 Участие в международных системах борьбы с коррупцией, например, таких как Сеть ОЭСР по борьбе с коррупцией в странах с переходной экономикой.

- 6.5.1 Обмен информацией по изменениям в политике и конкретным проектам (реформа судебной системы и системы государственных закупок, интегрированные финансовые системы, реформа государственной службы, дерегуляция и т.д.) облегчает разработку и выполнение программ борьбы с коррупцией.
- 6.5.2 Обмен данными исследований и информацией о контактах помогает вовлечь важных участников в процесс реформ, позволяет странам и их партнерам обогатиться взаимным опытом по предпринятым действиям с целью решения сложных и постоянно изменяющихся проблем, связанным с коррупцией.

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ НОВЫХ И МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

1. Обзор

Многие владельцы малых и средних предприятий в странах с переходной экономикой сталкиваются с многочисленными трудностями при создании новых фирм или расширении масштабов деловой деятельности. Эти трудности и проблемы можно отнести к категориям структурных, технических, управленческих или финансовых. Делегаты ФРПП чаще всего ссылались на финансовые трудности. Как правило, наибольшую тревогу в странах с переходной экономикой вызывает состояние кредитно-финансовой поддержки малого и среднего бизнеса. Вследствие высокого субъективно оцениваемого риска и значительных издержек предоставления кредитов банки неохотно дают ссуды малым и средним предприятиям. Участники встречи Рабочей группы II ФРПП, состоявшейся в июне 1998 года в Стамбуле, и последующего Ежегодного Форума в декабре этого же года в Стамбуле говорили о том что именно так обстоит дело с финансовой поддержкой сектора МСП в большинстве стран с переходной экономикой. Хотя и приводились многие примеры появления новых малых и средних предприятий в некоторых странах с переходной экономикой, в целом темпы роста этого сектора замедляются в других странах. С одной стороны либерализация экономики Албании привела к тому, что многие предприниматели создали собственные фирмы, но недавний экономический кризис в регионе значительно замедлил этот процесс; в экономике Молдовы малые и средние предприятия составляли единственный растущий сектор; за последние 7 лет в Польше было создано 1,6 млн. новых фирм; реальный экономический рост в Грузии в основном обеспечивается появлением и ростом вновь приватизированных и новых малых предприятий. С другой стороны, представитель Румынии отметил, что в стране наблюдается тенденция к сокращению создаваемых малых и средних предприятий.

Макроэкономические реформы в странах с переходной экономикой необходимо подкреплять мерами, поощряющими появление учреждений, инструментов, систем отношений и финансовых механизмов, которые обеспечивают предоставление реальных и гибких финансовых услуг большинству предприятий. Важнейшее значение в этой связи имеет проведение коренных реформ кредитной системы и системы финансовой поддержки предпринимателей наряду с упрощением процедур регистрации и лицензирования, а также уменьшением налоговой нагрузки на предпринимателей. По выражению делегата от Румынии, в первую очередь необходимо обеспечить создание системы “обслуживающей дух предпринимательства”. И это необходимо сделать всем странам с переходной экономикой.

2. Доступ к источникам финансирования в странах с переходной экономикой

Практически все делегаты говорили о дефиците финансовых инструментов и недоступности источников финансирования для развития предприятий. Эта проблема остро стоит во всех странах с переходной экономикой. Делегат от Российской Федерации отметил, что банки неохотно предоставляют кредиты малым и средним предприятиям. Как правило, большинство предпринимателей страдает от отсутствия необходимого капитала. По мнению представителя Грузии, отсутствие обеспечения кредита - это основная проблема финансирования малого бизнеса в Грузии. Дефицит финансирования ограничивает масштабы деятельности и капиталоемкость создаваемых компаний. Участник от Банка “Ширакивест”, Армения, говорил об отсутствии средне- и долгосрочных финансовых ресурсов - все депозиты банков Армении представляют собой краткосрочные вклады граждан. Во многих

странах с переходной экономикой весьма актуальна проблема теневой экономики. По некоторым оценкам, в теневом секторе занято 30-35 % всей рабочей силы Украины. Хорошим аргументом в пользу предоставления кредитов МСП, начинающим свою деятельность, по мнению представителя Болгарии, является то, что контрактные обязательства перед учреждениями лишают компании стимула к переходу в теневую экономику и способствуют накоплению опыта взаимной работы. Представитель Монголии подчеркнул, что создание фонда венчурного капитала с иностранными инвестициями может внести весомый вклад в развитие частного сектора, так как многие малые и средние предприниматели исключены из этого процесса из-за отсутствия капитала.

3. Диапазон используемых финансовых инструментов

Делегаты различных стран описали следующие финансовые инструменты, используемые в настоящее время:

- микрокредиты; схемы предоставления микрокредитов по коммерческим ставкам процента - краткосрочные (менее 1 года), среднесрочные (менее 3 лет) и долгосрочные (3-7 лет);
- банковские кредиты населению, используемые для целей предпринимательской деятельности;
- целевые кредиты с конкретными условиями погашения, а также санкциями за несвоевременный возврат кредита;
- местные кредитные гарантии;
- пониженные налоговые ставки;
- освобождение от налога на прибыль в течение первых лет деятельности предприятия;
- лизинговые компании, по мнению делегатов Польши и Молдовы, играют очень важную роль в этом процессе: они могут предоставлять малым и средним предприятиям единственную возможность расширения бизнеса;
- личные и семейные сбережения, а также нераспределенная прибыль являются основным источником финансирования роста предприятий, и системы налогообложения должны поощрять частные инвестиции такого рода;
- венчурный капитал; венчурные кредиты (кредиты участия и т.п.).

4. Причины отсутствия широкого доступа к источникам финансирования

Члены Рабочей группы приводили различные причины отсутствия широкого доступа к источникам финансирования, в частности:

- отсутствие необходимого обеспечения кредита;
- высокие ставки ссудного процента;
- нежелание банков представлять кредиты со сроком погашения 2-3 года;
- отсутствие гарантий и залогов;
- дефицит специалистов как в компаниях, так и в финансовых учреждениях;
- в целом низкий уровень квалификации руководителей малых и средних предприятий;
- низкое качество бизнес планов;
- отсутствие необходимых рыночных условий;
- низкая эффективность проектов.

Говорилось и об опасности появления ничем не обоснованных ожиданий в отношении возможностей банковской системы в странах с переходной экономикой. Банки стремятся ограничить объем рискованных кредитов и обеспечить эффективное ведение собственных

дел. Следовательно, их нельзя рассматривать в качестве единственной инстанции, ответственной за решение проблемы дефицита кредитных ресурсов для малого и среднего бизнеса. Главный вывод, к которому пришли участники при осуждении этой проблемы, связан с необходимостью реализации комплекса мер в странах с переходной экономикой, включая новые политические инициативы по финансированию МСП. Делегаты ФРПП ПЭ разработали систему политических принципов и рекомендаций по данному вопросу.

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ФИНАНСОВЫМ ИНСТРУМЕНТАМ ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

- 1. Политические меры и действия, необходимые для создания сектора финансовых услуг и улучшения доступа к источникам финансирования малых и средних предприятий.**
- 1.1 Создание устойчивых и долгосрочных институтов и инфраструктуры вместо попыток осуществления краткосрочных мер - правительства стран и должностные лица, принимающие важные решения, должны играть ключевую роль в определении приоритетов и принятии соответствующих мер.
- 1.2 Укрепление банковской системы для повышения ее конкурентоспособности, так как банки являются важнейшим институтом, финансирующим малый и средний бизнес.
- 1.3 Устранение барьеров для доступа предпринимателей к источникам финансирования.
 - 1.3.1 Участники форума согласились в том, что доступ к финансовым ресурсам в большинстве случаев важнее стоимости финансирования. Это должно быть признано лицами, принимающими политические решения
 - 1.3.2. Правительственные программы часто имеют целью субсидирование льготных процентных ставок, таким образом предлагая предпринимателям льготы, которые для многих из них не являются приоритетными.
- 1.4 Обеспечение правовой базы и эффективной системы исполнения законов для решения проблем банкротства, упрощения процедуры регистрации, использования залога, внедрения лизингового законодательства и т.д. Меры по улучшению нормативно-правовой базы, регулирующей кредитные операции в крайне неустойчивых правовых условиях, не менее важны, чем собственно программы целевого кредитования предпринимателей.
- 1.5 Необходимо помнить о сочетании совершенствования нормативно-правовых условий и целевых программ кредитования /предоставления субсидий. Правильное сочетание позволит выбрать правильные политические подходы.
- 1.6 Признание важности механизмов внедрения политики, направленной на улучшение условий предпринимательской деятельности малых и средних предприятий.
 - 1.6.1 Принимается множество нормативно-правовых актов при отсутствии надлежащих инструментов и механизмов их осуществления.
 - 1.6.2 Правительства должны занять решительную позицию при решении этих вопросов: например, банки неохотно дают кредиты без предоставления залога в той ситуации, когда по-прежнему не решен вопрос о собственности на землю и об использовании земли в качестве залога. Здесь требуется вмешательство правительства.
- 1.7 Правительствам следует стремиться создавать положительные примеры. Например, обеспечение прохождения платежей - это то, на что правительства могут оказывать влияние, показывая собственный пример, производя, своевременную оплату услуг малых и средних поставщиков.
- 2. Обеспечить создание механизмов государственного финансирования малых и средних предприятий, когда это необходимо ввиду несовершенства финансовых рынков.**

- 2.1 Следует немедленно продемонстрировать положительное отношение к финансированию новых и существующих малых предприятий при отсутствии подходящих финансовых посредников. В ином случае создание таких посреднических институтов может потребовать слишком много времени. Именно в такой ситуации вмешательство правительства может решить эту проблему.
- 2.2 Следить за тем, чтобы программы государственной финансовой помощи не подменяли финансирование частного сектора на коммерческих условиях там, где это возможно.
- 2.3 На более долгосрочную перспективу, следует стремиться к укреплению финансовых систем (т.е. банков, кредитных учреждений и т.д.), которые предоставляют ресурсы сектору в целом, а не направляют их непосредственно малым и средним предприятиям.
- 2.4 Программы финансовой помощи следует оценивать не только с точки зрения их воздействия на предприятия, но и с учетом того, в какой степени они изменяют культуру банковского обслуживания и способствуют положительному изменению инфраструктуры банковских и финансовых услуг.
 - 2.4.1 Долгосрочная цель поддержки финансирования новых и малых предприятий должна заключаться в реализации системных изменений. В конечном счете, работа частных финансовых учреждений должна стать более эффективной, должно быть обеспечено их участие в финансировании МСП и лучшее понимание нужд малого бизнеса.
 - 2.4.2 Хорошо функционирующий на всех уровнях рынок капитала может способствовать улучшению финансовых условий в общем и для новых и малых предприятий - в частности.
- 3. Следовать принципам надежной деловой практики при оценке и выборе проектов, финансируемых из государственных источников, и привлекать деловые круги к процессу принятия решений (участие в правлениях, комитетах по выдаче кредитов и т.п.).**
 - 3.1 Установить надежные критерии оценки и выбора проектов, финансируемых из государственных источников.
 - 3.2 Следует увязывать кредитные решения с риском. Предоставление государственных финансовых ресурсов частному сектору оказалось трудным делом, и в ряде случаев эти кредитные ресурсы характеризуются неудовлетворительными показателями возврата кредитов. Насколько это возможно, следует учитывать степень риска при выборе проектов как объектов финансирования.
 - 3.3 Следует избегать практики предоставления кредитов и кредитных гарантий без экономически обоснованной и независимой оценки проектов и соблюдения условий, предусматриваемых кредитной практикой надежных коммерческих банков. Как правило, банки должны предоставлять кредиты малым и средним предприятиям, руководствуясь целями выгоды, а не социально-экономического развития.
 - 3.4 При использовании частного капитала для финансирования проектов необходимо четко определить условия и методы финансирования, а также долю бюджетных средств в сумме заемных средств из частных источников. В данном контексте было рекомендовано более частое использование принципа соответствия, согласно которому сумма предоставляемых государственных средств, как правило, не должна превышать сумму, которую готов предоставить представитель частного сектора.

- 3.5 Следует назначать комиссию в составе экспертов, способных принимать решения по отбору проектов на основе их деловых перспектив. По мнению большинства участников Форума, в любой финансирующей организации должны быть специалисты, обладающие практическим опытом ведения деловых операций.
- 4. Создание и развитие других ключевых компонентов инфраструктуры сектора финансовых услуг для бизнеса: рекомендации о кредитоспособности, венчурный капитал, лизинг, подготовка банковских служащих по вопросам работы с малыми и средними предприятиями и т. д.**
- 4.1 Необходимо развивать агентства, предоставляющие данные о кредитоспособности, и другим источникам кредитной информации: это послужит дальнейшему упрочению всей финансовой системы:
- 4.2 Появление услуг по обеспечению кредитной информации поможет снизить риск при кредитовании малого бизнеса, увеличить доступ малых предприятий к финансовым ресурсам и уменьшить потребность в предоставлении залога.
- 4.3 Признать необходимость и значение венчурного капитала, а также важность развития сектора венчурного капитала:
- 4.3.1 Необходимо понять, что венчурный капитал является важным инструментом развития малых и средних предприятий, особенно он актуален на поздних этапах развития переходной экономики.
- 4.3.2 Признать, что в менее развитых странах с переходной экономикой венчурный капитал будет играть лишь незначительную роль, однако следует всячески поощрять развитие такого вида финансирования в будущем.
- 4.3.3 Изучить возможность использования опыта работы фондов венчурного капитала в странах-членах ОЭСР для применения в странах с переходной экономикой.
- 4.3.4 Начинать необходимо с малых фондов корпоративных акций для того, чтобы приобрести определенный опыт проведения венчурных операций, определить характерные трудности и общие условия и быть в готовности к внедрению венчурного капитала на более поздних этапах.
- 4.4 Следует способствовать развитию культуры работы с МСП в банках, например:
- разъясняя нужды МСП;
 - обучая работников банков особенностям работы с предпринимателями;
 - разрабатывая внутреннюю политику банка в сфере работы с сектором МСП;
 - предпринимая банковские инициативы, направленные на поощрение возникновения новых предприятий на местном и национальных уровнях.
- 4.5 Исходя из конкретных условий, необходимо содействовать внедрению лизинговых операций. Нужно признать, что:
- в некоторых случаях лизинг, возможно, будет единственным источником стартового капитала,
 - в некоторых странах с переходной экономикой возможность осуществления лизинговых сделок явилась решающим фактором развития малого и среднего бизнеса.

- 5. Обучение и консалтинг для малых и средних предпринимателей при их обращении в финансовые учреждения, выделение средств для обучения персонала частных предприятий вопросам бизнес планирования и экономической оценки**
- 5.1 Необходимо обеспечивать обучение и консалтинг для предпринимателей при их обращении в финансовые учреждения и агентства, предоставляющие финансовые ресурсы. Это поможет им достичь успеха при получении кредитов.
- 5.2 Необходимо выделять финансовые ресурсы на обучение персонала малых и средних предприятий по вопросам:
- подготовки хороших бизнес-планов и их оценке;
 - правового регулирования и выполнения обязательств МСП (практика проведения аудита, корпоративное право и т.д.);
 - профессионального обучения по таким практическим аспектам, как, например, привлечение капитала.
- 5.3 Следует рассмотреть возможность привлечения находящихся на пенсии менеджеров компаний к сотрудничеству в качестве консультантов, предоставляющих техническую помощь и действующих в роли наставников.
- 6. Создание финансовых инструментов на местном и национальном уровнях**
- 6.1 Важность финансирования предпринимательства на местном и национальном уровнях должна быть признана и отражена в соответствующих политических решениях и программах.
- 6.2 Разработать местные программы поддержки - например, схемы гарантирования кредитов, которые имеют решающее значение для обеспечения доступа предпринимателей к кредитам:
- 6.2.1 Отсутствие финансовых источников весьма ощутимо вне столиц государств, поскольку большинство банковских филиалов функционирует, главным образом, для того, чтобы обеспечить предоставление наличных денег местным клиентам, не имея при этом полномочий на оформление и выдачу ссуд.
- 6.2.2 В то же время, такие схемы могут способствовать изменению способности местных банков к обслуживанию малого бизнеса и существующего отношения банков к этому виду деятельности.
- 6.3 При разработке финансовых инструментов следует увязывать политику с местной спецификой, совокупностью местных факторов и условий.
- 6.4 Копирование моделей развития кредитования и поддержки кредитов для малого и среднего бизнеса по образцу стран с развитой экономикой не всегда будет оправданным без всеобъемлющего рассмотрения особенностей и потребностей местного частного сектора и банковской системы стран с переходной экономикой.
- 7. Обеспечение финансирования МСП, действующих в ключевых секторах экономики, и новых технологических проектов**
- 7.1 Необходимо признать, что переходные процессы в экономике конкретной страны подразумевают формирование и финансирование новой категории промышленности, в которой развитие высокорентабельных и более капиталоемких предприятий (например,

переработка пищевого сырья, вертикальная интеграция в текстильной промышленности, в отличие от тяжелой промышленности - химических, металлургических предприятий и т.п.) становится важнейшим условием обеспечения конкурентоспособной экономики и устойчивого роста занятости и развития секторов.

7.2 Политика и программы развития малого бизнеса должны предусматривать усиление финансовой поддержки различных категорий проектов:

- Трудности доступа ко внешним финансовым источникам могут приводить к вытеснению большинства предпринимателей в секторы экономики с низкой капиталоемкостью, что в большинстве случаев означает сферу услуг.
- Малые и средние предприятия находятся, в основном, в секторе торговли и не заняты в производстве с использованием инновационных технологий, но финансирование всех категорий проектов имеет важное значение.

7.3 Банкам следует стремиться к выявлению альтернативного спроса на кредит при реализации капиталоемких проектов, а не искать высоколиквидные государственные ценные бумаги, облигации и акции высокорентабельных компаний. Без решения этой проблемы, которое должно быть обеспечено политиками с неременным участием банков, невозможно развитие и процветание сектора малых и средних предприятий.

8. Создание организаций микрокредитования и выработка долгосрочной политики на основе постояннодействующих деловых структур, преследующих цели достижения экономической независимости

8.1 Выработать политику и создать структуры микрокредитования:

8.1.1 Доступ к микрокредитам имеет особое значение учитывая возможности создания микропредприятиями дополнительных рабочих мест и снижения уровня бедности.

8.1.2 Предоставление очень малых сумм коммерческими банками оказывается дорогостоящим мероприятием. По этой причине необходимо участие соответствующих частных или государственных структур, которые смогут преодолеть этот финансовый барьер.

Были предложены следующие руководящие принципы микрокредитования:

8.2 Создание постоянных институтов:

- организациям микрокредитования необходимо иметь долгосрочную стратегию экономической устойчивости,
- предприниматели не могут построить свой бизнес, пребывая в при этом в зависимости от временных программ финансирования их нужд,
- ставить предпринимателя в зависимость от разовых государственных ассигнований, донорских или благотворительных финансовых вливаний представляется недальновидным подходом к решению проблемы финансирования МСП.

8.3 Следует добиваться финансовой независимости: в развивающихся странах многие организации микрокредитования достигли высокого уровня финансовой жизнеспособности за счет увеличения масштаба своих операций. Они обычно функционируют на емких рынках

с высоким спросом на микрокредиты и относительно низкими затратами на ведение операций.

- 8.4 В случае необходимости предоставления субсидий, следует оценивать их стоимость и результативность. Для программ, которые не могут принять широкий масштаб или обеспечить достаточную финансовую жизнеспособность (например, в малонаселенных сельских районах), необходимо наглядно демонстрировать ожидаемые результаты их осуществления.
- 8.5 Субсидии, если таковые используются, должны иметь ясные цели и четко определенные сроки прекращения их предоставления.
- 8.6 Управление организацией микрокредитования как обычным коммерческим предприятием:
- Мелкие предприниматели тяготеют к тем организациям, где их лучше обслуживают и которые они воспринимают как обычные предприятия, а не как государственные или благотворительные программы.
 - Кредитующая организация вызывает больше доверия как надежный деловой партнер и ее действия в области планирования бизнеса и управления финансами выглядят более убедительно, если она выступает как обычное коммерческое предприятие.

КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ ДЛЯ НОВЫХ И МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

1. Обзор

На встрече Рабочей группы II по “Финансовым инструментам и услугам по поддержке предпринимательства” (июнь 1998 г.) и на последующей Ежегодной встрече Форума по развитию предприятий и предпринимательства (декабрь 1998 г.) в Стамбуле, делегаты от стран с переходной экономикой рассмотрели широкий круг вопросов, относящихся к предоставлению деловых консалтинговых услуг малым и средним предприятиям. Участники пришли к выводу о важности этих услуг для поддержки предпринимателей и оказания им методологической помощи. В рыночной экономике большая часть деловых консалтинговых услуг для предпринимателей предоставляется рыночными структурами, но в большинстве стран с переходной экономикой такие рыночные услуги отсутствуют. В этой связи, были определены следующие политические вопросы:

- Должны ли организации-доноры или правительства вмешиваться в этот процесс?
- Если такое вмешательство оправданно, то какой должна быть его степень и как обеспечить его эффективность?
- Какова роль частного сектора в предоставлении деловых консалтинговых услуг?
- Устойчивость, предоставление субсидий и взимание платы за услуги;
- Предметный охват предоставляемых консалтинговых услуг.

По вопросу о необходимости вмешательства было достигнуто общее понимание того, что правительства и организации-доноры должны вмешиваться в этот процесс в тех случаях, когда проблемы, стоящие перед предпринимателями, не решаются должным образом или когда предприниматели не получают необходимых услуг от существующих рыночных структур. Вместе с тем делегаты ФРПП считают, что в этой ситуации очень важно не препятствовать естественному зарождению индустрии деловых консалтинговых услуг, оказываемых частными структурами под влиянием спроса и предложения. Разработчики политики в отношении малого и среднего бизнеса должны решить двойную задачу - предоставления необходимых услуг МСП и одновременного повышения роли частного сектора в этом процессе.

2. Ожидания малого и среднего бизнеса в странах с переходной экономикой

Участники ФРПП постоянно подчеркивали ключевую роль малых и средних предприятий в процессе перехода к рыночной экономике и указывали на необходимость создания адекватной системы консалтинга для этих предприятий. Учитывая ожидаемые роль и вклад сектора малых и средних предприятий в экономику стран переходного периода, важно создать необходимую инфраструктуру и организовать предоставление консалтинговых услуг малым и средним предприятиям. Делегат от Кыргызстана отметил, что сектор малых и средних предприятий рассматривается правительством страны как потенциальный мощный катализатор требуемых экономических и политических изменений. Кроме того, по мере продвижения процесса приватизации и установления более тесных деловых отношений между МСП и крупными компаниями, возникает активный спрос на полный набор деловых консалтинговых услуг со стороны малых и средних предприятий. Это тенденция благоприятствует деятельности более крупных компаний, а также потенциальных экспортных организаций, которым, например, необходимо, чтобы их мелкие поставщики

стремились к повышению качества своей продукции, сокращению сроков ее поставок и формированию более конкурентоспособной структуры себестоимости.

Вследствие небольшой численности работников, относительной изолированности и отсутствия необходимого опыта, отдельные предприниматели и МСП зачастую лишены доступа к важной информации и ресурсам производства (делегаты в первую очередь отмечали финансирование и технологии). Были определены следующие важнейшие категории консалтинговых услуг:

- обучение по вопросам деловой стратегии и функциональной деятельности;
- юридические услуги;
- консультации по техническим вопросам, маркетингу, технологиям производства и т.п.;
- финансирование - получение доступа к финансовым ресурсам, управление, финансовые системы.

В странах с переходной экономикой плохо развита система оказания необходимых услуг для малого и среднего бизнеса, что объясняется относительно ограниченным опытом предпринимательства и новизной частной формы собственности на предприятия.

Исследование состояния частного предпринимательства, предпринятое Казахстанским Центром поддержки предпринимательства, показывает необходимость предоставления различных услуг по обучению предпринимателей. Свыше 78 % опрошенных предпринимателей заявили о том, что им нужны услуги в сфере обучения ведению деловых операций. Половине опрошенных нужны новые идеи в отношении доступа к новым технологиям и их применения, 46% предпринимателей нуждаются в обучении по вопросам маркетинга. Существует дефицит обученных предпринимателей и менеджеров предприятий, а также тех учреждений и организаций, которые могут обеспечить доступ предпринимателей к источникам информации и ресурсам производства. Опыт Казахстана, который во многих отношениях схож с опытом других стран с переходной экономикой, показывает важность инфраструктуры делового консалтинга для развития малого и среднего бизнеса; в большинстве случаев именно правительству и другим государственным организациям предстоит обеспечить предоставление этих услуг или инициировать этот процесс.

3. Услуги, предоставляемые малым и средним предприятиям

В течение последних 10 лет в странах с переходной экономикой произошли значительные изменения в сфере предложения услуг малым и средним предприятиям. Действующим или потенциальным предпринимателям, менеджерам предприятий предоставляется широкий спектр деловых консалтинговых услуг для поощрения создания, расширения или совершенствования малых и средних предприятий. Как считают делегаты ФРПП ПЭ, услуги, предлагаемые государственными организациями, региональными органами власти, партнерскими структурами государства и частного сектора, субсидируемыми частными агентствами и компаниями и т.д., можно сгруппировать по следующим основным категориям:

- Информационные услуги;
- Общий деловой консалтинг;
- Обучение по вопросам предпринимательства или менеджмента;
- Специализированные консалтинговые услуги.

Некоторые участники ФРПП ПЭ, особенно представители частного сектора, отметили тот факт, что в большинстве стран с переходной экономикой предприниматели ожидают, что консалтинговые услуги будут предоставляться бесплатно. Другие делегаты говорили о том, что информационные и общие консалтинговые услуги могут предоставляться бесплатно, но

их следует отделить от консалтинговых услуг, которые помогают компании освоить новую сферу предпринимательства или повысить свою конкурентоспособность, и за эти услуги следует взимать плату.

Более детально весь спектр услуг, который необходимо подвергнуть анализу, рассматривается в политических принципах и рекомендациях в отношении деловых консалтинговых услуг. Эти принципы и рекомендации были сформулированы на основе существующей политики и практического опыта, о которых сообщили делегаты ФРПП.

**ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ
КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ БИЗНЕСА**

1. **Планирование и предоставление консалтинговых услуг в сфере бизнеса малым и средним предприятиям необходимо в тех случаях, когда рынок такого рода услуг недостаточно развит. Следует четко определить задачи и выработать план предоставления консалтинговых услуг.**
 - 1.1 **Вмешательство необходимо в тех случаях, когда рынок консалтинговых услуг в сфере бизнеса малым и средним предприятиям развит недостаточно. Это главный принцип, которому должны следовать центральные и местные органы управления, принимая решение о предоставлении таких услуг.**
 - 1.1.1 **Следует принимать тщательно взвешенное решение о необходимости такого вмешательства.**
 - 1.1.2 **Следует четко определить цели и оценить экономическую эффективность (“затраты - эффективность”) вмешательства.**
 - 1.2 **Планировать и предоставлять консалтинговые услуги в сфере бизнеса нужно, логически увязывая их с другими элементами инфраструктуры поддержки предпринимательства:**
 - 1.2.1 **такими как бизнес-инкубаторы, программы кредитования и финансирования малых и средних предприятий и т. п.**
 - 1.2.2 **в некоторых странах и регионах инфраструктура поддержки предпринимательства и предоставление консалтинговых услуг в сфере бизнеса существуют в рамках единой организации, что способствует координации усилий по предоставлению этих услуг малому и среднему бизнесу.**
2. **Менеджмент и деятельность программ консалтинговых услуг в сфере бизнеса должны быть построены по образцу коммерческих предприятий.**
 - 2.1 **Программы по предоставлению консалтинговых услуг в сфере бизнеса необходимо реализовывать на базе независимых структур с тем, чтобы в своей деятельности они следовали рыночному, коммерческому принципу, а не работали как государственные организации или органы, оказывающие услуги за счет донорской помощи.**
 - 2.1.1 **Необходимо создать условия реализации таких программы при низком уровне накладных расходов, организовав их реализацию на базе независимых коммерческих структур. Программы, реализуемые государственными органами или донорами обычно имеют более высокий уровень накладных расходов, чем частная фирма.**
 - 2.1.2 **Обеспечить возможность осуществления этих программ на деловой, коммерческой основе, что увеличит степень их самоокупаемости и доверия к ним в глазах тех предприятий, которым они предоставляют услуги.**
 - 2.1.3 **Обеспечить прозрачность и конкретность процедур предоставления субсидий - условия выдачи субсидий правительственных органов и доноров должны быть понятны тем, кто ими пользуется; они должны выдаваться на четко оговоренный срок и быть направлены на достижение конкретных легко параметризуемых целей.**

- 2.2 Признать, что всегда желательно брать плату за услуги, по крайней мере, чтобы компенсировать свои затраты.
- 2.2.1 Необходимо проводить черту различия между информационными / общими консалтинговыми услугами, которые могут предоставляться бесплатно (или за скромную плату) отдельным клиентам и более дорогостоящими услугами по деловому консалтингу. Услуги второго типа, как правило, связаны с передачей рыночной информации или информации о применении методов совершенствования деловой деятельности, и поэтому их следует оплачивать.
- 2.2.2 Необходимо брать плату за предоставление качественно новой технологии ведения бизнеса и/или информации о рынке, предоставление которой позволяет предприятию увеличить объем продаж и расширяться.
- 2.2.3 Плата за услуги обеспечивает устойчивость всей системы делового консалтинга.
- 2.2.4 Плата за услуги служит отражением оценки предпринимателями качества и важности предоставляемых услуг
- 2.2.5 При необходимости направляйте субсидии на помощь конкретным группам, которые иначе были бы исключены из системы предоставления услуг, так как не смогли бы за них заплатить.
- 2.2.6 Полученную прибыль необходимо реинвестировать в программу предоставления деловых консалтинговых услуг.
- 3. Разрабатывайте программы по предоставлению консалтинговых услуг в сфере бизнеса на основе четких представлений о нуждах и потребностях малых и средних предприятий и по мере возможности обеспечьте во всех регионах предоставление гибкого пакета услуг, адаптируемого к изменяющимся потребностям бизнеса.**
- 3.1 Проведите объективный анализ нужд и приоритетов деятельности малого бизнеса, планируйте и оказывайте консалтинговые услуги на основе обратной связи с определенными потребителями этих услуг.
- 3.2 Обследование в целях определения нужд и потребностей малых и средних предприятий региона, проведенное в 1997 году Томской областной администрацией - это хороший пример рекомендуемого подхода. Обследование показало, что предпринимателям требуются консультации по:
- планированию бизнеса;
 - поискам партнеров;
 - передаче ноу-хау;
 - маркетингу;
 - юридическим вопросам;
 - источникам финансирования;
 - профессиональному обучению.
- 3.3 Проводите регулярный анализ потребностей малых и средних предприятий и использования ими предоставляемых консалтинговых услуг, чтобы определить:
- 3.3.1 приемлемость и качество предоставляемых услуг;

3.3.2 как изменяются реальные потребности предпринимателей. Такая ориентация на клиентуру должна гарантировать удовлетворение потребностей предпринимателей и обеспечивать возможность адаптации к изменяющимся потребностям.

3.4 Обеспечьте гибкий подход в предоставлении консалтинговых услуг в сфере бизнеса.

- специальный пакет услуг для женщин-предпринимателей;
- услуги по лизингу;
- услуги по франшизам;
- услуги, связанные с инновационными технологиями и маркетингом;
- налаживание деловых связей между отечественными и зарубежными партнерами.

Последний вид услуг очень важен как для малых и средних предприятий, так и для привлечения прямых иностранных инвестиций, и эти услуги несомненно должны быть элементом политики и деятельности в каждой из этих двух сфер.

3.5 Изучите возможность регионального распространения при планировании программ по предоставлению консалтинговых услуг в сфере бизнеса. Большая часть таких услуг сконцентрирована в крупных населенных пунктах.

3.6 Программы по предоставлению консалтинговых услуг в сфере бизнеса должны рассматриваться как важный элемент программ регионального развития.

4. Во всех случаях предоставления консалтинговых услуг в сфере бизнеса привлекайте частный сектор - конечной целью должна быть полная передача этих услуг частному сектору.

4.1 В конце концов все необходимые услуги должны предоставляться через частный сектор. В таком случае при разработке программ необходимо выработать такую стратегию:

- которая способствовала бы скорейшему активному вовлечению частного сектора и
- предусматривала бы отказ от государственной и донорской помощи на возможно более раннем этапе.

4.2 В тех случаях, когда имеется гарантия государственной или донорской поддержки, следует предусмотреть возможность участия частного сектора в освоении этой помощи через субподряды, переуступку прав или другие юридические формы сотрудничества.

4.3 Перед тем, как начать планирование программ, изучите потенциальные возможности соответствующих фирм в частном секторе, с тем чтобы эти фирмы могли оказывать услуги непосредственно предпринимателям. Этот подход должен быть принят как правительственными органами, так и разработчиками программ с донорским финансированием.

4.3.1 Эта задача может быть решена как путем создания новых фирм, предоставляющих необходимые услуги, например, привлечением фирм смежного профиля через систему льгот, так и за счет укрепления существующих фирм через оказание им технической помощи.

4.3.2 В некоторых местах инициативу передают самим малым и средним предприятиям и тогда они решают какую фирму нанять, стимулируя таким образом развитие рынка услуг в сфере бизнеса.

- 4.4 При создании сети предоставления услуг старайтесь в максимально возможной степени заручиться помощью и участием местных организаций.
- 4.4.1 Если такие организации, как муниципальные органы, местные профессиональные ассоциации и предприятия региона, поддерживают идею создания программы, кроме всего прочего, это может служить показателем правильного понимания значения сети консалтинговых услуг.
- 4.4.2 По возможности в процессе осуществления этой деятельности необходимо использовать и развивать местный деловой опыт.
- 5. Ставьте своей целью достижение устойчивости при разработке и планировании финансирования программ по предоставлению консалтинговых услуг в сфере бизнеса. Изыскивайте множественные источники финансирования, включая местные ресурсы.**
- 5.1 Устойчивость - это ключевой вопрос планирования программ (если программа не нацелена на удовлетворение какой-либо конкретной временной потребности бизнеса). Старайтесь не повторять ошибок тех программ, которые закрывались, как только прекращалось финансирование.
- 5.1.1 В тех случаях, когда субсидии в денежной форме или натурой предоставляются несколькими частными или государственными организациями, перспективы устойчивости можно значительно улучшить.
- 5.1.2 Необходимо предлагать различные типы услуг, необходимых малому бизнесу, что позволит диверсифицировать источники дохода от оплаты услуг.
- 5.2 Необходимо предоставлять субсидии вперед
- 5.2.1 Субсидии доноров или центрального правительства лучше всего предоставлять сразу, с самого начала программы, а не постепенно - на финансирование текущей деятельности.
- 5.2.2 При таком подходе с самого начала становится понятным, что продолжение программы зависит от качества предоставляемых услуг и способности их оказывать устойчивым образом с применением сочетания платных услуг и финансирования из местных источников.
- 6. Контролируйте подбор и подготовку кадров и управление персоналом, оказывающим консалтинговые услуги в сфере бизнеса.**
- 6.1. Строго контролируйте предоставление консалтинговых услуг в сфере бизнеса. Успех деятельности в области консалтинга, даже в большей мере, чем в программах оказания технической помощи, зависит от тщательного контроля за подбором и подготовкой кадров и управлением персоналом.
- 6.2 Убедитесь, что консультанты имеют подготовку и опыт, по крайней мере, достаточные для требуемого уровня консультаций. В странах с переходной экономикой отмечается ощутимый недостаток специалистов по бизнес-консалтингу. Участники Форума в этой связи отмечали необходимость:
- 6.2.1 Предпринять объективный анализ потребности в преподавателях.

- 6.2.2 Правильно оценить перспективы привлечения нужных преподавателей.
- 6.2.3 Убедиться в том, что у преподавателей есть мотивация для предоставления качественных услуг.
- 6.2.4 Обеспечить таких преподавателей и консультантов, которые, наряду с со знанием консалтинга, обладали бы прочными знаниями в таких базовых сферах, как бухгалтерский учет и финансы, маркетинг, кадровые и производственные вопросы.
- 6.2.5 Обеспечить деятельность по предоставлению консалтинговых услуг в сфере бизнеса необходимым оборудованием.
- 6.3 Установите стандарты качества предоставляемых услуг и убедитесь в наличии обратной связи с пользователями услуг и системы учета их требований и пожеланий.
- 7. Планируйте полный комплекс консалтинговых услуг в сфере бизнеса на основе выявленных потребностей малых и средних предприятий. Ориентируйте консалтинговую службу на конкретные фирмы и конкретных предпринимателей.**
- 7.1 Установите критерии отбора предпринимателей для целевых консультаций и оказания помощи.
- 7.2 Установите критерии выбора объема предоставляемых услуг с учетом имеющихся специалистов и оборудования.
- 7.3 Обратите внимание на следующий список услуг, приводимый в качестве примера:
- 7.3.1 Информационное обеспечение (путем прямых контактов или через публикации, библиотечное обслуживание) и справочная служба
- доступ к Интернет и коммерческим базам данных;
 - информация о зарубежных компаниях;
 - информация и обучение в различных регионах страны;
 - информация о характеристиках рынка.
- 7.3.2 Общий бизнес-консалтинг:
- шефство (консультации опытных бизнесменов по общим вопросам бизнеса);
 - консультации с выполнением специфических задач по поддержке предпринимателей;
 - подготовка бизнес-планов и сопутствующие консультации (платные услуги).
- 7.3.3 Обучение по вопросам предпринимательства и менеджмента:
- централизованное обучение в фирмах (управление персоналом, бухгалтерский учет, маркетинг и т. д.), возможно, включая подготовку преподавателей;
 - развитие системы управления;
 - курсы компьютерной грамотности и занятия по различным прикладным компьютерным программам.
- 7.3.4 Специализированные консалтинговые услуги:
- оценка финансовой ситуации фирмы;

- услуги, связанные с рынком (информация о рынке, анализ рынка, коммерческие контакты, консультации или контакты по дистрибуторской деятельности, и т. д.);
- услуги юристов, напр., помощь в подготовке уставных документов, контрактов, документации для работы за рубежом, прочие консультации по правовым и юридическим вопросам;
- помощь в регистрации в качестве акционерных обществ для существующих предприятий - в выборе партнера, в привлечении зарубежных партнеров (с предварительным поиском подходящих зарубежных фирм);
- помощь в подборе партнеров, участии иностранных партнеров (компании могут быть изучены и ранжированы);
- передача технологий (переговоры и приобретение).

Это далеко не полный список услуг, предоставляемых различными агентствами и организациями, но он может служить иллюстрацией тех видов и объемов услуг, которые предоставляются малым и средним предприятиям во многих странах. Этот список может служить своего рода руководством при планировании объема предоставления консалтинговых услуг в сфере бизнеса. Однако конкретный пакет услуг в условиях конкретной страны и для конкретной организации должен определяться выявленными потребностями малого и среднего бизнеса и наличием ресурсов.

БИЗНЕС-ИНКУБАТОРЫ

1. Обзор

Создание и поддержка собственной системы предпринимательства - это важнейшая задача стран, осуществляющих рыночные преобразования. Необходимо разработать и осуществить политику и программы поддержки новых предприятий, укрепления национальных компаний и развития культуры предпринимательства. Участники встречи Рабочей группы ФРПП ПЭ, проведенной в июне 1998 года в Стамбуле, а также Ежегодной встречи в декабре 1998 года подвергли анализу роль и потенциальные возможности бизнес-инкубаторов в этой области и пришли к единому мнению о том, что бизнес-инкубаторы могли бы стать полезным и эффективным инструментом поддержки развития малых и средних предприятий.

Практически во всех странах-членах ОЭСР бизнес-инкубаторы успешно используются как часть национальной политики промышленного развития. Они особенно эффективны в регионах с недостаточно развитой культурой предпринимательства. В странах с переходной экономикой бизнес-инкубаторы могут способствовать изменению отношения к личной инициативе, внедрению достижений научно-технического прогресса, деятельности в условиях риска и предпринимательству, что, в конечном итоге, способствует формированию общего благоприятного климата предпринимательства.

2. Опыт деятельности бизнес-инкубаторов в странах с переходной экономикой

Представители стран, участвовавшие во встречах Рабочих групп, поделились своим опытом создания и поддержки бизнес-инкубаторов в различных странах с переходной экономикой. Несмотря на разброс оценок эффективности затрат на поддержку бизнес-инкубаторов, учитывая результаты, достигнутые развитыми странами в этой области, делегаты пришли к выводу, что бизнес-инкубаторы могли бы непосредственным образом удовлетворять потребности предпринимателей и повышать возможности выживания и роста малых и средних предприятий, только начинающих свою деятельность. В странах с переходной экономикой наблюдается значительный количественный рост бизнес-инкубаторов. В Украине, например, спрос на услуги по обучению предпринимателей весьма высок, хотя сеть бизнес-инкубаторов начали создавать только в 1996 году; делегаты от Узбекистана сообщили, что в настоящее время в стране функционируют 23 бизнес-инкубатора, в которых было создано 200 новых предприятий, обеспечено создание 2000 рабочих мест и выпущено продукции на 100 млн. долларов США. Опыт Румынии свидетельствует о значительном вкладе бизнес-инкубаторов в создание рынка реальных цен на производственные помещения в достаточно большом регионе, в диверсификацию местной экономики и создании новых рабочих мест для работников закрывающихся предприятий. Был приведен пример успешной деятельности бизнес-инкубатора в относительно удаленном районе Болгарии, где многие инженерно-технические работники были без работы. Говорилось о постепенном появлении научно-технологических парков с элементами бизнес-инкубаторов в Венгрии и Словении. В Армении есть планы создания бизнес-инкубаторов специально для агропромышленных отраслей. Делегат от Молдовы указал на необходимость создания правовой и политической системы для бизнес-инкубаторов, так как многие просто не знают, что это такое. Участники от Азербайджана говорили о специфических потребностях бизнес-инкубаторов в экономике, ориентированной на добычу и экспорт нефти. Другие наблюдатели отмечали важность бизнес-инкубаторов в процессе создания групп (кластеров) предприятий и их объединения в сети.

3. Определение бизнес-инкубатора

Делегаты ФРПП ПЭ говорили об отсутствии понимания того, что на самом деле представляет собой бизнес-инкубатор. По мнению участников, бизнес-инкубаторы - это специальные территории, или площадки для новых и развивающихся частных предприятий, на которых они получают доступ к производственным помещениям, инфраструктуре, набору необходимых услуг и удобств, благодаря чему они повышают свою способность приступить к производственной деятельности и успешно продолжать ее на протяжении всего первоначального периода становления. Комбинированный характер эффективной материально-технической базы; акцент на поддержку начинающих предпринимателей, малых и средних предприятий; наличие сотрудничества между компаниями, работающими в инкубаторе и в самом регионе; предоставление "мягких" консалтинговых и вспомогательных услуг - вот, что отличает бизнес-инкубаторы от других промышленных парков или центров.

Делегаты проводили черту различия между бизнес-инкубаторами, предназначенными для малого бизнеса, промышленными парками и зонами свободной торговли. Несмотря на наличие некоторых целей и задач, например, предоставление базовой инфраструктуры, деловых услуг, оказание помощи предпринимателям в создании групп (кластеров) предприятий, каждое из этих образований преследует собственные цели. Участники пришли к мнению о том, что не существует простой или единственной модели бизнес-инкубатора, которую можно было бы взять на вооружение, но проведенное обсуждение этой проблемы позволило: (i) выработать широкое определение отличительных особенностей бизнес-инкубаторов с учетом мирового опыта; (ii) проанализировать их слабые и сильные стороны и (iii) выработать некоторые рекомендации для правительств стран с переходной экономикой, на основе которых они могут сформировать собственную политику в отношении бизнес-инкубаторов.

4. Сильные и слабые стороны бизнес-инкубаторов

Проведенные исследования позволяют сделать вывод о том, что бизнес-инкубаторы могут значительно повысить выживаемость предприятий, только начинающих свою производственную деятельность. В докладах представителей различных стран, принимавших участие в заседаниях Рабочей группы, описывались положительные свойства бизнес-инкубаторов - они вносят значительный вклад в формирование культуры предпринимательства и создание сетей предпринимателей, которые находятся на одной площадке. Бизнес-инкубаторы при мощных научно-исследовательских центрах, могут самостоятельно вырабатывать специализированные знания или действовать в качестве производственных центров, обеспечивающих конкурентные преимущества региона, а также привлекающих дополнительные местные и даже международные инвестиции. Бизнес-инкубаторы - это материальный символ прогресса и стремления правительства к поддержке предпринимательства; отмечалось, что благодаря этой особенности бизнес-инкубаторы привлекательны для местных политиков. Бизнес-инкубаторы могут ориентироваться на выпуск высокотехнологичной продукции, научные исследования, поддержку предприятий, выпускающих продукцию на экспорт, или предприятий обрабатывающей промышленности, только начинающих свою производственную деятельность. Бизнес-инкубатор, имеющий эффективную систему управления и интегрированное региональное деловое сообщество, может внести значительный вклад в развитие предпринимательства и стать ролевой моделью для более широкого региона или страны в целом. В отличие от центров делового консалтинга, бизнес-инкубаторы обеспечивают текущее обучение предпринимателей, предлагают возможности создания прочных деловых связей и сетей, а также предлагают предпринимателям удобные площадки и помещения для производственной деятельности.

Некоторые делегаты подвергли критике бизнес-инкубаторы за то, что они оказывают помощь лишь "горстке" фирм. Они также отмечали, что если бизнес-инкубаторы не полностью

возмещают первоначальные затраты или эксплуатационные издержки, то тогда их деятельность может рассматриваться как своеобразная субсидия отдельным предприятиям. Другие делегаты утверждали, что целью политики должно стать улучшение условий деятельности для всех предприятий, благодаря чему не столь остро будет стоять проблема реализации специальных программ поддержки предпринимательства. Эта задача была оценена участниками как долгосрочная обоснованная цель и было высказано мнение, что в идеальном случае бизнес-инкубаторы должны стремиться к обслуживанию компаний, находящихся за пределами их территории. Некоторые участники отмечали такие препятствия для деятельности бизнес-инкубаторов, как неадекватные цены и правила деятельности. Должны быть разработаны прозрачные критерии приема и выпуска предприятий, а также процедуры внутреннего управления. Было подчеркнуто, что бизнес-инкубаторы не следует считать панацеей от всех бед и что их деятельность может потребовать значительных затрат. Они могут и не иметь ресурсов для предоставления полного набора услуг предпринимателям.

5. Выводы

Общий вывод, сделанный на основе проведенных обсуждений, заключается в том, что разработчикам политики и руководителям бизнес-инкубаторов необходимо помнить о всех отмеченных выше свойствах и особенностях инкубаторов и учитывать эти особенности при разработке планов и стратегий поддержки малого и среднего бизнеса. С учетом приведенного выше практического опыта различных стран с переходной экономикой делегатами ФРПП ПЭ были сформулированы Политические принципы и рекомендации в отношении бизнес-инкубаторов.

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ОТНОСИТЕЛЬНО РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ

- 1. Определение роли и реализация потенциальных возможностей бизнес-инкубаторов в развитии предпринимательства и поддержке регионального/ отраслевого развития.**
 - 1.1 Уроки деятельности и анализ опыта работы бизнес-инкубаторов других стран.
 - 1.2 Анализ и применение обширного практического опыта других стран – как стран с переходной экономикой, так и стран-членов ОЭСР, который показывает, что бизнес-инкубаторы:
 - Могут содействовать формированию культуры предпринимательства и взаимодействию предпринимательских структур, а также способствовать улучшению предпринимательского “климата”.
 - Могут служить наглядным примером достигнутого прогресса и приверженности предпринимательству и, таким образом, влиять на более широкие слои населения и предпринимательскую среду в целом.
 - Могут служить ролевой моделью для более обширных регионов, в которых расположены бизнес-инкубаторы и даже в масштабах всей страны, если они хорошо организованы и интегрированы в региональные деловые сообщества.
 - Могут предоставлять малым и средним предприятиям возможность относительно безопасной деятельности в тех сферах, где существует организованная преступность.
 - 1.3 Планирование успешной работы бизнес-инкубатора – с учетом всех перечисленных выше факторов, а также диапазона предоставляемых услуг и потенциально сильных и слабых сторон при выработке политических решений и программ для бизнес-инкубаторов.
- 2. Создание деловых структур управления и четкое определение статуса и функций бизнес-инкубаторов.**
 - 2.1 Формирование соответствующей структуры управления и функций бизнес-инкубатора:
 - 2.1.1 Создание независимой и некоммерческой организации или корпорации. Можно предположить, что такая организация будет иметь преимущества в сравнении с собственно государственными структурами или организациями с донорским финансированием.
 - 2.1.2 Назначение независимого и квалифицированного совета директоров – рекомендуется как предпочтительная структура управления (например, в идеале в совет директоров должны входить люди, имеющие практический опыт организации и развития предпринимательского дела.)
 - 2.1.3 Установление тесной связи между бизнес-инкубатором и центрами поддержки развития предпринимательства и консультативными центрами там, где они существуют.
 - 2.2 Достижение самостоятельности и устойчивости:
 - 2.2.1 В идеальном случае, необходимо добиться, чтобы правительство или местные органы власти выделили площадку или участок для организации бизнес-инкубатора.

- 2.2.2 Необходимо изыскать начальное финансирование бизнес-инкубатора за счет государственных средств или в рамках международных финансовых проектов.
 - 2.2.3 Необходимо создать возможность получения собственных доходов – полное самофинансирование или преимущественное самофинансирование в значительной мере является одним из наиболее важных условий достижения статуса самостоятельности и позволяет избежать критики и возможного прекращения субсидирования. Статус самостоятельности во многих случаях может быть достигнут с помощью комбинации доходов от сдачи в наем, продажи услуг и проведения обучения.
 - 2.2.4 Можно предоставлять услуги и проводить обучение предпринимателей, не входящих в бизнес-инкубатор, получая таким образом дополнительные поступления.
 - 2.2.5 Необходимо реинвестировать полученную прибыль в бизнес-инкубатор.
- 2.3. Четкое определение функций и сферы деятельности бизнес-инкубатора, создание стратегического плана:
- 2.3.1 Деятельность бизнес-инкубатора должна быть направлена на поддержку компаний, работающих в сфере производства, в обрабатывающей промышленности и в сфере услуг с учетом местных потребностей.
 - 2.3.2 Необходимо следовать наиболее успешным примерам ведения предпринимательской деятельности
 - (i) бизнес-инкубатор должен иметь полный план деятельности, включающий численные показатели;
 - (ii) должны проводиться регулярные оценки эффективности (как минимум ежегодные).
 - 2.3.3 Необходимо привлекать в бизнес-инкубатор ряд взаимодополняющих фирм, способных оказывать поддержку друг другу. Комбинирование ряда таких фирм является предпочтительным.
- 3. Привлечение компаний, способных оказывать поддержку бизнес-инкубатору на местном и международном уровне, а также нацеливание деятельности бизнес-инкубатора на нужды местных предпринимателей с учетом местных потребностей.**
- 3.1 Выбор партнеров, способных оказывать эффективную поддержку бизнес-инкубатору:
- 3.1.1 Необходимо на местах заручиться поддержкой мощного партнера, способного оказывать помощь в организации и развитии бизнес-инкубатора, например, большого предприятия или фирмы, местного университета или местных органов власти, которые будут выполнять роль спонсоров и советников центра.
 - 3.1.2 Кроме того, необходимо организовать и усилить партнерство с международными агентствами и финансирующими организациями, торговыми палатами, зарубежными компаниями и ассоциациями и т.д., которые могут оказывать помощь в управлении и функционировании бизнес-инкубатора.

- 3.2 Нацелить работу бизнес-инкубатора на нужды местных предпринимателей с учетом местных потребностей:
- 3.2.1 Организовать деятельность бизнес-инкубатора таким образом, чтобы она отвечала специфическим требованиям местных предпринимателей.
 - 3.2.2 Учитывать экономические особенности региона, а также перспективы потенциального роста и диверсификации местных компаний при планировании работы и в процессе деятельности бизнес-инкубатора.
- 3.3 Обеспечить предоставление ряда услуг бизнес-инкубатором и увязать их с комплексом услуг, предоставляемым на региональном и местном уровне:
- 3.3.1 Постепенно организовать предоставление всего спектра услуг компаниям по разумным ценам.
 - 3.3.2 Следует реально оценивать возможности бизнес-инкубатора. Не стоит ожидать, что бизнес-инкубатор сможет в одиночку реализовать весь спектр необходимых реформ, однако он может сыграть очень важную роль в их проведении.
 - 3.3.3 В идеале, бизнес-инкубатор должен быть тесно взаимодействовать с консультативными центрами, ориентированными на поддержку малого бизнеса.
- 4. Выбор местоположения и размещения бизнес-инкубатора должен учитывать наличие соответствующей инфраструктуры и оборудования.**
- 4.1 Оценка сопутствующих факторов при выборе местоположения бизнес-инкубатора:
- 4.1.1 При выборе местоположения бизнес-инкубатора следует учитывать наличие соответствующей инфраструктуры. Участники семинары указывают на то, что достаточно часто предлагаемые помещения обладают большими преимуществами, чем это может показаться при первоначальном осмотре, а также на то, что свободные площади могут быть легко переоборудованы под бизнес-инкубаторы.
 - 4.1.2 Необходимо убедиться в наличие телекоммуникаций, дорог, водо- и энергоснабжения и т.д.
- 4.2 Правильное сочетание региональной политики и требований бизнес-инкубатора:
- 4.2.1 Могут быть выбраны регионы как с высоким, так и с низким инвестиционным потенциалом, однако в последних должна быть реально оценена потребность в соответствующей инфраструктуре, возможность взаимодействия с предпринимательскими структурами и доступ к рынкам.
 - 4.2.2 Местные спонсоры и органы управления бизнес-инкубатора должны убедиться в наличии у бизнес-инкубатора соответствующей инфраструктуры и доступа к рынкам, а также возможности взаимодействия с предпринимателями.
 - 4.2.3 Следует иметь в виду, что в странах с переходной экономикой бизнес-инкубаторы могут способствовать оптимальному удовлетворению имеющегося спроса на подходящие производственные помещения и, в конце концов, способствовать установлению более реальных рыночных цен на производственные площади.
- 4.3 Применение критериев выбора площадки для бизнес-инкубатора:

- 4.3.1 Определить четкие критерии и условия выбора площадки для бизнес-инкубатора. Например, площадка предоставляется местными властями бесплатно; финансовая помощь местных властей; фирмы создают юридически оформленную некоммерческую организацию, описанную выше.
- 4.3.2 Следует учитывать необходимость участия местных властей в финансировании бизнес-инкубатора, а также необходимость отражения юридических обязательств местных властей в уставных документах бизнес-инкубатора. Воплощение этих принципов может меняться в зависимости от месторасположения бизнес-инкубатора, однако в любом случае рекомендуется обеспечить ощутимую материальную поддержку и обязательства местных органов.
- 4.4 Создание современной и конкурентоспособной коммуникационной инфраструктуры:
- 4.4.1 Установить качественное коммуникационное оборудование (телефоны, факс, Интернет, электронную почту, видеоконференции и т.д.), которое будет способствовать работе компаний.
- 4.5 Спланировать всю сферу услуг, которые могут понадобиться предпринимателям. Такое оборудование/ услуги могут предоставляться постепенно и включать в себя например следующее:
- Производственная площадь инкубатора: офисы, мастерские или производственные площадки предоставляются на основе гибкого подхода и по ценам, приемлемым для предпринимателя.
 - Услуги совместного пользования, например секретарские услуги/ административная поддержка, информационные и библиотечные услуги, совместное пользование офисом, а также аренда офисов и другого оборудования по разумным расценкам.
 - Доступ к современным телекоммуникационным и информационным средствам – Интернет, электронная почта, электронные цифровые сети комплексных услуг (ISDN), видеоконференции, а также рекомендации по использованию компьютеров, электронных устройств и мат. обеспечения и т.д.
 - Консультативные услуги: общие рекомендации по развитию предпринимательского дела, юридические услуги, компьютерные услуги, услуги по рекламе и маркетингу, техническое и научное руководство по исследовательским разработкам, рекомендации по источникам финансирования и венчурного капитала.
 - Услуги по обучению (например, основные принципы рыночной экономики, профессиональные и технические знания) часто являются неотъемлемой частью деятельности бизнес-инкубатора. Обычно эти программы доступны и предпринимателям, не входящим в бизнес-инкубатор.
 - Налаживание связей между фирмами, входящими в бизнес-инкубатор, внешними консультантами, поставщиками сырья и запасных частей, деловыми партнерами, потенциальными инвесторами, дистрибуторами, организациями, предоставляющими услуги и т.д.
 - Внешние услуги, оказываемые фирмам, которые вышли из бизнес-инкубатора, и другим компаниям региона.

- 5. Найм квалифицированного управленческого персонала и использование деловой практики функционирования, позволяющей сформировать позитивное отношение к развитию предпринимательства и способствующей созданию современной культуры предпринимательства и взаимодействия предпринимательских структур.**
- 5.1 Подбор соответствующего управленческого персонала:
- 5.1.1 Подбор квалифицированного управленческого персонала является ключевым условием успеха. Менеджер бизнес-инкубатора играет главную, ключевую роль в достижении успеха и несет самую большую ответственность за неудачи бизнес-инкубатора.
- 5.1.2 Именно поэтому, особое внимание следует уделять подбору соответствующего управленческого персонала.
- 5.2 Выработка эффективных процедур менеджмента бизнес-инкубатора:
- 5.2.1 Следует убедиться, что стиль управления и методы функционирования бизнес-инкубатора отражают качественный и деловой подход. Бизнес-инкубаторы могут формировать не только позитивное отношение к предпринимательству, но и оказывать содействие в создании современной культуры предпринимательства.
- 5.2.2 Руководство должно постоянно следить за ролью бизнес-инкубатора в создании нового имиджа предпринимательства.
- 5.3 Определение целей и оценка результатов:
- 5.3.1 Бизнес-инкубатор должен поставить своей целью выпуск определенного числа компаний ежегодно. Эта цель является частью стратегии и плана деятельности бизнес-инкубатора.
- 5.3.2 Бизнес-инкубатор должен постараться обеспечить успех деятельности своих первых клиентов. Эта цель является очень важной в достижении успеха дальнейшей деятельности бизнес-инкубатора. Этим создается положительный имидж бизнес-инкубатора.
- 5.3.3 Необходимо следить за уровнем затрат на одно рабочее место и эффективностью создания рабочих мест в рамках бизнес-инкубатора, а также отслеживать его вклад в экономическое развитие той отрасли или региона, где он действует.
- Во многих странах бизнес-инкубаторы являются наиболее эффективным способом создания рабочих мест и интенсификации экономического развития;
 - Эффективность затрат на создание рабочего места в бизнес-инкубаторе все еще остается предметом разногласий во многих странах. Этот вопрос требует постоянного наблюдения и изучения.
- 5.3.4 Необходимо проводить эффективную и регулярную оценку результатов деятельности бизнес-инкубатора на основе обратной связи с компаниями, входящими в бизнес-инкубатор, а также с компаниями, которые пользуются услугами, предоставляемыми бизнес-инкубатором.
- 5.4 Использование поддержки успешно действующих компаний в работе бизнес-инкубатора:

- 5.4.1 Необходимо использовать успешно действующие компании (входящие в бизнес-инкубатор и "выпустившиеся" из него) в качестве ролевых моделей новых предприятий, которые будут стимулировать других предпринимателей.
- 5.4.2 Активное сотрудничество всех компаний, вошедших в бизнес-инкубатор, должно рассматриваться как одно из условий приема в бизнес-инкубатор.
- 5.5 Оказание помощи компаниям, входящим в бизнес-инкубатор посредством взаимодействия с предпринимательскими структурами:
- 5.5.1 Необходимо осознать, что бизнес-инкубаторы обладают большими возможностями в предоставлении услуг группам предприятий, а также в расширении взаимодействия между предприятиями.
- 5.5.2 Организация тесной взаимосвязи между предприятиями позволит удовлетворить потребности компаний.
- Бизнес-инкубатор не может предоставить все услуги, необходимые малым и средним предприятиям.
 - Установление взаимосвязи с внешними поставщиками товаров и услуг является одной из основных задач бизнес-инкубатора.
- 5.5.3 Центры с донорской поддержкой должны стремиться к созданию сети частных поставщиков услуг и учитывать это при выработке расценок и определении перечня услуг, предоставляемых бесплатно.
- 5.5.4 Следует учитывать возможность развития сети взаимодействия путем установления связей с другими бизнес-инкубаторами. Организация таких связей поможет определить возможности делового взаимодействия между предпринимательскими структурами и/или группами компаний, расположенными в бизнес-инкубаторах различного типа.
- 6. Условия функционирования бизнес-инкубатора, перечень оказываемых услуг, расходы/цены должны быть четко определены и понятны компаниям, входящим в бизнес-инкубатор.**
- 6.1 Своевременное определение четких критериев приема/выхода из бизнес-инкубатора и расценок на услуги:
- 6.1.1 Необходимо установить четкие критерии приема/ выхода для компаний, вступающих и выходящих из бизнес-инкубатора. Должен быть установлен реально обоснованный срок выхода из бизнес-инкубатора.
- 6.1.2 Должны быть четко определены расценки для компаний, вступающих в бизнес-инкубатор и/или использующих услуги, предоставляемые им так, чтобы предприниматель всегда был осведомлен о своих текущих затратах.
- 6.2 Подготовка компаний к выходу из бизнес-инкубатора :
- 6.2.1 Необходимо провести подготовку компаний к выходу из бизнес-инкубатора, т.е. руководство инкубатора должно взять на себя определенные обязательства по обеспечению плавного выхода компании из инкубатора

- 6.2.2 Обеспечить продолжение предпринимательской деятельности, после выхода компании из бизнес-инкубатора. Такой подход отражает интересы бизнес-инкубатора, поскольку успешная деятельность выпускников инкубатора может служить ролевыми моделями и использоваться в этом качестве руководством инкубатора.
- 6.3 Обеспечение предоставления услуг фирмам после их выхода из бизнес-инкубатора и их внешнее сопровождение:
- 6.3.1 Некоторые бизнес-инкубаторы продолжают предоставлять услуги компаниям, вышедшим из инкубатора, наблюдая таким образом за долгосрочными результатами предпринимательской деятельности компаний, вышедших из инкубатора.
- 6.3.2 Бизнес-инкубаторы должны обслуживать не только входящие в него компании, но и более широкий круг постоянных клиентов, представляющих малый и средний бизнес за пределами центра. Действуя таким образом, бизнес-инкубаторы могут расширить свою деятельность и получить дополнительные источники дохода.
- 7. Изучение обширного международного опыта деятельности бизнес-инкубаторов, а также широкое распространение основополагающих принципов, обеспечивающее их воплощение.**
- 7.1.1 Участники Форума особо подчеркнули важность обмена опытом и организации на базе Интернет связи между странами-участницами и агентствами.
- 7.1.2 Кроме того, участники семинара указали на важность распространения основополагающих принципов среди лиц принимающих политические решения, что позволит обеспечить правильное понимание наиболее важных вопросов и выполнение основополагающих принципов и рекомендаций по бизнес-инкубаторам.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Stimulating Private Enterprise in Transition Countries (Поощрение частного предпринимательства в странах с переходной экономикой), April 1999-07-23
OECD Policy Brief
Internet: www.oecd.org/publications/Pol_brief/

FEED Brochure - Forum for Entrepreneurship and Enterprise Development Promoting policy dialogue to stimulate private enterprise (Издание ФРПП - Форум по вопросам развития предприятий и предпринимательства: Поощрение политического диалога по развитию частного предпринимательства), OECD, 1999

Fostering Entrepreneurship (Поддержка предпринимательства), 1998
ISBN 92-6416139-2, US\$29, pp. 228

Women Entrepreneurs in SMEs (Женщины-предприниматели в МСП), 1998
ISBN 92-64-16040-X, US\$16, pp. 280
Also available as electronic book ISBN 92-64-16278-X

Implementing the OECD Jobs Strategy: Lessons from Member Countries Experience (Реализации стратегии ОЭСР в сфере обеспечения занятости: Уроки из опыта стран-членов ОЭСР), 1997
ISBN 92-64-15511-2, US\$ N/A, pp. 29
Internet: www.oecd.org/sge/min/cover_study.htm

Entrepreneurship and SMEs in Transition Economies, The Visegrad Conference (Предпринимательство и МСП в странах с переходной экономикой, Конференция стран Вышеградской группы), 1997
ISBN 92-6415611-9, US\$28, pp. 200

Globalisation and SMEs – Volume I – Synthesis Report; Volume II – Country Studies (Глобализация и МСП - Том 1 - Общий отчет; Том 2 - Исследования отдельных стран), 1997
ISBN 92-64-15399-3, US\$ 112, pp. 462

Networks of Enterprises and Local Development (Сети частных предприятий и развитие местной экономики), 1996
ISBN 92-64-15312-8, US\$ 43, pp. 210

Best Practice policies for SMEs, Annual Report (Оптимальные подходы и политика поддержки МСП, Ежегодный отчет)
1995 ISBN 92-64-14628-8, US\$67, pp. 210
1996 ISBN 92-64-15414-0, US\$49, pp. 174
1997 ISBN 92-64-16012-4, US\$36, pp. 136

Small Business in Transition Economies: The Development of Entrepreneurship in the Czech Republic, Hungary, Poland and The Slovak Republic (Малый бизнес в странах с переходной экономикой: Развитие предпринимательства в Чешской Республике, Венгрии, Польше и Словацкой Республике), 1996
OECD/GD/(96)20
Internet: www.oecd.org/sge/ccnm/pubs/gd/cd200205/present.htm

Micro-credit in Transitional Economies (Микрокредит в странах с переходной экономикой), 1996

OECD/GD(96)40

Internet: www.oecd.org/sge/ccnm/pubs/gd/cd403004/present.htm

Self-Employment Programmes for the Unemployed:

Papers and Proceedings from a Joint US Department of Labor/

OECD International Conference (Самозанятость для безработных. Доклады и труды Совместной Коференции Министерства труда США и ОЭСР), 1995, 1996, OECD/GD/(95)104

Internet: www.oecd.org/tds/self.htm

Business Incubation: Experiences in Employment and Enterprise Creation. An International Survey (Бизнес-инкубаторы: Опыт обеспечения занятости и создания предприятий. Международный обзор), OECD, 1999

A Comparative Analysis of SME Strategies, Policies and Programmes in Central European Initiative Countries, 1997 (Parts I, II, III)

Internet: www.clusters.org

Practical Guidelines for Business Incubators in Central and Eastern Europe - UNIDO Manual

PSD Technical Working Papers Series No 1: Case Study on the Operation of Three Romanian Business Centres

OECD PUBLICATIONS, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16
PRINTED IN FRANCE
(00 1999 1M8P) - No. 80590 2000