

**Политика и малый бизнес
(Как ее делают в Казахстане и в других странах?)**

(Пособие для граждан, предпринимателей, госслужащих и политиков)

Под редакцией др. Красена Станчева и др. Ляззат Ибрагимовой

Содержание – ответственность только авторов и не обязательно отражает взгляды USAID, правительства США или Корпорации Прагма, ФРП «ДАМУ» и ФНБ «Самрук-Казына»

Ноябрь 2007 – июнь 2009

**Астана, Алматы
(Первое издание)**

Содержание

Вместо предисловия	7
Некоторые сокращения	10
I. Международный финансовый кризис (уроки)	11
Кризис и оценки экономического роста Казахстана в 2008 и 2009 гг.	11
Финансовые и экономические риски	12
Что сделано, и что еще нужно сделать?	14
II. Роль МСБ и предпринимательства в современном переходном экономическом периоде Казахстана	19
Рыночные реформы и развитие МСБ	19
Положение на конец 2007 года.....	19
Новая Европа и Казахстан	20
Другие международные сравнения	21
Социально-экономическая ситуация и значение МСБ/предпринимательства	24
Положение МСБ в странах ОЭСР и в Казахстане	25
Роль МСБ и предпринимательства в развитии экономик разных стран и Казахстана	27
Социальная и экономическая роль МСБ: выводы из международных сравнений	28
III. Аналитическое исследование состояния малого бизнеса в Казахстане	30
Анализ макроэкономических показателей субъектов малого бизнеса за период 2001 – 2007 годов	30
Роль СМП в формировании доходов государственного бюджета Казахстана и их доля в кредитном портфеле БВУ	34
Некоторые выводы	35
IV. Экономика, основанная на природных ресурсах и МСБ Казахстана	36
Некоторые наблюдения и аналогии	36
Элементы „голландской болезни” и их воздействие на рациональное поведение предпринимателей	39
Еще раз об отраслевой концентрации МСБ Казахстана в международном сравнении с нересурсными экономиками	40
Предполагаемое влияние истории, географического положения и размеров страны на поведение малого бизнеса	41
Некоторые выводы по поводу политики МСБ и диверсификации экономики.....	43
V. Анализ тенденции развития субъектов малого предпринимательства в отраслевом разрезе за 2003-2007 годы	46
1. Анализ основных показателей СМП в отраслевом разрезе за 2007 год	46
МСБ и его роль в экономической структуре (выводы)	47
2. Анализ основных показателей СМП в отраслевом разрезе в динамике за 2003 – 2007 годы	48
Торговля	48
Сельское хозяйство	50
Транспорт и связь	52
Строительство	53
Промышленность	55
Выводы по результатам секторного анализа	56
3. Анализ основных показателей организационно-правовых форм СМП в отраслевом разрезе за 2003 – 2007 годы	59
3.1. СМП, осуществляющие свою деятельность в форме юридического лица или предприятия малого бизнеса	59
Торговля	63
Строительство	64
Промышленность	66
Транспорт и связь	68
Итоги анализа организационно-правовых форм СМП	69
3.2. СМП, осуществляющие свою деятельность в форме индивидуального предпринимательства	71
Торговля	72

Транспорт и связь	76
Операции с недвижимым имуществом	77
Промышленность	78
Строительство	80
Результаты анализа индивидуальных предпринимателей	82
Обобщение результатов анализа	83
3.3. СМП, осуществляющие свою деятельность в форме крестьянского хозяйства	84
Выводы о социально-экономической роли КХ	85
V. Проблемы развития МСБ и предпринимательства и инструменты политики в области МСБ (Обзор международной практики и сравнения, которые могут быть полезны для Казахстана)	87
Последние исследования ОЭСР по поводу определения и измерения МСБ	87
Обоснованность вовлечения ОЭСР в сферу МСБ	87
Предыстория	88
Определение и объяснение основных понятий	88
Классификация индикаторов предпринимательства	90
Наличность информации	91
Картина предпринимательства в свете усовершенствованных индикаторов	92
Производительность и экспорт малых и больших предприятий	92
Степень эффективности функционирования предприятий	92
Индекс «рождения» и «смерти»	93
Индекс «выживания» предприятий	93
Индекс предприятий быстрого роста	93
Индекс «газелей»	94
Факторы развития и воздействия предпринимательства	95
Факторы	95
Воздействия	96
Что дальше? (Планы ОЭСР в усовершенствовании пределов и измерителей предпринимательства на 2009 год)	97
Проблема фискального и нефискального воздействия на МСБ и предпринимательство	97
Налоги и предпринимательство в странах ОЭСР и новой Европы	97
Налог на индивидуальный доход	97
Судьба «патента»	98
Налог на прибыль	98
Примеры налогового обложения индивидуальных: Ирландия и Чехия	99
Уроки налогового регулирования МСБ (ОЭСР и новой Европы)	100
Квази-налоги	101
Некоторые замечания и выводы по поводу соотношения налоговых и квазиналоговых проблем МСБ в Казахстане	104
Налоговая реформа Казахстана (2008 год)	104
Сравнение налогового режима МСБ в Казахстане и в новой Европе	104
Квазиналоговые вызовы	106
«Легкость ведения бизнеса» в Республике Казахстан по отчетам Всемирного банка на 2008 и 2009 годы: достижения и задачи	108
Место Казахстана в 2009 году	108
Индикаторы процессов	108
Причины изменения рейтингов 2008 года	109
Комментарии по отдельным индикаторам	109
Положительные изменения	109
Отсутствие изменений и/или ухудшение рейтинга	109
Управленческие механизмы улучшения бизнес среды: Пересмотр законодательной базы и анализ регуляторного воздействия – основные положения	110
«Принцип гильотины»	110
Метод применения	110

Анализ регуляторного воздействия (АРВ)	112
АРВ на разных этапах законотворчества	112
Этап создания политики	112
Предварительный (ex-ante) этап создания инструмента (правого акта)	112
Этап последующей оценки (ex post оценки)	112
Процедурные шаги анализа воздействия и вопросы, на которые АРВ отвечает	113
Финансовые программы для МСБ	114
Лучшая практика „политического“ финансирования МСБ: ЕБРР, Европейский инвестиционный банк (ЕИБ) и новая Европа)	114
ЕБРР – особенности и долгосрочные воздействия финансовых инструментов для МСБ	114
Объемы и особенности	114
Институциональные воздействия	115
ЕИБ: История, объемы и условия кредитных линий для МСБ	115
Проблемы государственных финансовых инструментов для МСБ: анализ примера США	116
Наличные теоретические объяснения проблем (на примере США)	117
Недостатки рынка?	118
Кредитный скоринг	120
Финансовые инструменты поддержки малого бизнеса в США и возможности их применения в Казахстане	121
Гарантии по кредитам МСБ	121
Программа гарантирования: история	121
Преимущества гарантирования для АМБ и банков	121
Результаты программы гарантирования	121
Условия гарантирования	122
Условия кредитования МСБ с использованием гарантии	122
Экономическая эффективность программы	122
Предложения по использованию опыта АМБ по гарантированию	123
SBIC Система Инвестиционных Фондов МСБ США: основные факторы	123
История	123
Принципы Системы	123
Структура	124
Требования АМБ США:	125
Результаты деятельности	125
Проблемы микрофинансирования малого бизнеса	126
Общие тенденции развития и проблемы микрофинансирования	126
Микрокредитование в США.....	128
История	128
Статистика микрокредитования	128
История программы АМБ	128
Процесс подачи заявления	129
Как функционирует Программа	129
Условия предоставления ссуд	129
Структура процентной ставки	130
Мониторинг портфеля	130
Гранты	130
Ссуды микро-предприятиям	130
Использование Ссудного Капитала	131
Условия Ссуд	131
Требования кредитования	131
Требования об обеспечении.....	131
Микрофинансирование в Центральной Азии: наблюдения CGAP за 2005-2006 годы	132
Выводы	133
VII. Законодательные и институциональные рамки, информационные и другие услуги МСБ	135
Современное состояние законодательной, институциональной и регулятивной базы в разных странах	135

Интернет источники по политике в Области МСБ: Портал ЕС по предпринимательству	135
Европейский союз: последние документы и определения МСБ	137
«Европа хороша для МСБ, МСБ хорош для Европы»	137
Предыстория: определение МСБ в ЕС	137
Изменения политики ЕИБ и ЕИФ	139
Сферы применения политики ЕС для МСБ	140
Тринадцать трудностей осуществления европейской политики МСБ: рыночные и нерыночные подходы в новой Европе.....	140
МСБ и конкурентоспособность в ЕС	143
Некоторые выводы	144
Примеры лучшей политики МСБ ОЭСР в разных сферах	144
Финансирование	144
Бизнес среда: проверка политики и законодательства на предмет воздействия на МСБ	144
Технологии	145
Управленческий потенциал	145
Доступ к рынкам	146
Обзор законодательства и практик в области участия МСБ в государственных закупках	146
МСБ и госзакупки в странах Европейского Союза и США	146
Основные проблемы МСБ Европы в государственных закупках.....	147
Рекомендации «Кодекса Лучших практик» по участию МСБ государственных закупках	148
Преодоление трудностей, касающихся размера контрактов	148
Обеспечение доступа к информации о тендерах	148
Улучшение качества и понимания информации и терминологии	149
Установка пропорционального уровня квалификации и финансовых требований	149
Облегчение административного бремени	149
Ориентирование на критерий цена - качество, нежели просто цена	149
Предоставление достаточного количества времени, чтобы подготовить заявки на тендеры	150
Обеспечение своевременных платежей	150
Европейская сеть по государственным закупкам	150
Сравнение законодательства европейских стран по поводу привилегий МСБ	151
Электронные системы госзакупок. прозрачность выше – стоимость ниже	152
Оценка прозрачности госзакупок в Австралии, Новой Зеландии и США	152
VIII. Институты и сети услуг МСБ	154
Первые госорганы МСБ	154
Политические и государственные институты: распределение задач в странах ОЭСР и Новой Европы	155
Гражданские и местные институты МСБ (преобладающая практика)	157
Мозговые тресты	158
Академия, школы и университеты	158
Гражданские организации	159
Локальные организации	159
Отчеты о состоянии предпринимательства, их роль и модели разных стран	159
ЕС	160
Новая Европа	160
Функции отчетов	161
Отчеты и частный сектор	162
Отчеты и Казахстан	163
Особый случай: Австрийская хозяйственная палата (АХП) и судьба обязательного членства в универсальных бизнес ассоциациях.....	163
Объяснение особенностей АХП	163
Некоторые выводы	165
Исторический контекст обязательного членства в торговые палаты в странах новой Европы	165
Использование Интернета для оказания услуг МСБ: Веб-портал АМБ США как пример хорошей практики	166
- Бизнес-планировщик. Раздел для начинающих.	166

- Услуги. Программы помощи АМБ для успешного ведения бизнеса	167
- Инструменты. Документы для изучения и самообразования	167
- Локальные ресурсы. Консультации в центрах поддержки предпринимательства	168
Национальная информационная служба Сети центров развития малого бизнеса (SBDCNet).	168
Два примера сотрудничества центральных местных агентств по развитию малого бизнеса	169
Центры развития предпринимательства США	169
Польша: Национальная Сеть услуг предпринимателям	172
IX. Выводы по поводу разработки и применения политики в области МСБ Казахстана	176
Некоторые элементы законодательства Казахстана	176
Последствия для политики МСБ	178
Определение «МСБ»: рекомендации	178
2. Центры поддержки предпринимательства	179
Центры и закон	179
Концепция центров для Казахстана	179
Принципы	179
Услуги Центров и обязанности сторон	180
3. Запрет на финансирование коммерческих МСБ	182
Отношения между государственным институтами МСБ	183
Преимущества ФРП/ДАМУ	183
Другие структуры правительства	183
<i>Приложения</i>	185
Приложение 1. Сырая нефть и ставки вознаграждения	185
Приложение 2: Статистика производительности	186
Приложение 3. Польский Закон о свободе экономической деятельности	188
Смысл закона	188
Статьи закона, гарантирующие свободу предпринимательской деятельности и применяющиеся к политике МСБ	188
Приложение 4: Институты политики и услуг МСБ в странах новой Европы, ЕС и ОЭСР	191
Приложение 5: Термин „предприниматель” в экономической теории	192
<i>Приложение 6: 10 принципов экономической политики, выведенные из опыта Института МакКинзи (12-летних исследований в 13 странах мира)</i>	196
Приложение 7: Резюме выводов по результатам исследования ЦИОМ «Оценка работы органов налоговой службы» (октябрь 2007 года)	198
Приложение 7: Образец опроса („барометра”) по поводу возможностей развития бизнеса	200
Обоснование	200
Другие достоинства «барометра»	200
Цели и содержание опроса	201
Методическое примечание	201
<i>Образец опросного листа</i>	201

Вместо предисловия

Жанр этой книжки – пособие. Ее замысел в том, чтобы помочь широкому кругу заинтересованных в развитии предпринимательства ознакомиться с подходами и проблемами политики разных стран. Акцент ставится на малый и средний бизнес (МСБ). Мы предполагаем, что, если МСБ развивается, это означает, что данная страна, экономика поддерживают дух предпринимательства. От этой поддержки выигрывают все – и граждане, и малый и крупный бизнес.

Идея составительства и структуры этого пособия принадлежит Госману Каримовичу Амрину, в его бытности председателя Фонда развития предпринимательства (ФРП) «ДАМУ»¹. В октябре 2007 г. он попросил проект ЮСАИДа по Развитию малого бизнеса в Казахстане² сравнить состояние фонда на конец 2007 г. по сравнению с его деятельностью за предыдущий период, а также оценить его программы на будущее. По идее Госмана Каримовича оценка должна была исходить из стандартов лучшей политики в области предпринимательства. Так получилось, что, по поводу отчета ФРП от 10 апреля 2008 г., у нас накопилось много информации, которая будет интересна не только Фонду, но и всем, кто по призванию и по долгу службы рассуждает о роли предпринимательства в экономике и жизни общества.

Вызов авторам состоялся в том, что, на практике, нет единого стандарта «хорошей» или «лучшей» политики в области развития предпринимательства и малого бизнеса. Есть набор проблем, которые разные страны пытаются решить разными способами, часто методом проб и ошибок.

Поэтому содержание этой книжки можно определить как «обзор проблем развития предпринимательства и опыта их решения», с учетом специфических условий развития малого бизнеса в Казахстане. По замыслу, книжка предоставляет материал для сравнения, ознакомления с опытом других стран – в частности стран ЕС, т.наз. «новой Европы», США и членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) – и рассуждения. Ответов и рекомендации в этом пособии меньше, чем хотелось бы. Но мы надеемся, что наш обзор проблем, информации и источников поможет делать правильный выбор политических инструментов, содействующих развитию предпринимательства

Др.Красен Станчев и к.э.н. Ляззат Ибрагимова исполняли обязанности по общему руководству работы, определению источников, формулировке выводов, редакции окончательного текста; и несут ответственность за содержание настоящего пособия.

В пособии использованы материалы упомянутого отчета KSBD/USAID ФРП „Даму” от апреля 2008 г. и материалы Фонда, а также впечатления авторов и их коллег от обучающих поездок в США, Польшу, Болгарию, Венгрию и США, состоявшихся с июля 2007 по февраль 2000 г.

¹ См.: <http://www.fund-damu.kz>.

² По английски: Kazakhstan Small Business Development project of the United State Agency for International Development; отсюда, соответственно, и аббревиатура “USAID/KSBD”, и наименование странички проекта в Интернете: www.ksbd.kz, где можно найти больше информации о проекте.

Макроэкономическую и другую информацию приходилось актуализировать по ходу дела и в условиях глобального кризиса. Мы решили часть данных оставить в том виде, в каком их можно было обобщить до начала кризиса, сохраняя таким образом возможность международных сравнений.

Большинство тем подсказано жизнью, часто обзоры предпринимались по заказу госорганов или бизнес-ассоциаций Казахстана. Много коллег помогли нам и подготовили первоначальный обзор главных проблем политики развития предпринимательства. (Авторство указано в примечаниях к отдельным частям этого пособия.)

Старший консультант ЮСАИДа Стив Муди анализировал общие особенности кредита МСБ и экономической структуры хозяйства Казахстана и других стран в канун кризиса. Айгуль Каженова работала в области международных макроэкономических сравнений и проводила соответствующий обзор источников и необходимые вычисления о роли МСБ в производительности труда и занятости. Светлана Латышева резюмировала источники по налоговому воздействию на МСБ в разных странах и в Казахстане. Наталия Ищенко и Николай Ломакин провели обзор спектра услуг стран ОЭСР и новой Европы в области МСБ, в том числе финансовых услуг и подвели итоги по обзору государственных структур и НПО, вовлеченных в составление и исполнение политики в области МСБ, использования интернет в политике МСБ. Они уделили особое внимание сравнений через такие индексы, как: Глобальный индекс конкурентности, индексы экономической свободы и «легкость ведения бизнеса», и, области услуг МСБ провели обзор практики создания центров развития предпринимательства, использования интернета, механизмов госзакупок, государственно-частного партнерства и сетей поддержки предпринимательства и регулярных отчетов о состоянии развития предпринимательства.

Руководитель проекта ЮСАИДа по Улучшению бизнес среды³ в Казахстане, Сергей Валерьевич Пизиков, внештатный советник премьера РК, предоставил нам свое видение возможностей применения таких политических инструментов как оценка воздействий законодательства на субъекты частного предпринимательства и метода т.наз. «регуляторной гильотины», призванного устранять административные барьеры и снижать квази-налоговую нагрузку на бизнес.

Ляззат Еркеновна Ибрагимова, как руководитель Департамента корпоративного развития ФРП «ДАМУ» в 2007-2008 гг., обобщила опыт Казахстана в кредитовании МСБ. Можно утверждать, что ее вклад в содержание этого пособия привел к тому, что у нас получился самый конкретный портрет МСБ Казахстана. Ляззат Еркеновна резюмировала и опыт США в гарантировании кредитов МСБ. На основании ее резюме в 2009 г., в исполнение поручения Правительства РК, Фонд разрабатывает аналогичную программу кредитных гарантии.

По идее Госмана Амрина и директора Департамента развития предпринимательства Министерства индустрии и торговли Рустама Александровича Акбердина, мы попытались осветить как можно более подробно проблему определения и измерения развития МСБ.

В приложения даны дополнительные материалы к размышлению.

Во время работы над текстами нам часто приходилось обращаться за сведениями и комментариями в Агентство по статистике, в Департамент развития предпринимательства, в

³ См.: www.bei-ca.net.

Институт экономических исследований, в Национальный аналитический центр, в Форум предпринимателей Казахстана, в Ассоциацию предпринимателей Карагандинской области, в Атамикен, в Бизнес-инкубатор СОДБИ в Шимкенте, в Фонд информационной поддержки развития общества в Усть-Каменогорске, а также к другим партнерам и коллегам проектов ЮСАИДа KSBD и BEI. По специфическим проблемам из зарубежья нам помогали коллеги, в частности из: консультантской компании UNILOB в Варшаве (в частности Артур Новицкий и Мирослав Зиелинский), Фонда развития города Нидицы в Польше (Кжиштоф Марголь), а также Николай Ярмов из CEED Bulgaria, др. Вероник де Ружи из Центра Меркатуса университета Джорджа Мейсона в Вирджинии и Джейн Борман и ее коллеги из Агенства по малому бизнесу США. Пользуясь случаем мы высказываем им свои благодарности за сотрудничество.⁴

В области возможной организации информационных услуг ФРП/ДАМУ нам помогли обсуждения этого вопроса с Греггом Хемпфилом, руководителем проекта KSBD/USAID и с старшим консультантом проекта Джейсона Бахоми и директором проекта Алмой Касымовой. Другие коллеги из USAID-а также помогли нам в поисках материалов и делились опытом работы в других странах.

Мы благодарим еще Департамент развития предпринимательства МИТ-а, его директоров Арсена Керимбекова и Рустама Акбердина, и их сотрудников, управляющих отделами Жаркына Жангазиева и Ису Кудабекова, которые читали это пособие в разных черновых вариантах и обсуждали с нами детали политики МСБ, соответствующего законодательства и планов по их изменению в будущем. Такую же поддержку нам оказал и Директор Центра Стратегических Разработок и анализа Максат Муканов.

Всех перечислить невозможно. Но в первую очередь мы хотели бы отметить поддержку ЮСАИДа и ФРП ДАМУ, без которой это пособие не было бы фактом. При этом – ответственность за содержание всецело наша.

Мы намерены распространять содержание пособия всеми возможными способами, в том числе через Интернет и надеемся, что оно будет полезно для обсуждения проблем предпринимательства в Казахстане.

Ляззат Ибрагимова
Красен Станчев

⁴ Нам представляется, что опыт и аналитические обзоры проблем МСБ этих организаций заслуживает изучения; см. соответствующие странички в Интернете: www.unilob.pl, <http://www.funduszlokalny.nidzica.pl>; www.ceedbulgaria.org; www.mercatus.org и www.sba.gov.

Некоторые сокращения

АМБ - Администрация малого бизнеса США
АС РК – Агентство по статистике Республики Казахстан
BAS - Услуги по бизнес консультированию (программа ЕБРР)
ВБ – Всемирный банк
ВВП – Внутренний валовой продукт
ВЦРМБ - Ведущие центры развития малого бизнеса (Lead Small Business Development Centers)
ВЭД – внешнеэкономическая деятельность
ВЭФ – Всемирный экономический форум
GAO – Government Accounting Office (Счетная Палата США)
EA - Энтерпрайз Айерланд
ЕС – Европейский союз
ЕЦБ - Европейский Центральный Банк
ЗЧП - Закон о частном предпринимательстве РК
КС - Кредитные союзы (или кредитные товарищества)
КСУ - Национальная Система услуг МСБ в Польше
МВФ – Международный валютный фонд
МИТ – Министерство индустрии и торговли
МСБ – малый и средний бизнес
НБК – Национальный банк Казахстана
НДС – налог на добавленную стоимость
НПО – неправительственные организации
ОЭСР – Организация экономического сотрудничества и развития
ПАРП – Польское Агенство поддержки предпринимательства
ПМБ – предприятие малого бизнеса
СМП – субъекты малого предпринимательства
СНГ – Сообщество независимых государств
СЭВ – Совет экономической взаимопомощи
ФРП/ДАМУ – Фонд развития малого предпринимательства
УНКТАД/UNCTAD – United Nation’s Conference on Trade and Development
USAID/BEI – Проект ЮСАИД по улучшению бизнес среды в Казахстане, Кыргызстане и Таджикистане
USAID/KSBD - Проект ЮСАИД по развитию малого бизнеса в Казахстане
ПИИ – прямые иностранные инвестиции
ПМБ – предприятия малого бизнеса
БВУ – банки второго уровня
ЭАН
КХ – крестьянские хозяйства
ВДС – валовая добавленная стоимость

I. Международный финансовый кризис (уроки)⁵

16 октября аналитический отдел инвестиционного банка *Голдман Сакс* скорректировал вниз свой предыдущий прогноз роста экономики Казахстана и ряда других стран на 2009 г. Это произошло через семь дней после старого прогноза. Аналогичные изменения проводились практически всеми банками и инвесторами.

Кризис и оценки экономического роста Казахстана в 2008 и 2009 гг.

Несмотря на рост ВВП почти 5.5% в первом полугодии 2008 г. и на то, что первоначально консенсус ожиданий на 2009 г. сводился к примерно такому же росту, корректировка существенна – на 2/5 ниже. (В 2007 г. рост ВВП Казахстана был 10.2%; предполагаемое сокращение темпов роста в следующем году по отношению к прошлым годам очень существенно.)

Корректировка прогнозов *Голдман Сакса*⁶

ВВП, реальный рост, в %				
	2008		2009	
	Нов.	Стар.*	Нов.	Стар.*
Чехия	4.3	4.4	2.5	3.8
Венгрия	2.2	2.3	1.5	2.5
Казахстан	3.0	3.0	3.5	5.0
Польша	5.4	5.6	3.6	4.2
Россия	6.2	7.5	4.0	7.0
Турция	3.0	3.1	1.7	3.0

*Старый прогноз был датирован 9 октября 2008

Ожидаемое снижение темпов роста Казахстана либо не так существенно как в некоторых других странах (например, России), либо уровень замедления останется прежним. Интересно, что для некоторых не ресурсных экономик, таких как польская (5,4% роста ВВП в 2008 г.) или болгарская (рост ВВП в 6,3%) проблем предвиделось меньше, но уже в февралемарте 2009 г. прогнозы были скорректированы вниз – до 0 или даже -3%.

Опасения в отношении важных для Казахстана экономик Турции и России оправдались, по крайней мере в отношении первых шести месяцев 2009 г. Это означает, что для предприятий Казахстана существует меньше турецких инвестиций и меньше возможностей для экспорта казахстанского капитала и товаров в Россию. При этом несколько более высокий ожидаемый рост России сохраняет вероятность «арбитража». Так или иначе, влиянию кризиса на Россию уделяют меньше внимания, чем, скажем кризису США, хотя очевидно, что ее экономическая

⁵ Автор: Красен Станчев.

⁶ Источник: Lowering Our Forecast for the New Market Region, Goldman Sachs, New Markets Analyst, Issue 08/36, p.1.

ситуация напрямую сказывается на экономике и предпринимательстве Казахстана. В то время как на фондовых биржах США произошло снижение цен на 35-36%, в России это падение составило 68-70%. Этот процесс привел к снижению иностранных инвестиций и, возможно, к потерям казахстанских инвесторов в российскую экономику. Но это детали общей и сложной для восприятия картины.

Корректировка прогнозов *Голдман Сакса* была подтверждена другими источниками. Фонд *СигмаБлейзер* в своем октябрьском выпуске уже указал на то, что за первые три квартала сего года рост ВВП Казахстана 3% по сравнению с сентябрем прошлого года.⁷ Согласно обзора Агенства Статистики РК (АС) с января по сентябрь 2008 г. рост ВВП составил 3,9%. *ЮниКредит*, один из самых больших европейских банков, присутствующий в Казахстане и славящийся своим аналитическим отделом, опубликовал свой прогноз роста ВВП Казахстана в начале октября 3,8% в этом и 4,2% в 2009 г.⁸

Как обстояли дела в реальной экономике?

В своем августовском и сентябрьском отчетах 2008 г. об экономике Казахстана фонд *СигмаБлейзер* привел обзор отраслей, которые являются непосредственной (есть более глубокие) причиной замедления. Сократился рост машиностроения – в два раза, хотя производство осталось практически на уровне прежних объемов. Если рост строительства в сентябре прошлого года был почти 37%, то в этом году всего 12,5%. Примерно наполовину снизился и рост услуг. Если год назад кредитование возросло почти на 111%, то за первые восемь месяцев этого года рост составил 10,2%. Источник данных для этого и других анализов – национальный банк и АС, надежность информации на очень хорошем уровне и ошибки можно практически исключить.

Несмотря на снижение цен на нефть и ресурсы в конце 2008 и первые шесть месяцев 2009 г. и на перспективу сохранения более низких чем в середину 2008 г. цен на протяжении шести – десяти месяцев, оживление экономики Казахстана возможно в первую очередь благодаря добычи нефти и газа, которые составляют около 70% экспорта. Нынешний уровень цен вероятно потребует увеличения добычи и возможно скажется на региональном уровне – доход и бизнес будут развиваться быстрее на западе, нежели на востоке и в центре Казахстана.

Финансовые и экономические риски

В октябре аналитики *Голдман Сакса*⁹ озвучили вывод о таком переходе финансового кризиса к стагнации реальных секторов в глобальной экономике. Очевидно, тот же процесс происходил и в Казахстане. Факторов два - внешние воздействия 2007 г. и кризис 2008 г., и снижение цен на энергоресурсы в 2008 г. Первый фактор привел к ограничению кредита реальному сектору и МСБ в частности. Экспресс информация ФРП „Даму” в октябре 2008 г. показала, что кредитование этих предприятий коммерческими банками сохраняется примерно на одном и том же уровне на период с начала года до августа месяца. С макроэкономической точки зрения – это успех, но в глазах предпринимателей – положение оказалось тревожным. В декабре основные

⁷ См.: Страничку СигмаБлейзер: http://www.sigmableyzer.com/publications/monthly_reports

⁸ UniCreditGroup, CEE Quarterly, 3 October 2008, Vienna, 2008, p. 48.

⁹ См.: Goldman Sachs, Global Economics Weekly, 16 October 2008.

бизнес ассоциации Казахстана потребовали от Правительства существенное увеличение субсидированных кредитов МСБ.

Общий анализ главного экономиста Всемирного банка Прадепа Митры от 10 октября для стран новой Европы и СНГ подтвердил эту тревогу.¹⁰ Согласно Митры рост экономик новой Европы почти повсеместно снизился на 30-40%, частично из-за свертывания кредитования – в некоторых странах это произошло более резко по сравнению с 2006 г. (как, скажем, в Казахстане), а в среднем по региону кредит понизил свой рост на 20%. Еще, увеличилось восприятие риска в этих странах (как его измеряют по ценам суверенных долговых бумаг на международных рынках и по оценке рейтинговых агентств).

По мнению Митры, ситуация усугублялась снижением роста и соответственно спроса экономик старой Европы, который сказался на спросе со стороны экономик новой Европы, в особенности тех стран, где существенен международный обмен с «Европой 15-ти»: это практически все новые члены ЕС – их средний уровень экспорта в старую Европу около 75%. У Казахстана этот экспорт приблизительно 50%, но подобные эффекты развивались параллельно с другими отрицательными факторами.

Один из выводов Прадепа Митры следующий: „снижение экономического роста в западной Европе, а также в России, Украине и Казахстане будет воздействовать неблагоприятно на многие страны региона через снижение торговли и сокращение переводов из-за рубежа”. В этом отношении Казахстан не состоит в числе наиболее пострадавших, но можно ожидать некоторое удешевления рабочей силы и импорта продовольствия (если этому не будут противодействовать другие факторы).

Анализ *Голдман Сакса* состояния банковской сферы стран переходного периода¹¹ пришел к выводу, что: во-первых, несмотря на снижение цен на, Нацбанк Казахстана успел существенно увеличить средства в „резервном фонде”, а коммерческие банки успешно справляются со своими долгами; во-вторых, банки Казахстана сохраняют свою существенную зависимость от иностранного финансирования и, в-третьих, меры, предложенные президентом, безусловно, разумны, но их необходимо дополнить (например, мерами по „очищению” „плохих активов” по банковским счетам; что и было предпринято антикризисной программой).

В этой ситуации, предупреждали аналитики *Голдман Сакса*, Нацбанку возможно будет трудно поддерживать цену тенге по отношению к твердым валютам.¹² Удешевление тенге бросит дополнительный вызов бизнесу, но откроет и новые возможности для экспорта (если другие факторы не воспрепятствуют этому процессу). Нечто подобное уже случилось в Венгрии, Хорватии, Румынии и других странах, где местные банки не могли ответить на спрос местной валюты и где местная дорожала и снижался экспорт. В конце концов резервы национальных

¹⁰ Др. Митра выступил на тему „Приспособление экономик (новой) Европы и Центральной Азии к буре на глобальных финансовых рынках”, презентация состоялась во время ежегодной встречи акционеров МВФ и Всемирного банка в Нью Йорке. Выступление доступно на страничке Всемирного банка (<http://siteresources.worldbank.org/ECAEXT/Resources/ECA-Press-Briefing-AM08-new.pdf>), там же можно найти протокол его обсуждения с журналистами:

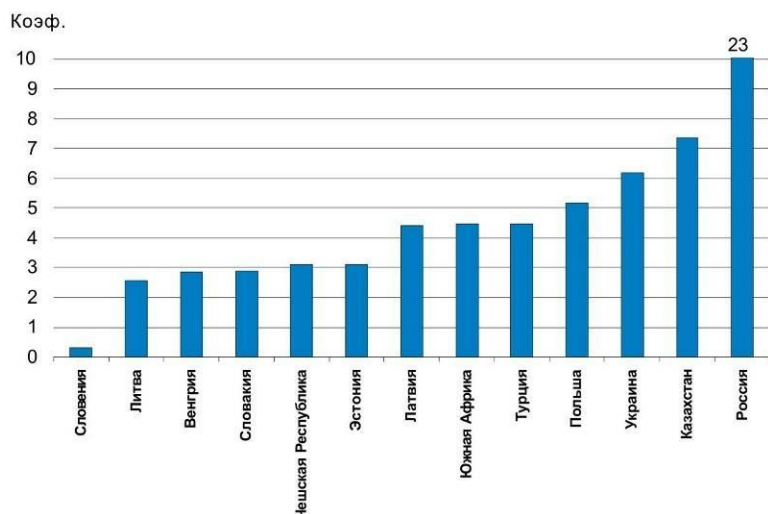
<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/0,,contentMDK:21936720~menuPK:258604~pagePK:2865106~piPK:2865128~theSitePK:258599,00.html>; источники на английском языке.

¹¹ См.: Goldman Sachs, New Markets Annalist, Issue 08/35, p.8.

¹² Международные обзоры не были единны в прогнозах курса тенге, например цитированный отчет *УниКредит* и прогнозы журнала *Икономист* до 2012 не предвидели существенных изменений курса тенге к доллару США.

банков снижаются до критического минимума (равного стоимости трехмесячного импорта в экономику страны) и МВФ и ЕС приняли меры для поддержки платежных балансов.

Наличность резервов: новая Европа, Россия и Казахстан (коэффициент месячного импорта)



У Казахстана резервов в два раза больше, чем в среднем по новой Европе, у России – в три раза. Европейский центральный банк (ЕЦБ) предоставил 5 миллиардов евро нацбанку Венгрии для поддержки внешних платежей и поддержит и центральный банк Хорватии¹³, в конце мая 2009 г. ЕЦБ, МВФ и ЕБРР предоставили 22 миллиарда евро центральному банку Румынии. Казахстану рассчитывать на подобную поддержку платежного не нужно, но у него хорошо разработанные стратегии сотрудничества с такими финансовыми институтами, как Всемирный банк, Азиатский банк развития и Европейский банк реконструкции и развития.

Что сделано, и что еще нужно сделать?

Если учесть фундаментальные факторы, то Казахстан, вместе со странами новой Европы, имеет некоторые очевидные преимущества. Перечислим некоторые из них.

- Приведенная ниже диаграмма доказывает, что депозитное покрытие казахстанских (а также и прибалтийских, болгарских, венгерских, российских и румынских) банков существенно лучше (более здоровое), чем у банков, у которых они занимают ресурс.
- Одна из основных причин этого состояния - надежность финансовых и договорных основ пенсионной системы и системы здравоохранения Казахстана, которая стимулирует сбережения.
- Другая причина – это то, что даже при сниженных темпах экономического роста, он будет в три-четыре раза выше роста в зоне евро и, наверное, США. Соответственно, отдача на единицу инвестиций будет примерно во столько же раз более выгодной.

Что еще можно и нужно делать?

¹³ См.: Lars Kristensen, Hungary: ECB to the rescue. Will the ECB also help Croatia?, Danske Bank, Flash Comment, October 16, 2008.

Глобальные процессы не зависят от воли правительств отдельных стран. Но им подчинена национальная экономическая и финансовая политика. На фоне международной практики, правительство Казахстана поддерживает завидный уровень фискальной и финансовой дисциплины. Нужно воздержаться от вмешательства в контракты между субъектами на рынках, снижать и упрощать налоги, и, особенно, квази-налоги. Прогресс в этих областях уже намечается, необходимо его углубить.

В этой ситуации Правительство и Нацбанк предприняли все мыслимые меры предосторожности для предупреждения дальнейших негативных воздействий. В сентябре 2008 был озвучен план повысить требования к учреждению новых банков, что приведет к некоторому комфорту уже действующих игроков. В октябре были предприняты мероприятия по обеспечению ликвидности, выделено порядка 6 миллиардов долларов США. В ноябре подписано соглашение о финансировании инфраструктуры с Азиатским банком развития и похожие проекты проходят согласование со Всемирным банком. Возможно подключение других банков развития и суверенных фондов.

При этом следует еще учитывать, что, как видно из поведения международных рынков капитала – «капитал» и «деньги» вещи разные. Деньги могут превращаться в капитал, и капитал может приносить доход в деньгах. Но для этого требуется вложить деньги в прибыльные идеи. Несмотря на обеспечение ликвидности, рынки капитала (инвесторы) не реагируют положительно, цены на акции и ценные бумаги падают. Это говорит о том, что политика центральных банков ЕС и США, а также правительства США, действует в некотором смысле и как фактор продления кризиса. Ситуация отличается от рынка к рынку. Цены на рынках капитала США, несмотря на катастрофические комментарии и несколько шумную тревогу, понизились в существенно меньшей мере, чем на других рынках. Если брать средние биржевые индексы за ноябрь 2008 г. в сравнении со стоимостью за прошедшие двенадцать месяцев, в США, Канаде и Великобритании произошло понижение в пределах 35-40% (в Швейцарии и того меньше – 30-32%). В Японии и большинстве стран старой Европы – 40-50%; в новой Европе – более чем на 50% (возможно из-за размера рынка), но в России и Китае, т.е. в гравитационно важных для Казахстана экономик, цены упали на 70%. В среднем в мире снижение цен на рынках капитала – 45,2%, а на зарождающихся рынках – 57,2%.

Поведение индексов международного рынка капитала за первые два квартала 2009 г. показало, что следует ожидать некоторое продолжение международных негативных воздействий на экономику Казахстана.

В первую очередь, конечно, нужно понять, какие из принятых мер работают, в какой степени и почему. Если в двух словах, снижение процентных ставок, национализация плохих активов и спасение некоторых финансовых институтов США и Западной Европы действует в ситуации, когда кризис ликвидности не самая важная характеристика проблемы. Таковой является недоверие тех, у кого есть деньги, к тем, кто требует кредита. Упомянутые правительства фактически регулируют цену кредита (и напрямую, и через запреты на некоторые виды торговли долговыми

обязательствами, и через оптовую покупку таких обязательств) и спасают отдельные банки, а не систему.¹⁴

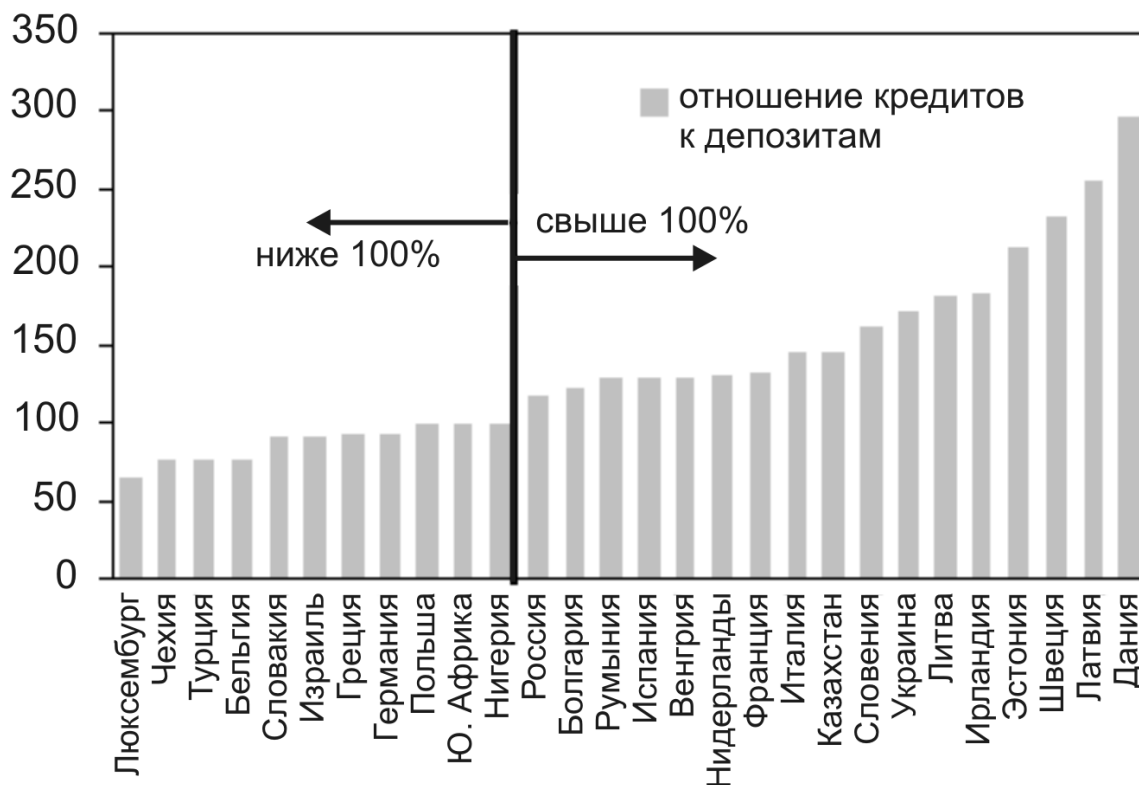
Поэтому в дополнение к уже применяемым инструментам денежной политики, происходит дополнительный поиск фискальных и квазифискальных рычагов воздействия на реальный сектор и на предпринимательство. Великобритания рассматривает снижение налоговых ставок: НДС с 17,5 на 15%, введение элементов плоского налога на прибыль для корпоративных предприятий МСБ (вместо докризисных планов увеличить их корпоративный подоходный налог с 21 на 22%) и предполагает, что общее фискальное облегчение будет равно 0,8% ВВП.¹⁵ Правительство Японии планирует сокращение налогов на 1,5% от ВВП, в Германии ожидается, что сокращение налоговой и квазиналоговой нагрузки освободит средства равные 2% ВВП в 2009 г. и аналогичные меры предполагается повторить в 2010 г.

Получается, что усилия правительства Казахстана улучшить бизнес среду, упростить налоги и сократить административную нагрузку на предприятия страны являются существенной частью антикризисной программы.

¹⁴ Об этом можно прочитать в интервью известнейшего корифея в теории денег Анны Шварц газете *Уол Стрим Джорнал*, от 18 октября с.г См: Brian M. Carner, Anna Schwartz: Bernanke Is Fighting the Last War, WSJ, October 18, 2008, [www. online.wsj.com/article/SB122428279231046053.htm](http://www.online.wsj.com/article/SB122428279231046053.htm)

¹⁵ См.: A shot in the arm. The government of Britain announces tax cuts designed to boost the economy, Economist Daily News, 24 November 2008 (http://www.economist.com/daily/news/displaystory.cfm?story_id=12670326). Одно из нововществ в Великобритании – изменение налогового обложения затрат МСП на технологии, исследования и развитие. (см.: страничку бюлетень Налогового ведомства Объединенного Королевства от 17 ноября 2008 года: <http://www.taxationweb.co.uk/tax-news/business-tax/hmrc-revise-sme-status-for-radvrr-schemes.html>). Приведенный ниже, в пятой части этого пособия, обзор измерителей предпринимательства в странах ОЭСР объясняет почему правительство Великобритании решилось на этот шаг.

Диаграмма 1: Большинство стран имеют высокое соотношение кредитов к депозитам



Источник: ЕЦБ, национальное денежно-кредитное управление

В этих условиях финансирование инфраструктуры Казахстана заимствованием ресурсов у международных банков развития – разумная политика. Она предоставит некоторую возможность маневрирования, как банкам, так и строительной отрасли и поставщикам (которые возможно будут из сегмента МСБ).

Выход из затруднений для банков, у которых иностранные долги, во многом зависит от прямых и опосредованных трансфертов из бюджета, а также от добычи нефти и газа. С уверенностью можно предположить, что казахстанским банкам удастся пролонгировать и возобновить доступ к кредитам из-за рубежа. Но это произойдет за счет некоторого снижения конкурентности в финансовом секторе, увеличения добычи нефти и естественных ресурсов, а значит и неравенства между регионами (в результате усиленной добычи нефти, богатство будет концентрироваться на западе страны) и увеличения рискованности менять правила игры размещения бюджетных ресурсов через государственные небанковские финансовые институты как ФРП «Даму».

Из всей головоломки нынешней ситуации один принцип не подлежит сомнению - то, что именно предпринимательство будет локомотивом восстановления экономического роста и повышения благосостояния. Отчеты *Глобального мониторинга предпринимательства*¹⁶ и *Индекс*

¹⁶ См.: Global Entrepreneurship. GEM Summary Results 2006, p. 10-15 (http://www.gemconsortium.org/download/1227585240496/GEM_2006_Global_Results_Summary_V2.pdf); GEM Global Report on High-Growth Entrepreneurship 2007, chapter 1 and p. 38.

предпринимательской активности для США выпущенные Фондом Кауфмана¹⁷ позволяют с уверенностью предположить, что около половины вновь созданных рабочих мест и от 30 до 50 процентов экономического роста объясняются разным уровнем предпринимательской активности стран и штатов США.

¹⁷ См.: Kauffman Index of Entrepreneurial Activity, 1996-2005

II. Роль МСБ и предпринимательства в современном переходном экономическом периоде Казахстана

Рыночные реформы и развитие МСБ¹⁸

Положение на конец 2007 года

Специальные программы Казахстана в области МСБ совпали с экономическим подъемом страны.¹⁹ Несмотря на трудности, связанные с международным финансовым кризисом экономика продолжает расти и развиваться.

Экономический рост с 1996 по 2007 годы, в целом, сохраняет свои темпы. В 2008 и 2009 годах экономический рост снизится, но повторение глубокого спада, как было в начале переходного периода исключено. Для политики в области МСБ в будущем особенно важными кажутся следующие обстоятельства и тенденции:

- Доход от интенсивной добычи и продажи природных ресурсов перераспределяется с положительными последствиями для широкого круга хозяйственных структур и населения страны, хотя, как отмечают стратегические документы международных финансовых институтов, вызовы перед управлением экономикой пока остаются в силе. Временное снижение цен на нефть в 2008 г. бросает вызов и предпринимательству, и экономической политики Казахстана
- Свидетельства перераспределения доходов от продажи ресурсов можно найти, как в макроэкономической статистике, так и в возрастании доли МСБ, в возросших бюджетных поступлениях с 2001 по 2007 год и в статистике занятости и доходов.
- Ситуация существенно отличается от предпосылок 1996-1997 гг., когда разрабатывалась политика в области МСБ. Кажется необходимым провести анализ достижений и заново сформулировать приоритеты, а также создать механизм регулярного обсуждения и актуализации этой политики.
- Практически нет правительственного документа в области экономической политики, который не уделял бы внимания МСБ как приоритетной области и эта приоритетность подтверждена правительством и стратегическими документами президента РК в 2008 г.
- За 2006 - 2008 годы заметно улучшился диалог представительных организаций бизнеса с правительством Казахстана, активизировались Координационный совет по развитию предпринимательства при МИТ и экспертных советах по вопросам законодательства, воздействующего на предпринимательство. Усилилась деятельность разного рода и ранга рабочих групп с участием организаций предпринимателей, а так же на уровне правительства работает комиссия высшего ранга по устранению административных барьеров и улучшению бизнес среды.

¹⁸ Авторы: Николай Ломакин и Красен Станчев.

¹⁹ См. ниже параграф „Социально-экономическая ситуация и значение МСБ/предпринимательства”

Новая Европа и Казахстан

В год осуществления формального членства бывших стран СЭВ в Европейский Союз (ЕС), 2004, Казахстан по рейтингу прогресса в области реформирования экономики ЕБРР (см. график на следующей странице) немного отставал от Болгарии и Румынии, которые стали членами ЕС только в 2007 г. и, очевидно, не были примерами лучшей практики реформ. Но Казахстан лидировал среди экономик Центральной Азии, находился на среднем уровне стран СНГ и был впереди большинства стран юго-восточной Европы.

Страны „Новой Европы” осуществляли реформы преимущественно в области структуры экономики при отсутствии естественных энергетических источников и в условиях покупки природных ресурсов на международных рынках.

При этом с 1996 г. средний показатель роста ВВП этих стран – составил около 5 %. В некоторых странах (например, Болгария, Польша) государственное перераспределение дохода, измеряемое через госрасходы, почти в два раза выше быстрорастущих экономик Китая, Дальнего Востока и Центральной Азии. По сравнению с Казахстаном, безработица в этих странах в период с 2000 по 2005 годы в среднем на 25-30% выше (хотя в последние годы положение там улучшается).

Рост экспорта экономик новой Европы за период 1990 – 2004 годов²⁰ (в среднем 6,5 раз)²¹ обусловлен следующими обстоятельствами:

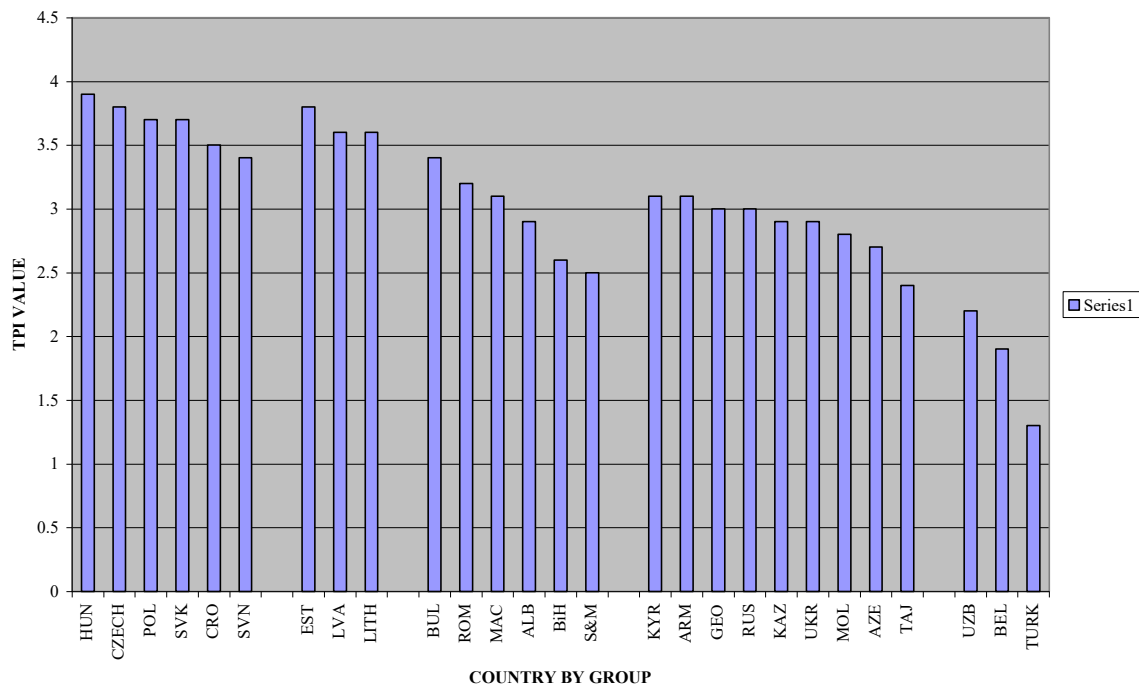
- реструктуризация экономики и внешних рынков привели к росту производительности,
- отсутствие собственных энергетических ресурсов,
- финансирование экономического подъема через приватизацию и прямые иностранные инвестиции,
- отсутствие значительных государственных программ, экспортных субсидий и специальной индустриальной политики.

Как отмечалось выше, большинство из этих стран сохраняют темпы экономического роста, которые в три раза выше экономик старой Европы. Этот опыт также может быть интересен для Казахстана.

²⁰ Мы берем данные за 2004 год, ибо в этом году восемь стран новой Европы нормально стали членами Европейского союза. После 2004 г. сравнения с другими странами переходного периода, как в области прогресса рыночных реформ (см. рис. ниже), так и по индикаторам международной торговли не совсем корректны.

²¹ Для всего мира средний рост экспорта за этот период в три раза ниже – 2,2 раза; источник: UNCTAD.

Chart 2.1 EBRD TRANSITION PROGRESS INDICATOR 2004



Другие международные сравнения

По международным сравнениям свободы экономической деятельности за этот же период Казахстан не уступает средним достижениям стран новой Европы и является страной с преимущественно свободной экономикой.²²

Эти международные рейтинги, с тех пор как их стали составлять для Казахстана, т.е. с 2005 г., показывают, что уровень экономической свободы нашей страны выше большинства других стран бывшего Советского Союза (за исключением стран Прибалтики) и даже выше центральноевропейских стран.

²² В этих сравнениях важны тенденции и стоимость показателей на относительно среднесрочный более длительный период; их не стоит мифологизировать, следует учитывать, что расчёты отражают ситуацию двухлетней давности и что, к примеру, благодаря показателям инфляции в 2007 г., позиция Казахстана несколько ухудшится в 2009 г. См. методологию и классификации в отчетах Института Фрейзера (см.: http://www.ksbd.kz/page.php?page_id=75&lang=1#frez) и сети 87 частных экономических институтов „Экономическая свобода в мире” (www.freetheworld.org). Методология этой сети была разработана Милтоном Фридменом и Алвином Рабушкой и применяется под руководством Джеймса Гвартни, известного русскоязычному читателю (как и читателям на еще тридцати языках) книжкой «Азбука экономики», написанной в соавторстве с Ричардом Струпом (см.: http://www.ksbd.kz/page.php?page_id=48&lang=1). Она учитывает экономические циклы и инерцию по которой показатели усредняются и взвешиваются на период до десяти лет. Возможно, рейтинг Казахстана показывает такие высокие стоимости из-за отсутствия длинного ряда данных, т.е. возможно, что, при равных других условиях – например, при отсутствии реформ, его стоимости со временем несколько снизятся. С общими рейтингами разных стран можно ознакомиться на страничке Института Катона, см.: www.cato.ru/ecfreedom_map, а с методологией – по указанной выше ссылке.

Учет уровня экономической свободы является важным фактором разработки политик развития предпринимательства. С точки зрения экономики это так, потому что между свободой и ростом благосостояния существует фактор их продвижения – предпринимательская деятельность, основанная на возможности выбора между альтернативными комбинациями ограниченных ресурсов в условиях неограниченных потребностей. В этом смысле предпринимательская деятельность - источник, причина экономического роста.

Обзоры экономической статистики, индексов предпринимательской активности, рейтингов создания бизнеса и эмпирические проверки взаимосвязи факторов роста недвусмысленно свидетельствуют об этом.²³

Отдельные люди более склонны заняться созданием новых товаров и услуг, за которые потребители готовы платить, если налицо:

- надежная защита собственности,
- справедливая и беспристрастная судебная система,
- надежная защита контрактов и
- эффективные ограничения трансфертам богатства через налоги и регулирование.

Эти факторы имеют долгосрочное воздействие и измеряются индексами экономической свободы²⁴, прогресса рыночных реформ ЕБРР, конкурентности и „легкости ведения бизнеса“ Всемирного банка.

Казахстан во Всемирном индексе экономической свободы

	2008*	2007*
Казахстан	42	34
Киргизстан	60	68
Россия	101	96
Украина	120	121
Грузия	39	72
Польша	69	66
Болгария	68	74
Чехия	63	53
Ирландия	10	8
Великобритания	5	6
Германия	17	16
Испания	32	24
Словения	88	91

*Данные двухлетней давности (т.е. 2006 и 2005 годов)²⁵

Поскольку МСБ исполняет свою общественную роль, прежде всего через создание рабочих мест, одним из наиболее важных факторов для развития МСБ является показатель «эффективности

²³ См. такой обзор и эмпирические тесты статистических показателей в: Steven Kreft and Russel S. Sobel, Public Policy, Entrepreneurship, and Economic Growth, Cato Journal Vol. 25, No. 3 (Fall 2005), pp. 595-616.

²⁴ Кроме упомянутого индекса Сети экономической свободы мира, популярен еще индекс Фонда Наследие (см.: www.heritage.org/Index/), Дня освобождения от налогов (патентованного одним частным предпринимателем в 1948 году, сейчас исчисляемого в шестидесяти странах мира (см.: http://en.wikipedia.org/wiki/Tax_Freedom_Day; данные в Википедии не полные, но можно понять суть методологии) и другие.

²⁵ Казахстан вошел в индекс только в 2007 году, другие страны бывшего Советского Союза – 4-5 лет назад, а другие страны переходного периода – в середине 1990-х.

рынка труда». Казахстан лидирует по этому показателю во всех исследованиях. Например, в отчете Всемирного экономического форума в 2007 г. страна занимает 15-е место по индикатору «ограничения по найму рабочей силы», а в 2008 г. – четвертое место, в то время как новый член ЕС, Болгария, занимает соответственно 73-е и 72 место вместе с другими странами новой Европы.²⁶

Приведенная ниже динамика рейтинга конкурентности для Казахстана, России, Болгарии, Польши и Чехии (т.е. стран с ресурсной экономикой и стран с различной гравитацией рынка, без собственных энергетических и естественных ресурсов, но поддерживающих относительно стабильный экономический рост за последние десять лет) показывает, что необходимы усиление целенаправленности и мобилизация реформаторских усилий для продвижения в сторону большей конкурентности.

Рейтинги Казахстана и некоторых других стран в Глобальном индексе конкурентности

Страны, годы	Базовые требования		Факторы эффективности		Факторы инновации и усложнения деловых операций		Общий рейтинг	
	2008-09	2007-08	2008-09	2007-08	2008-09	2007-08	2008-09	2007-08
Казахстан	74	66	64	58	77	88	66	61
Россия	56	68	50	48	73	77	53	51
Польша	70	64	41	43	61	61	53	51
Болгария	82	82	65	72	82	91	76	79
Чехия	45	42	28	30	25	28	33	33

В результате воздействий ипотечного кризиса и некоторых инфляционных процессов 2007, и начала 2008 г. (при сохранении других институциональных и инфраструктурных недостатков), Казахстан несколько ухудшил свое положение в этом рейтинге. Таблица, помещенная здесь, дает некоторое представление о том, где сконцентрированы проблемы.²⁷

Основные индикаторы преимуществ и недостатков конкурентности Казахстана согласно ВЭФ (2008-2009)

Самые важные преимущества	Ранг	Самых важные недостатки	Ранг
Случаи малярии	1	Надежность банков	124
Трудоустройство и увольнение работников	4	Барьеры перед международной торговлей	123
Занятость женщин	13	Инфляция	121
Затраты при увольнении	15	Ограничения капитала	114
Ригидность (жесткость отношений) занятости	22	ПИИ и трансферт технологий	114
Случаи СПИДа	23	Регулирование рынка ценных бумаг	113
Качество железных дорог	34	Защита миноритарных акционеров	111
Продолжительность обучения	36	Иностранная собственность	110

²⁶ Имеет смысл перечислить причины отставания этих стран, чтобы избежать их ошибок, а это: недостаточно реформированная пенсионная система, защита внутреннего рынка труда, регулирование рабочего времени и протекционизм ЕС.

²⁷ Источник: ВЭФ, см.: www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm; на этой страничке можно найти подробное объяснение методологии индекса и список национальных партнеров ВЭФ.

Защита инвесторов	39	Качество дорог	108
Общая налоговая нагрузка	43	Тяжесть таможенных процедур	104
Число процедур открытия бизнеса	44	Качество наращивания стоимости	104
Время открытия бизнеса	44	Качество аэропортов	102
Взвешенные пошлины	47	Независимость суда	102
Сбережения в экономике	49	Неясность правил для ПИИ	101
Иностранный рынок	49	Качество портов	101
Инновационный потенциал	50	Продолжительность жизни	101

Индикаторы Казахстана (например, Doing Business) в других областях, важных для МСБ, (регистрация и закрытие бизнеса, права собственности, международная торговля и пр.) несколько улучшились.²⁸ Сравнение со странами с установившимися рыночными экономиками и хорошо функционирующим малым бизнесом показывает, что там общие предпосылки для ведения бизнеса лучше.

Социально-экономическая ситуация и значение МСБ/предпринимательства

Как отмечалось, разработка программ поддержки МСБ Казахстана совпало с периодом экономического роста с 1996 по 2006гг., когда ВВП увеличился вчетверо, а скорость накопления основного капитала увеличилась вдвое по сравнению с 1996 годом.

Индикаторы / в год	1996	2006
ВВП (миллиард долларов США)	21.0	81.0
Валовое капиталообразование /ВВП	16.1	32.8

Источник:: World Bank (Kazakhstan at a Glance)

Казахстан последних 10 лет и Казахстан до 1996г. - в экономическом плане это две разные страны.

Обзор динамики ВВП Казахстана показывает, что скорость упадка (разрушения) экономики с 1986 по 1996 г. равна скорости экономического развития (созидания) в последнем десятилетии: 1986 – 1996 гг. - -8.3%, а 1996 – 2006 гг. - 8.1%.²⁹

В Казахстане на 1000 человек действующего трудоспособного населения приходится приблизительно 80 МСП.³⁰

Общее количество действующего трудоспособного населения РК составляет 8 миллионов, более чем 1/5 активного населения работает на МСБ; из них почти половина приходится на быстро развивающуюся подгруппу индивидуальных предпринимателей.³¹

²⁸ См. ниже специальный обзор по этому поводу.

²⁹ Источник: ВБ

³⁰ Источник: АС РК, НБК.

³¹ Данные на конец 2005 г. С целью международных сравнений мы принимаем, что под понятием «индивидуальный предприниматель» имеется ввиду то, что на международном статистическом жаргоне определяется как тот, кто работает на себя (“sole proprietors”, “self-employed”). 18 ноября 2008 г. ОЭСР опубликовала результаты своей исследовательской программы индикаторов предпринимательства

Доля МСБ в доле ВВП на период с 2001 по 2007 гг. составляет в среднем около 15%, но статистика несколько искажается недостатками определения «МСБ» (см. ниже).

В период между 1998-2006 гг. уровень безработицы снизился с 13.1 до 7.8%, в то время как за тот же период уровень бедности (процент населения, измеряемый индикаторами, принятыми законодательством страны и основывающийся на стандартной практике Всемирного Банка), снизился в четыре раза, с 39% в 1997 г. до 10% в 2005 г. Демографические процессы положительны. ВВП на душу населения в конце 2007 г. достиг 6 716 долларов США (3,5 раза выше, чем 2000 г.) По данным НБК кредит для МСБ в конце 2007 г. составил 16.2% от общего кредитного портфеля, примерно столько же, как и доля этого сектора в ВВП.

Снижающийся уровень безработицы, темпы экономического развития и увеличение дохода являются признаками эффекта «просачивания богатства», того, что доход, возникающий в результате интенсивной добычи и продажи нефти, газа и других природных ресурсов, более или менее успешно перераспределяется с положительным общим эффектом. При этом следует учитывать, что даже высокие темпы экономического роста (в три раза больше, чем в странах с высоким уровнем дохода) позволят Казахстану приблизиться к ним только через три поколения.

Положение МСБ в странах ОЭСР и в Казахстане³²

Если сравнить общие характеристики МСБ в странах ОЭСР с ситуацией МСБ в Казахстане, очевидно, что:

- здесь, так же этот сектор насчитывает свыше 90% зарегистрированных предприятий и предпринимателей
- Роль МСБ в занятости в общих чертах представляется более низкой, чем в ОЭСР, хотя индивидуальные предприниматели лидируют в создании рабочих мест.
- Остается под вопросом роль МСБ в экономической динамике Казахстана, а также, его роль в новых технологиях, международном сотрудничестве и экономике, основанной на знании.

В ЕС зарегистрировано около 25 миллионов малых и средних предприятий, которые дают работу 75 миллионам и составляют почти 99 процентов всех зарегистрированных предприятий.

В развитых промышленных экономиках, таких как Италия или Германия, где машиностроение делает страну лидером в мировом экспорте, за последние 10 лет³³ доля малых предприятий в индустрии составляет соответственно 93 и 81%.³⁴

В Великобритании, так же, занятость в малых и средних производствах почти утроилась с начала 1970 г. по сегодняшний день.

(Entrepreneurship Indicators Programme – EIP http://www.oecd.org/document/0/0,3343,en_2649_34233_39149504_1_1_1_1,00.html). К концу 2008 г. упомянутые социально экономические соотношения не изменились. Но ОЭСР разработал новые индикаторы, более точно отражающие роль предпринимательства в экономике и делающие возможным по новому составить статистику ОЭСР по предпринимательству. Ввиду важности проблемы определения и измерения, мы предлагаем ниже ознакомиться с детальным обзором результатов этой программы.

³² Авторы: Айгуль Каженова и Красен Станчев.

³³ Источник: UNCTAD Database.

³⁴ Источник: OECD Outlook 2007, in USA – 80%

Такая большая доля занятости в малых предприятиях не обязательно соответствует большей доли ВВП и/или в производстве. Например, в Германии малые машиностроительные предприятия производят 7% добавленной стоимости сектора, а в США - 5% (при занятости МСБ в машиностроении около 80%).

Это потому, что роль МСБ состоит в поддержке хозяйственной динамики и мобильности капитала (факторов производства). Именно таким образом МСБ формируют общественную ткань для роста и процветания стран. В 2003 г. статистика Великобритании отметила рекорд: 99,8% всех зарегистрированных фирм в промышленности были малыми и средними, а более 73% - индивидуальные предприниматели.³⁵ В Германии, стране с традиционно хорошим учётом компаний, МСБ составил 96-97% всех зарегистрированных компаний за последние 10 лет.

Сравнительное положение сектора МСБ Казахстана следующее:

- подобно Польше – 96% всех зарегистрированных компаний.³⁶
- в 2004 г., 99.9% всех предприятий Венгрии являются МСБ и обеспечивают рабочими местами 57% населения. МСБ производит 39.4% добавленной стоимости и вкладывают 18.9% в экспорт.³⁷
- Согласно АС Казахстана, к концу 2007 г. МСБ составили около 93% от общего числа зарегистрированных компаний. Среди крупных предприятий частные составляют 59%, а среди средних частные предприятия - только 37%.
- За исключением крупных предприятий, в частном секторе доминирует малые предприятия. Каждый пятый представитель экономически активного населения Казахстана занят в МСБ.

„Готовность к предпринимательству“*

Результаты опроса *2007 года+ показывают, что 4,32% взрослого населения (392 тыс. чел.) в Казахстане являются потенциальными предпринимателями, или, теми, кто только начинают предпринимательскую деятельность и предпринимают активные действия для становления и развития бизнеса. Согласно GEM, потенциальный предприниматель находится на самой первой и самой ранней ступени создания бизнеса. В сравнении с другими странами-участницами GEM, Казахстан близок к среднему показателю количества потенциальных предпринимателей, который равен по 42 странам в 2007 году 4,93% взрослого населения. Однако, Казахстан далек в этом показателе от максимального количества потенциальных предпринимателей, зафиксированного в 2007 году в Перу (15,11%) и Венесуэле (14,85%). Самое маленькое количество потенциальных предпринимателей зафиксировано в 2007 году в России — 1,33%.

*Глобальный мониторинг предпринимательства. Национальный отчет Казахстана 2007. С. 5

Можно сравнить концентрацию малого (микро) предпринимательства (т.е. индивидуальных предпринимателей и предприятий до 10 человек) в разных отраслях ресурсной экономики Казахстана³⁸ с их концентрацией в Великобритании³⁹ - стране, характеризующейся относительно высокой производительностью МСБ.

³⁵ См.: Statistical Press Release, 22 August 2007, UK Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform, p. 2. В секторе образования 87% зарегистрированных предприятий – индивидуальные предприниматели, в гостиничном и ресторанном бизнесе – около 16%.

³⁶ Poland 2006 Annual SME Report.

³⁷ Antal Szabó, National SME Policies, Programmes and Enterprise Development Policies in Hungary, UNECE, 2005, p.3.

³⁸ Статистические показатели социально-экономического развития РК и ее регионов. АС РК, август, 2007, стр. 72-73.

При этом бросается в глаза следующее:

- В абсолютных цифрах, в Казахстане существенно больше занятых в микро предприятиях, занимающихся операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением смежных услуг потребителям,
- С учетом удельного веса в Казахстане концентрация малых предприятий в секторе образования более чем в три раза меньше, а в здравоохранении и предоставлении социальных услуг – на 33% меньше, чем в Великобритании.

Роль МСБ и предпринимательства в развитии экономик разных стран и Казахстана

Статистика роли МСБ в экономике Казахстана в международном сравнении (2006)

Страна	Доля МСБ в ВВП	Доля МСБ в занятости	Производительность МСБ (% от общей)
Казахстан	15,5	20,6	22,9
Польша	48,6	68,1	49
Словения	45,3	66	44,9
США	52	50,1	103,7
Италия	55	71	77
Великобритания	52	55,6	93
Германия	57	70	82

Источник: UNECE SME Database, AC PK.⁴⁰

Во всех странах производительность МСБ ниже средней для экономики. Условная статистическая мера существенности – разница показателей в диапазоне 10-20%. В странах, которые недавно осуществили переход от централизованной экономики к рыночной, – это отставание производительности МСБ от общей сложности составляет 50% и больше. (Данные примерно одинаковы для всех стран новой Европы.)

За исключением США, где благодаря некоторым особенностям определения МСБ и роли хозяйственных отраслей с высокой добавленной стоимостью. Другое исключение Великобритания. Здесь статистикой, кажется, отражен отмеченный выше факт, что в МСБ включаются все услуги, в том числе образовательные, медицинские и в области социальной помощи.

Даже если учесть, что определение МСБ законодательством РК исключает горнодобывающую промышленность и некоторые финансовые услуги⁴¹, очевидно, что в этом отношении Казахстан

³⁹ См.: BERR Enterprise Directorate Analytical Unit, 2006 SME Statistics for the UK, at: <http://stats.berr.gov.uk/ed/sme>. (Нужно учитывать, что в Великобритании и индивидуальные предприниматели могут быть корпорациями, это зависит от избранного ими после регистрации типа налогового обложения.)

⁴⁰ Посчеты сделаны на основе национальных определений МСБ.

⁴¹ В действительности число МСБ больше, чем то, которое зарегистрировано статистикой. Если учесть специфику отраслей и малые компании, которые не считаются МСБ по формальным критериям, то можно предположить, что

не выгодно отличается от стран Новой Европы, ибо уровень производительности МСБ приблизительно в два раза ниже. Этот вопрос требует дальнейшего обсуждения и учета более детальных статистических данных.

Данные Агентства по статистике РК о малом (т.е. предприятий до 50 человек) бизнесе (на конец 2007) примерно таковы:

- Доля в занятости – 22%
- Доля в ВВП – 17%

Как и следует ожидать, производительность малого бизнеса как такового ниже, чем производительность МСБ (см. приведенную выше таблицу), которая в свою очередь ниже общей производительности экономики Казахстана. Более подробный анализ статистики МСБ Казахстана приводится в следующей главе.

Социальная и экономическая роль МСБ: выводы из международных сравнений

- Число малых и средних предприятий в числе зарегистрированных предпринимателей Казахстана аналогично этому числу в странах новой Европы и ОЭСР; но в Казахстане среди средних и крупных предприятий значительное число государственных предприятий. В целях содействия диверсификации и структурных изменениям экономики, государственное кредитование может поставить перед банками посредниками условие кредитовать только частный сектор. (Так действовали кредитные линии ЕБРР во всех странах переходного периода.)
- Долю МСБ в ВВП Казахстана можно считать аналогичной доле МСБ во всех странах новой Европы, ОЭСР и странах переходного периода, пока не изучены причины разного положения МСБ в экономиках этих стран. Нет разумных оснований предполагать, что существует некоторый стандарт таких соотношений. Предлагаемый ниже обзор новейших исследований ОЭСР покажет разницу между странами новой и старой Европы с точки зрения факторов развития и производительности МСБ.
- Один из основных факторов, приводящих к более низким показателям – динамика и рост экономик переходного периода. Последние исследования МСБ в ЕС (декабрь 2006 г. см. ниже) показали, что, несмотря на положительные изменения, роль МСБ в международном обмене, в технологиях и охране окружающей среды менее значительна, чем роль крупных предприятий. Аналогичные исследования можно провести и в Казахстане.
- Но доля МСБ Казахстана в занятости в два-три раза ниже среднего показателя для европейских стран. Производительность труда МСБ Казахстана существенно ниже производительности МСБ в новой Европе (примерно в два раза) и в развитых странах (в три-четыре раза). Причины этого состояния следует изучать более подробно.

общая производительность реальных малых предприятий будет выше. Кроме того, на производительность малого бизнеса влияют и такие факторы, как размеры страны (плотность населения и транспортные издержки), которые сами по себе являются барьером для начинающего бизнеса.

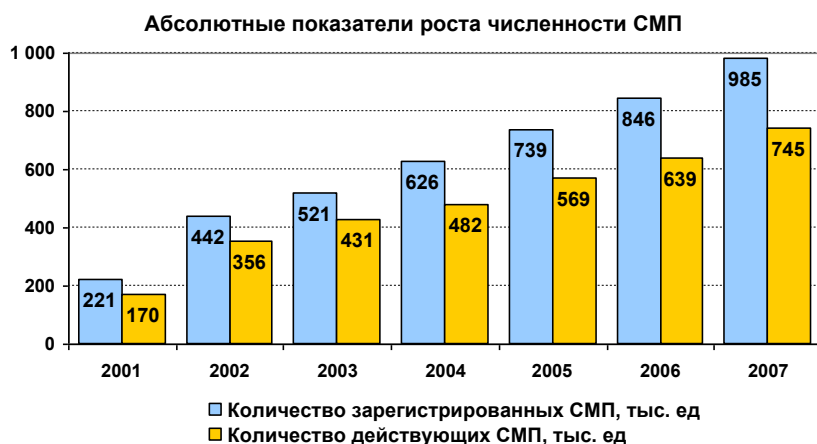
- Сравнительно малая доля МСБ в ВВП и занятости, и более низкая производительность сектора МСБ в отношении к общей производительности страны, наверное, будет фактором, снижающим „банкуемость” проектов этого сектора и привлекательность финансирования его банками на коммерческой основе. Обзор статистики банковского кредита для МСБ Казахстана за период с августа 2007 по ноябрь 2008 г. (см. ниже) показывает, что в условиях кризиса замечается снижение доли этих кредитов в общем кредитном портфеле.
- Причинно-следственные связи нужно исследовать, упомянутая статистика пока отражает только факты и связи. Если банки берут на себя риск, наверное, им следует навязывать требования финансирования специфических отраслей. Эта политика будет дополнительным основанием возможного снятия запрета закона о частном предпринимательстве на поддержку «коммерческих МСП» за счет бюджета.
- Данные о производительности труда малого и среднего бизнеса требуют более пристального внимания. Очевидно, что плотность населения и географические особенности страны являются факторами снижения производительности МСБ. Теоретически – в целях точности обоснования, как политики, так и кредитования - в расчёты не следует включать госслужащих и работающих в субсидированных предприятиях в число тех, кто производит ВВП (поскольку в той или иной мере они участвуют в перераспределении национального дохода).
- Целесообразно, мы считаем, далее анализировать воздействия и улучшать, упрощать, снижать налоговое и квазианалоговое воздействия на индивидуальных предпринимателей и МСБ.
- Проследить воздействия антикризисных мер и размещения кредитных линий ФРП/ДАМУ через банки второго уровня и микро кредитные организации сложная задача, которая требует времени и учета инерционных факторов.

III. Аналитическое исследование состояния малого бизнеса в Казахстане⁴²

Анализ макроэкономических показателей субъектов малого бизнеса за период 2001 – 2007 годов

Эволюция хозяйства развитых стран подтверждает, что малый бизнес является основополагающим звеном, от состояния и уровня развития которого зависит обеспечение устойчивого экономического роста страны. Именно этот сектор экономики обладает потенциалом решения многих проблем, сдерживающих экономический рост. Это такие проблемы, как неразвитая конкуренция, неэффективное использование материальных и нематериальных ресурсов, зависимость внутреннего совокупного спроса от импорта, безработица, бедность и т.д.

Рис. 1



За последние семь лет число зарегистрированных субъектов малого предпринимательства (СМП) увеличилось более чем в четыре раза по сравнению с 2001 г. и достигло в 2007 г. 985 000.

Однако доля действующих СМП в их числе составила в 2007 году 75,6%, т.е. 745 тысяч, оставаясь практически неизменной на протяжении последних семи лет. (Рис. 1.)

Еще большим достижением является факт того, что доля действующих СМП в общем числе действующих хозяйствующих субъектов за последние шесть лет имела тенденцию роста и за 2006 год составила 92,5%, благодаря чему значительно приблизилась к аналогичным показателям стран с установившейся рыночной экономикой. (Рис. 2.)

⁴² Автор: Ляззат Ибрагимова.

Рис. 2

Доля действующих СМП в общем числе действующих хозяйствующих субъектов (ХС)

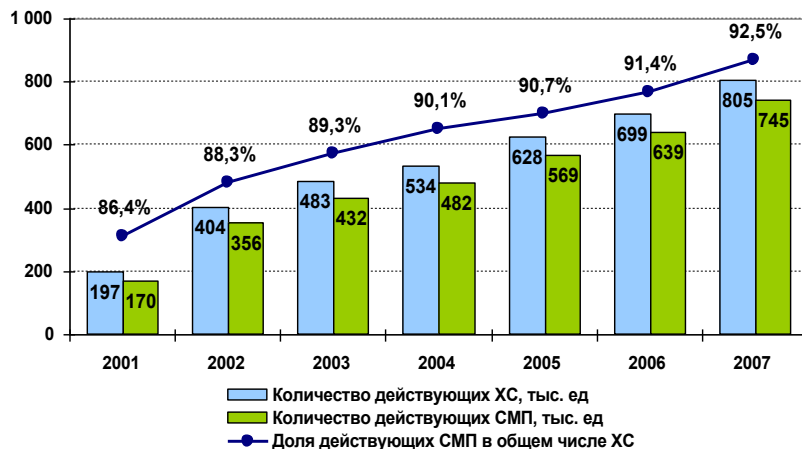
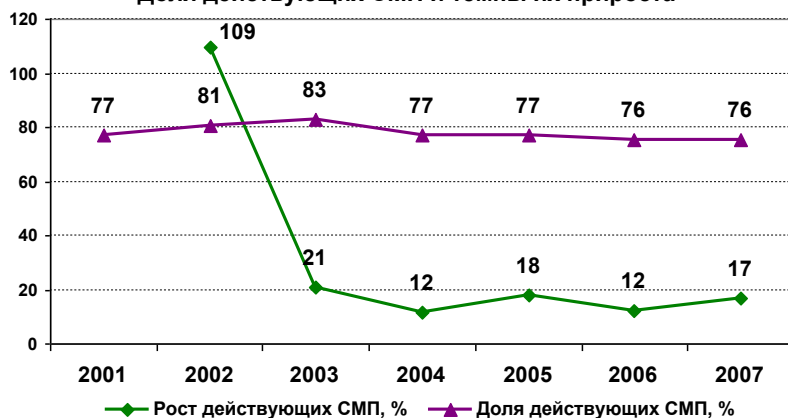


Рис. 3

Доля действующих СМП и темпы их прироста



Однако за анализируемый период произошло резкое снижение темпов прироста действующих СМП. Возможно, более детальный анализ покажет, что эти субъекты работают «на выживание». Если в 2002 году темп прироста действующих СМП составлял 109,1%, то за анализируемый период этот показатель имел устойчивую тенденцию к снижению и в 2007 году составил (это примерно средняя стоимость после 2003 г.) 17%. (Рис.3.)

Не менее важно отметить, что до 2005 года доля выпускаемой продукции СМП в валовом внутреннем продукте страны имела тенденцию к росту, но начиная с последующего года она изменилась в обратную сторону. Если в 2005 году она составляла 18,7%, в 2007 году снизилась до 16%.

Этот факт требует изучения, особенно в момент, когда Правительство страны проводит активную экономическую политику по отходу от сырьевой направленности, обеспечению диверсификации экономики и устойчивых темпов экономического роста за счет увеличения роли обрабатывающего сектора, малого и среднего бизнеса. (Рис. 4.)

Рис. 5

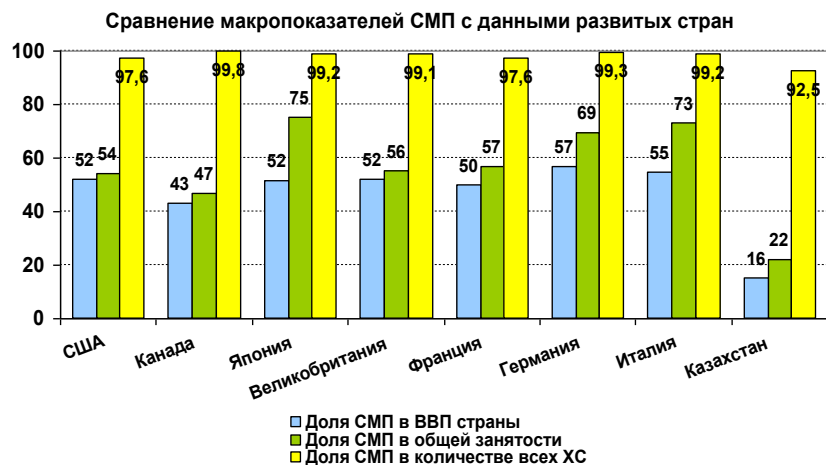
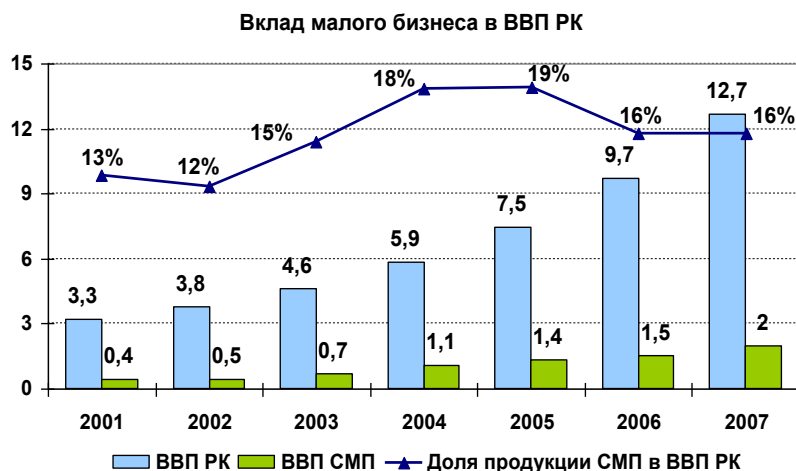


Рис. 4



В развитых странах доля ежегодных объемов выпуска продукции субъектами малого и среднего бизнеса достигает от 43% (Канада) до 57% (Германия) ВВП. (Рис. 5.)

Как отмечалось выше, по доле занятого населения в секторе СМП в общей занятости показатели нашей страны также гораздо ниже по сравнению с развитыми государствами. Если в развитых странах она доходит от 47% (Канада) до 75% (Япония), то в Казахстане она составила в 2006 году всего 22%. Эти сравнения помогают ориентации политики в области МСБ, но следует отметить, что определения самого понятия и измерители статистики существенно отличаются.

Доля СМП, занятых в промышленной сфере экономики, является важным показателем диверсификации экономической структуры и развития малого предпринимательства.

Рис. 6

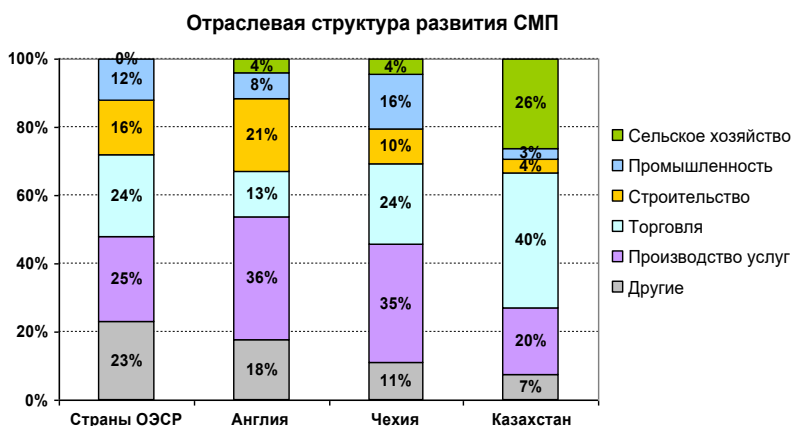


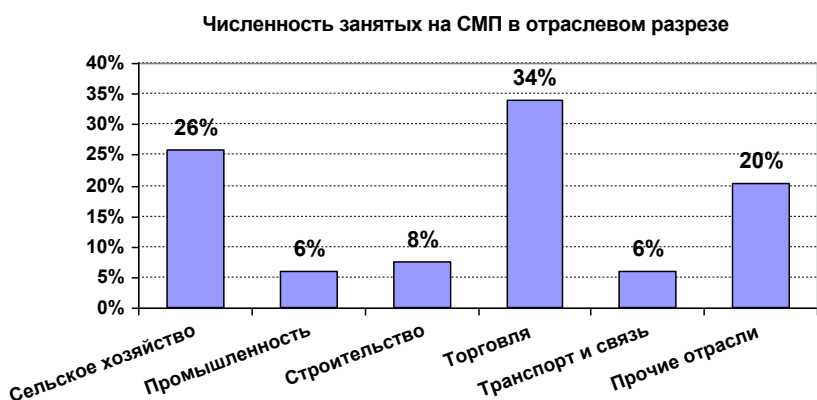
Рисунок 6 показывает, что почти половина функционирующих СМП заняты в сфере торговли, 4% - в сфере строительства, и всего 3% - в сфере промышленности, что в четыре раза меньше аналогичного показателя в странах ОЭСР.

Этот факт в очередной раз подтверждает, что такая тенденция развития СМП не способствует диверсификации экономики. Ведь для обеспечения диверсификации важнейшую роль играют предприятия, занятые в промышленном секторе, в частности в обрабатывающей промышленности и в секторе услуг (насколько их можно выделить от специфических услуг, распределяющих доход от добывающих отраслей экономики).

Заставляет задуматься тот факт, что за последние шесть лет наблюдается тенденция снижения доли промышленных предприятий малого бизнеса как в общей численности зарегистрированных, так и в общей численности действующих и активно действующих ПМБ. Причины требуют дальнейшего изучения и анализа.

Низка роль промышленного малого бизнеса Казахстана в решении проблем занятости. За 2006 год доля численности занятых в СМП в общей численности занятых в промышленности составила 6% (Рис. 9). В то же время доля занятых в малых производственных предприятиях (менее 50 занятых) в производственном секторе стран ОЭСР составляет от 30 до 60%. Наибольшее значение показателя численности занятых в СМП приходится на такие отрасли как: торговля – 34% и сельское хозяйство – 26%.

Рис. 7



Роль СМП в формировании доходов государственного бюджета Казахстана и их доля в кредитном портфеле БВУ

За последние пять лет наблюдается тенденция увеличения доли уплачиваемых налогов СМП в общем объеме налоговых поступлений. Так, если она в 2003 году составляла 11,2%, то уже за первое полугодие 2007 года достигла 16,53%. При этом среди СМП сохраняется устойчивая роль ПМБ в формировании доходов бюджета государства равная 9%. А доля налоговых платежей ИП и КФХ в общем объеме налоговых поступлений неуклонно росла. Если она в 2003 году составляла всего лишь 1,48%, то за первое полугодие 2007 года выросла почти в пять раз, до 6,97%. (Табл. 1.)

Вклад СМП в доходы государственного бюджета Казахстана, млрд. тенге					
	2003	2004	2005	2006	2007¹
Общий объем поступлений	1128,32	1409,12	2098,27	2838,86	1637,29
Поступления от СМП	124,37	174,76	277,42	427,85	270,69
Уд. вес поступлений от СМП в общем объеме, %	11,02	12,4	13,22	15,07	16,53
Поступления от ПМБ	107,7	146,47	192,05	260,4	156,5
Уд. вес поступлений от ПМБ в общем объеме, %	9,55	10,39	9,15	9,17	9,56
Поступления от ИП и КФХ	16,67	28,29	85,37	167,45	114,19
Уд. вес поступлений от ИП и КХ в общем объеме, %	1,48	2,01	4,07	5,9	6,97

В то же время, при обращении Форума предпринимателей Казахстана и многочисленных представителей деловых кругов малого и среднего бизнеса с письмом от 9 октября 2007 года Правительству Республики Казахстан считалось необходимым срочное вливание в экономику в 4 квартале 2007 года порядка 10 - 15 миллиардов долларов США для поддержки предприятий в малом и среднем бизнесе.

В 2008 году в связи со снижением возможностей БВУ по привлечению иностранного капитала ожидается дальнейшее снижение объемов кредитования СМП. Снижение предложения кредитных ресурсов автоматически приведет к дальнейшему росту неудовлетворенного объема спроса на эти ресурсы со стороны всех потребителей кредитов, в том числе и субъектов малого и среднего бизнеса.

Исходя из динамики, темпов прироста кредитов, предоставленных БВУ СМП за 2002-2007 годы на 2008 год можно спрогнозировать объем спроса СМП на кредитные ресурсы в сумме равной 2 408 млрд. тенге или 20 миллиардов долларов США.

Особо следует отметить, что в структуре отраслевого распределения кредитных средств БВУ для СМП за последние пять лет прослеживается следующая динамика:

1. Торговля – остается неизменной – на уровне 40%;
2. Транспорт и связь – наблюдается рост доли в среднем на 1% в год, которая к концу 2007 года составила 4%;

3. Строительство – от года к году происходит как снижение, так и повышение доли отрасли, на конец 2007 года доля равна 18%;

4. Промышленность – наблюдается снижение в среднем на 2% в год: если в 2003 году – 15%, то в 2007 году - 8%;

5. Сельское хозяйство – также наблюдается снижение в среднем на 2% в год, и в 2007 году его доля снизилась до 7% с 15% в 2003 году.

Важно отметить, что снижение доли в структуре отраслевого распределения кредитных средств БВУ СМП в двух стратегически важнейших отраслях (в промышленности и сельском хозяйстве) также является индикатором проблем для диверсификации и дальнейшего изменения структуры роста экономики Казахстана.

Исходя из сложившейся структуры отраслевого распределения кредитных средств для СМП, где на развитие промышленности приходится около 7% всех кредитов БВУ СМП в 2007 году, при сохранении такой структуры, можно предположить, что в 2008 году только субъектам малого бизнеса, занятым в сфере промышленности потребуется около 168,5 млрд. тенге или 1,4 млрд. долларов США.

Отраслевая структура портфеля БВУ по кредитам СМП					
	01.01.2004	01.01.2005	01.01.2006	01.01.2007	01.01.2008
Торговля	42%	40%	40%	41%	41%
Транспорт и связь	2%	3%	3%	3%	4%
Строительство	14%	18%	16%	20%	18%
Промышленность	14%	10%	8%	7%	8%
Сельское хозяйство	10%	11%	10%	7%	7%
Другие отрасли	18%	18%	24%	21%	22%

Некоторые выводы

Подводя итоги аналитического обзора состояния малого предпринимательства в Казахстане, можно сделать следующие выводы:

- В целом наблюдается рост абсолютных показателей малого бизнеса (номинальное количество зарегистрированных, действующих СМП, объемы продукции);
- Вклад СМП в бюджет возрастает быстрее чем число зарегистрированных и действующих предприятий и быстрее чем их доля в ВВП;
- Однако имеются негативные тенденции относительных показателей (темпы прироста численности действующих СМП, доля продукции СМП в ВВП, структура отраслевого развития, темпы прироста объемов кредитов БВУ СМП и их отраслевая структура).

Соответственно, вышеприведенный аналитический обзор подчеркивает необходимость дальнейшего изучения государственного регулирования малого бизнеса в целях корректировки и улучшения среды развития малого бизнеса как с помощью финансовых, так и нефинансовых инструментов.

IV. Экономика, основанная на природных ресурсах и МСБ Казахстана⁴³

В предыдущих двух частях настоящего обзора мы отметили некоторые очевидные особенности МСБ и их положительную роль в экономике и бюджетном перераспределении Казахстана. Здесь мы пытаемся рассмотреть некоторые проблемы этого сектора, которые вытекают из структуры экономики

Добывающая индустрия и эксплуатация природных богатств Казахстана оказывают воздействие, как на инвесторов, так и на поведение правительства, бюджета и отдельных предпринимателей. Это воздействие учитывается как в денежной, так и в экономической политике правительства. Политика в области МСБ и деятельность ФРП/ДАМУ тоже должны опираться на действие этих структурных факторов.

Некоторые наблюдения и аналогии

По статистике НБК, ПИИ в отдаленных от естественных ресурсов отраслях в десятки раз ниже. Это означает, что, учитывая определение сектора в законодательных и статистических целях, МСБ практически не имеет прямого доступа к иностранным сбережениям.

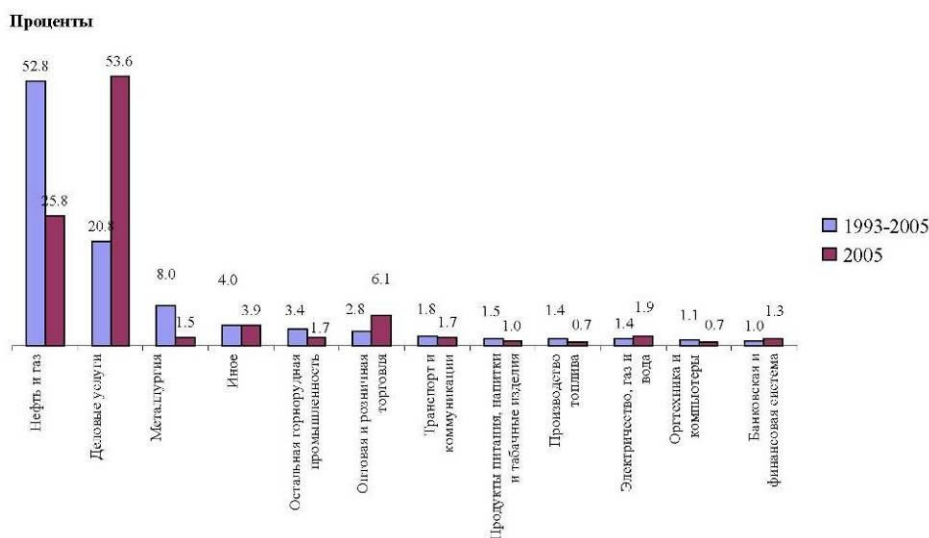
Правительство, независимые обозреватели и международные финансовые институции единодушно отмечают необходимость диверсифицировать экономику.

Стратеги ЕБРР для Казахстана говорят, что: „поскольку основой экономики является добыча полезных ископаемых, ключевая задача на макроэкономическом уровне в среднесрочной и долгосрочной перспективе заключается в том, чтобы разработать и осуществить комплекс таких мер экономической политики, которые бы способствовали дальнейшей диверсификации экономики и повышению устойчивости по отношению к колебаниям цен на сырьевые товары”.⁴⁴

Валовое распределение ПИИ по отраслям (1993-2005 и 2005 г.)

⁴³ Авторы: Красен Станчев и Стив Муди, окончательная редакция текста – Красен Станчев

⁴⁴ Стратегия для Казахстана, ЕБРР, стр. 5.



Источник: НБК

Другие „ресурсные“ экономики потратили на это жизнь одного поколения.

Известно, что Саудовской Аравии понадобилось 25 лет, чтобы создать здоровый частный сектор, который превышает роль нефтяной отрасли в ВВП, и около 30 лет, чтобы стабилизировать частные инвестиции и потребление, как главный фактор экономического развития.⁴⁵ Как и Казахстан, недавно Саудовская Аравия задалась целью войти в группу передовых стран по индексу „легкость ведения бизнеса“ и в 2008 году передвинулась с 33-го на 24-е место, а 2009 году – планируется переход с 24-го на 16-ое место. Особенно следует отметить прогресс страны в 2007 г. в области процессов, связанных с началом ведения бизнеса, где Саудовская Аравия продвинулась за год со 159-го на 36-е место.⁴⁶ Кажется разумным сравнивать предпринимательство Казахстана со странами с ресурсной экономикой⁴⁷ или с т.наз. географически «замкнутыми» странами, т.е. странами, окружённых со всех сторон сушей.

Сюда можно добавить и рецепт Всемирного банка, согласно которому вызов экономической политики Казахстана состоит в:

- Эффективном управлении доходами от добычи нефти, газа и других ресурсов,
- Диверсификации экономики,

⁴⁵ См: Robert Looney, Can Saudi Arabia Reform its Economy in Time to Head Off Disaster?, Strategic Insights, Volume III, Issue 1 (January 2004)

⁴⁶ См.: <http://www.doingbusiness.org/ExploreEconomies/?economyid=163>. Поскольку индекс „легкость ведения бизнеса учитывает“ инерционные экономические процессы, отчеты указывают на предполагаемое состояние на следующий год. О прогрессе Казахстана в этом индексе и о задачах дальнейших реформ – см. ниже.)

⁴⁷ В этом году Всемирный банк опубликовал специальный отчет о «легкости ведения бизнеса в Арабских странах» (см.: Doing Business in the Arab World 2009: Comparing Regulation in 20 Economies, Washington D.C. World Bank and IFC, October 2009, отчет доступен по английски на: www.doingbusiness.org/documents/DB2009_ArabWorld.pdf), а также создал в Интернете специальную базу данных для географически «замкнутых» стран (см.: <http://www.doingbusiness.org/features/Landlocked2009.aspx>) и опубликовал специальный отчет на эту тему (см.: Doing Business in Landlocked Economies 2009, Comparing Regulation in 38 Economies, Washington D.C. World Bank and IFC, October 2009, доступен по английскому и на русском на: http://www.doingbusiness.org/documents/DB09_landlocked.pdf).

- Становлении человеческого капитала,
- Разработке и проведении разумной («здоровой» - пишет Всемирный банк) сельскохозяйственной политики,
- Развитии государственных институтов,
- Улучшении инфраструктуры.⁴⁸

При благоприятной конъюнктуре цен на международных сырьевых рынках, эффективное управление доходами от добычи минеральных ресурсов означает финансовую и валютную устойчивость, возможность развивать нересурсные секторы экономики, что позволит МСБ развиваться вместе с крупными компаниями, в том числе, вместе с компаниями добывающей промышленности.

Диверсификация, как показывает пример Саудовской Аравии, подразумевает как частные инвестиции и разумное финансирование инициатив за счет государственного бюджета, так и более низкие затраты на ведение бизнеса и более низкие расходы на работу с правительством в секторах, более или менее отдаленных от добывающей индустрии.

Улучшение человеческого капитала означает, наряду со снижением расходов на ведение бизнеса, увеличение свободы предпринимательства, строительство мостов между бизнесом и образованием – университетами, школами и инициативы обучения предпринимательству.⁴⁹ Как обычно, легче сказать, чем сделать.

Правительство Казахстана, в целом, следует образцам хорошей практики управления и распределения доходов от добычи природных ресурсов, описанной в руководстве МВФ по этим вопросам⁵⁰, а в 2005 году страна официально признала принципы Инициативы по повышению прозрачности в добывающих отраслях.

Однако в контексте политики развития МСБ следует понимать воздействие экономики, основанной на природных ресурсах, на поведение предпринимателей.

Большинство источников, обсуждающих „голландскую болезнь”⁵¹, сосредотачиваются на роли и ответственности публичных институтов в управлении макроэкономическими и фискальными факторами. Практически отсутствует обсуждение микроэкономических вопросов.

⁴⁸ См.: Kazakhstan Competitiveness Report of the World Bank.

⁴⁹ Механизмы фискальной политики достижения этих целей хорошо описаны в литературе. Они предполагают: участие общественности в планировании, контроле за использованием и распределением выгод от доходов использования ресурсов; улучшение отчетности и обеспечение публичности фискального и квази-фискального использования дохода от добычи естественных ресурсов; улучшение управления этими доходами с тем, чтобы оптимизировать общественные и хозяйственные выгоды. См., например, обзор: Joseph Siegle, The Governance Root of the Natural Resource Curse, From Curse to Cures: Practical Perspectives on Remediating the Resource Curse, Developing Alternatives, Vol. 11, Issue 1, Spring 2007, pp. 35-43

⁵⁰ См.: IMF Guide on Resource Revenue Transparency (2007), IMF, Washington D.C., 2007

[www.imf.org/external/np/pp/2007/eng/051507g.pdf]

⁵¹ “Голландскую болезнь” можно определить как ситуацию некоторой экономики, когда доход, создаваемый в отраслях добывающих природные ресурсы, приводит к быстрому понижению конкурентности других, не развивающихся так быстро отраслей этой экономики, производящих торгуемые товары.

Элементы „голландской болезни“ и их воздействие на рациональное поведение предпринимателей

Конкретизация этих вопросов исключительно важна для понимания и обозначения реформ политики в области малых и средних предприятий.

Абстрагируясь от хорошо описанных в литературе воздействий на обменный курс, перечислим общие стимулы, мотивирующие определенный тип поведения торговцев и предпринимателей таких экономик.

1. С точки зрения хозяйственных игроков разумно направить предпринимательскую активность на обслуживание и поставку отраслей и регионов, где формируется доход (в данном случае добывающую отрасль). Пять регионов Казахстана, которые богаты минеральными ресурсами, дают 2/3 общего промышленного производства, но их доля в населении страны менее чем 23%. И все эти регионы вместе с двумя столицами составляют чуть больше одной трети населения. Эти регионы привлекают, по последним подсчетам, почти 70% ПИИ.⁵² Средний номинальный доход здесь превосходит доход населения сельскохозяйственных областей Жамбылской и Северо-Казахстанской в 2,5 и 4,5 раз.
2. Таким образом, происходит естественное выталкивание предпринимательства (капитала, т.е. возможности производить и жить лучше в будущем) из других отраслей, ибо доход в них формируется относительно медленно. Возвращаемость инвестиций существенно ниже (скажем, одна и та же единица дохода в пищевой промышленности формируется медленнее, чем в отрасли, эксплуатирующей природные ресурсы, при конъюнктуре растущего или относительно постоянного спроса на эти ресурсы).
3. Те предприниматели, которые раньше подстроились к обслуживанию приносящего доход сектора, будут, скорее всего, сопротивляться появлению других поставщиков, защищая, таким образом, свою возможность получать на более длительный период времени большую часть дохода.
4. Даже частичный успех этой хозяйственной стратегии приводит к тому, что доход, произведенный обслуживанием доходоносной области, перераспределяется на товары (отрасли), произведенные вне данной экономики и/или направляется к отраслям, производящим неторгуемые товары (например, строительство).
5. Это поведение характерно для всех хозяйствующих субъектов, как зарегистрированных в юрисдикции данной национальной экономики, так и иностранных (поэтому и формируется приведенная выше картина прямых иностранных инвестиций в Казахстане).⁵³

⁵² См.: Kazakhstan, UniCreditGroup, January 2008, p. 9.

⁵³ См. теоретическое рассмотрение этих эффектов в: K. Migara O. De Silva. The Political Economy of Windfalls: The “Dutch Disease” – Theory and Evidence, BLE-95-02, pp. 9-15, re-printed by the World Bank, Poverty & Growth blog, 7/03/2006 (http://pgpblog.worldbank.org/the_dutch_disease_theory_and_evidence)

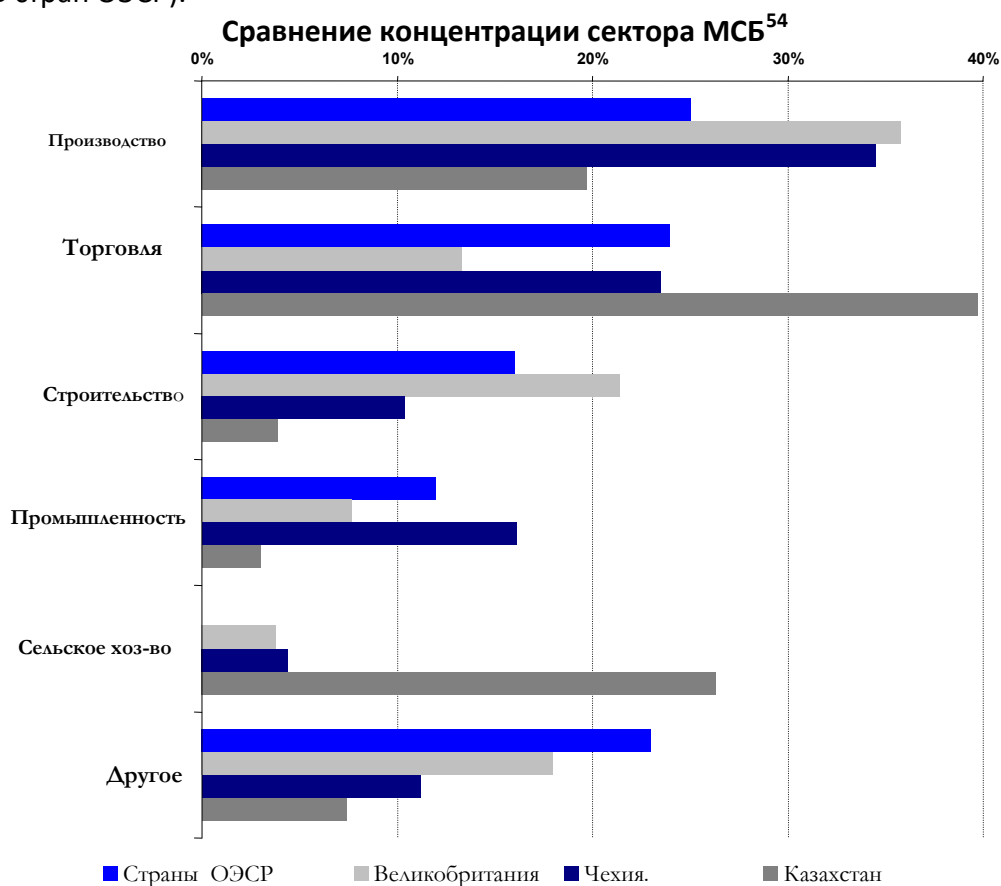
Часто отраслевая структура Казахстанских МСБ является предметом оценки и сетования на то, что она каким то образом несовершенна.

Давайте еще раз посмотрим на эту структуру в сравнительном плане и обсудим возможные причины иметь ее в том виде, в каком она есть.

Еще раз об отраслевой концентрации МСБ Казахстана в международном сравнении с нересурсными экономиками

Как уже отмечалось выше, по сравнению с ОЭСР и другими странами, Казахстан демонстрирует высокую концентрацию предприятий МСБ в секторе торговли и относительно небольшую в производстве и промышленности.

Абстрагируясь от особенностей определений, приведенный график сравнивает нересурсную экономику переходного периода - Великобританию и Казахстан (на общем фоне структуры сектора МСБ стран ОЭСР).



Следует отметить, что казахстанские МСБ сконцентрированы в торговом секторе (39 %) как следствие ряда причин структурного характера, включая последние политики по обменному

⁵⁴ Источник: UNECE SME Database (данные за 2006 г.).

курсу. Часть этих причин уходит корнями в размеры страны, а другая – в особенности экономик, основанных на добыче и экспорте энергетических и природных ресурсов.

Предполагаемое влияние истории, географического положения и размеров страны на поведение малого бизнеса

Сосредоточимся на анализе некоторых общих допущений о состоянии МСБ в Казахстане.

Первое допущение заключается в том, что Казахстанский сектор МСБ должен зеркально отражать секторы в более зрелых, более развитых экономиках и, особенно то, что Казахстану необходимо меньшее число предприятий МСБ, занимающихся торговлей и большее число занятых в производстве, на этой стадии его развития.

На самом деле нет никаких весомых аргументов в пользу того, что Казахстанский сектор МСБ должен напоминать подобные отрасли в странах ОЭСР, и существует ряд причин того, почему Казахстан не должен сейчас – и, возможно, как никогда в будущем – иметь, например, сильный сектор лёгкой промышленности и промежуточных товаров.

Первая причина историческая: даже в советские времена Казахстан импортировал большую часть потребительских продуктов из стран с более развитой промышленностью, таких как Россия и Украина; в соответствии с союзными договорами, Казахстан экспортировал рудные минералы, зерно и начиная с 1972 г. сырую нефть. После роспуска Советского Союза Казахстан не унаследовал ни высокоразвитый сектор лёгкой промышленности, ни инфраструктуры, специально предназначенной для её поддержки.

Вторая причина заключается в плотности населения.

Несмотря на глобализацию, иностранные компании не торопились инвестировать в производство потребительских или промежуточных товаров в Казахстане, потому что *низкая плотность населения не способствует распространению продукции местного производства по всей стране*. Половина населения страны живет в сельской местности; половина проживает в центрах сосредоточения населения на северной границе с Россией или, в меньшей степени, на южной границе с Узбекистаном.

В последние годы происходит концентрация дохода на западе страны, из-за добычи нефти. К тому же, как видно из индикаторов ВЭФ и Всемирного банка, регулирование и административные затраты на международную торговлю таковы, что наверняка отталкивают инвестиции в производство потребительских и промежуточных товаров. Подчас непредвидимые политические шаги соседних стран в сторону протекционизма тоже усугубляют проблему. Устранение этих барьеров является предварительным условием диверсификации, но это еще не означает это достаточное условие.

Третья причина – в других естественных и экономических факторах⁵⁵. Снабжение всей страны продукцией, которая производится в одном централизованном месте невозможно, потому что центр страны является непригодной для проживания пустынной местностью или степью, и

⁵⁵ См. также упоминавшие выше отчеты Всемирного банка об особенностях введения бизнеса в Арабских странах и в географически замкнутых странах.

расходы по транспортировке для центров сосредоточения населения будут слишком высокими в любом случае. Региональная дистрибуция – т.е. производство в Северном Казахстане для дистрибуции по северным регионам и для экспорта на юг России – также не является вариантом: конкуренция со стороны Российских производителей слишком жесткая т.к. стоимость рабочей силы в Казахстане не предлагает сравнительного преимущества применительно к России и других соседних стран – скорее наоборот. Таким образом, экспортное производство будет в значительной степени зависеть от обменного курса и тарифной политики России.

Характерные черты хозяйственной истории, географии и населения определяют национальное и региональное производство, т.е. большая часть производства должна быть локализована на уровне города или области. В таком масштабе это будет, возможно, производство пищевых продуктов и упаковки, но в остальном, местное производство не может конкурировать с импортом.

Сравнение с Чехией в приведенном выше графике не совсем эвристично и не способствует формулировке обоснованных путей развития экономики и МСБ в частности. У Чехии исторически сложившаяся структура индустриального и человеческого капитала, которая практически не была уничтожена центральным планированием, а то, что было уничтожено, было быстро восстановлено реституцией собственности и приватизацией (которые способствовали иностранным инвестициям как раз в промышленные отрасли экономики). В Чехии плотность населения одна из высших в Европе, а близость и стремление к рынкам Германии, Австрии и ЕС в сочетании с более дешевыми факторами производства и рабочей силы содействовали как сбыту произведенной продукции, так и инвестициям в производственные предприятия. Если предприниматель из Праги не может что-то продать на «внутреннем» рынке, за час езды на машине он может это сделать в Германии, а за два – в Австрии или Польше (при этом в Германии или Австрии у него будет сравнительное преимущество более низких затрат на производство.

Последней причиной является монетарная политика.

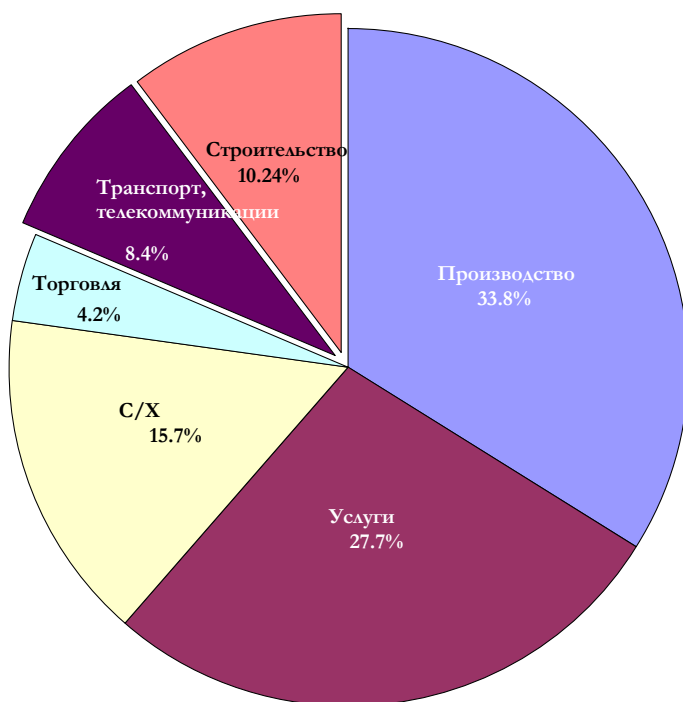
Географическая отдаленность Казахстана от ЕС должна навредить импорту и экспорту в одинаковой степени, потому что независимо от импортирования или экспортирования, транспортные издержки должны быть одинаковыми. Но это вовсе не так. Обвинять нужно экономику, основанную на нефти: нефть уходит по нефтепроводу, а потребительские товары прибывают в контейнерах или даже по воздуху. Дополнительная плата за простой контейнеров, прибывающих в страну должна мешать импорту потребительских товаров, но с 2003 г. дополнительная плата покрывалась силой местной валюты обусловленной нефтью, которая способствует импорту потребительских товаров. Результат, часто называемый «голландской болезнью» (хотя технически он таковым не является) это низкое падение импортозамещения – типичной плодородной почвы для развития МСБ и начинающего бизнеса в развивающихся экономиках.

Последний пример маловероятной комбинации: монетарная политика (обменный курс), разрушающая естественное географическое преимущество - импортозамещение. Это конечно не постоянно: география не может измениться, но монетарная политика и курсы обмена меняются. Однако, процедуры, способствовавшие импорту потребительской продукции, также стимулировали дистрибуцию продукции (транспорт) и специализированные услуги ремонта

наряду с оптовой и розничной торговлей, частично объясняя концентрацию Казахстанских МСБ в торговле за счет производства и промышленности.

Лёгкая промышленность не пользуется никакими естественными преимуществами в Казахстане, за исключением технологий производства пищевой продукции. Распределение субсидированных кредитов в риски производственного сектора - это создание лже-экономики, когда МСБ производители будут зависеть от субсидий, нежели естественных сил рынка и не будут устойчивыми без продолжения субсидированных кредитов.

Объем кредитов ФРП в секторе МСБ



Некоторые выводы по поводу политики МСБ и диверсификации экономики

1. Естественные затраты на ведение бизнеса (т.е. те, которые вытекают из истории, географического положения, плотности населения и международной конъюнктуры) достаточно высоки в не сырьевых отраслях экономики Казахстана. Зачастую они дополнительно усугубляются, из-за регулирования и затрат на его соблюдение.

2. Из сочетания вышеприведенных стимулов и из статистики МСБ в Казахстане видно, что МСБ сосредотачивается в отраслях, обслуживающих добывающую промышленность, несмотря на определение малого и среднего бизнеса в законе. Этим, а так же издержками на торговлю в экономике Казахстана объясняется постоянный интерес банков к клиентам МСБ из области торговли. Очевидно, что этим предприятиям более доступно финансирование через ПИИ или финансирование, чьим источником является ПИИ в добывающие отрасли, и что возвращаемость инвестиций в них, происходит относительно быстро по сравнению с другими отраслями.
3. Эти обстоятельства будут и в дальнейшем приводить к тому, что банковский сектор будет рассматривать их проекты, как более ценные по сравнению с проектами МСБ других отраслей.
4. Сотрудничество ФРП/ДАМУ с банками второго уровня, поставленное уже на рыночную основу (т.е. не выдвигающее требований направлять финансовые ресурсы в специфические отрасли), будет поддерживать некоторую естественную „привилегированность” МСБ в этой и смежных отраслях. Обусловленное размещение средств через Фонд может увеличить свою долю в общем кредитном портфеле для МСБ, но неизменность многих факторов и стимулов концентрации МСБ не зависит от непосредственной политики субсидирования как МСБ, так и отдельных отраслей.
5. В интересах диверсификации возможно:
 - i) Снижать неестественные (административные и регуляторные) издержки на ведение бизнеса в Казахстане и развивать те институциональные факторы экономического развития, которые учитываются в индикаторах «легкости ведения бизнеса» и экономической свободы.⁵⁶
 - ii) выдвигать требования к финансированию других отраслей, регионов (т.е. не тех, куда ресурс направляется естественным образом), учитывая проблемы такого финансирования (они рассмотрены далее) и текущую ситуацию доступа к финансированию,
 - iii) при этом можно смело предположить, что ситуация глобального подорожания кредита требует большей либерализации размещений кредита на внутреннем финансовом рынке, для того, чтобы у коммерческих банков была возможность быстрее подобрать прибыльные проекты, для этого нужна гибкость подхода и актуализация политики ФРП и Правительства в зависимости от условий,
 - iv) развивать микрофинансирование через посредничество микрокредитных организаций (МКО), возможно размещать микрокредитные ресурсы в регионах с сильным отставанием

⁵⁶ Следует отметить, что это подействует положительно на другие международные измерения, в частности на индекс конкурентности ВЭФ и на другие подобные индексы. Более важно, однако, помнить, что основной целью реформ является увеличение благосостояния граждан Казахстана.

доходов по сравнению с пятью ресурсными регионами, а так же Астаной и Алматой, при возможном расширении услуг МКО, в том числе в направлении привлечения депозитов,

- v) развивать другие услуги МСБ, в том числе услуги по информационной и образовательной поддержке МСБ,
- vi) при этом следует учитывать общее требование финансовой стабильности и соответствующую ему необходимость избегать искажения цен на финансовые услуги и кредит.

Следует, однако, учитывать и некоторые особенности общих структурно-экономических условий Казахстана и их воздействие на политику в области МСБ:

- Как отмечалось, целям диверсификации небанковских финансовых услуг ФРП/ДАМУ, развитию МСБ Казахстана препятствует низкая плотность населения, что естественно приводит к активности малых и средних предприятий на периферии страны, где существуют возможности международного арбитража. Размерами страны объясняется и исключительное положение торговых МСБ, как среди зарегистрированных предприятий/предпринимателей, так и среди клиентов банковского сектора⁵⁷;
- В отличие от классических случаев „голландской болезни” (т.е. например, самих Нидерландов, Нигерии или даже Норвегии), в Казахстане описанные выше шесть воздействий на стимулы хозяйственного поведения совпали с выходом из экономического кризиса начала 1990-их и фактически были частью создания новой экономической структуры страны (т.е. эксплуатация природных ресурсов, которой характеризовалась экономика страны в советский период, не приводила к относительному упадку других отраслей, а скорее стала, в ряде случаев, двигателем их формирования);
- Чтобы в какой-то мере противодействовать стимулам, законодательство или, по крайней мере, политика МСБ Казахстана не должна исключать из определения МСБ предприятия в таких отраслях, как добыча нефти и газа, зернохранилища, игорный бизнес, покупка и продажа ценных бумаг, услуги аудита, коммерческие предприятия и т.д. По крайней мере, кажется, что такое определение исключает возможность для этих отраслей пользоваться привилегиями разного рода политических программ для поддержки МСБ.⁵⁸

⁵⁷ Очевидно, что для банков имеет значение и скорость оборота капитала в торговле; эти особенности имеются ввиду и при оказании других услуг МСБ международными финансовыми организациями, например программой BAS (Услуги по бизнес консультированию) ЕБРР.

⁵⁸ Возможные изменения определения МСБ законодательством Казахстана не мешает исключить и в будущем эти отрасли из программ содействия МСБ.

V. Анализ тенденции развития субъектов малого предпринимательства в отраслевом разрезе за 2003-2007 годы⁵⁹

1. Анализ основных показателей СМП в отраслевом разрезе за 2007 год

За 2007 год основные показатели деятельности СМП в отраслевом разрезе представлены в следующих таблицах и в комментариях к ним.

Распределение СМП по отраслям	
Сельское хозяйство	24%
Промышленность	3%
Строительство	4%
Торговля	39%
Транспорт и связь	8%
Другие отрасли	22%

Конечно же базовым показателем является численность действующих СМП. За 2007 год структура данного показателя в отраслевом разрезе была следующей: наибольшая часть СМП осуществляла свою деятельность в сфере торговли - 39%, затем в сельском хозяйстве – 24%. Низкими являются доли СМП, осуществляющих свою деятельность в сфере промышленности – 3% и в строительстве – 4%. В сфере транспорта и связи функционирует 8% СМП.

Следующий показатель – количество занятых в СМП. Отраслевое представление данного показателя характеризует роль СМП в той или иной отрасли в решении такой социальной задачи малого бизнеса как занятость. В данном случае этот показатель сильно зависит от численности действующих СМП в отраслях, что подтверждает схожесть пропорций их долей, т.е. рост численности действующих СМП в той или иной отрасли прямо пропорционально решает вопросы занятости в ней.

Что касается выпуска продукции СМП, то здесь наблюдается иная картина. Большой эффект имеют СМП, осуществляющие свою деятельность в сфере промышленности: составляя всего 3% действующих СМП, они обеспечивают 10%-ную долю выпуска продукции СМП всех отраслей. Таков же эффект и СМП строительства: всего 4% действующих СМП обеспечивают 19%-ную долю выпуска продукции СМП всех отраслей. СМП транспорта и связи решают экономическую задачу

Распределение населения, занятого в СМП, по отраслям	
Сельское хозяйство	26%
Промышленность	6%
Строительство	8%
Торговля	34%
Транспорт и связь	6%
Другие отрасли	20%

роста ВВП посредством увеличения выпуска продукции почти пропорционально их количеству: занимая 8% численности в отраслевом разрезе, СМП данной отрасли обеспечивают 7%-ную долю выпуска продукции СМП всех отраслей.

А вот СМП отрасли торговли, занимая наибольшую долю в численности СМП всех отраслей – 39%, обеспечивают всего 29% объема выпуска продукции СМП всех отраслей, тем самым подчеркивая свою слабую роль в обеспечении роста ВВП посредством увеличения выпуска продукции. Такая роль

характерна и СМП сельского хозяйства, которые составляют 24% численности СМП, но обеспечивают лишь 13%-ную долю выпуска продукции СМП всех отраслей.

И последний показатель это – кредиты БВУ СМП. Здесь явно прослеживается непривлекательность для БВУ СМП сельского хозяйства: занимая по численности действующих

⁵⁹Автор: Ляззат Ибрагимова.

СМП долю равную 24% в отраслевом разрезе, они получили всего 7% от всех кредитов БВУ СМП. Это объясняется более высокой рискованностью отрасли, сезонным характером эффективности деятельности СМП отрасли и, конечно же, тем, что в данной отрасли в основном функционируют СМП в форме крестьянских хозяйств, а они, в свою очередь, характеризуются размещением в более отдаленной сельской местности и отсутствием ликвидных залогов.

СМП строительства являются привлекательными для БВУ для кредитования. Занимая по

Отраслевая структура выпуска продукции СМП за 2007 год	
Сельское хозяйство	13%
Промышленность	10%
Строительство	19%
Торговля	29%
Транспорт и связь	7%
Другие отрасли	22%

численности действующих СМП долю равную всего 24% в отраслевом разрезе, они получили 20% от всех кредитов БВУ СМП, распределенных в отраслевом разрезе. Это в основном было связано с быстрорастущими ценами на недвижимость за последние годы. Однако на фоне текущего кризиса рынка недвижимости ожидается изменение данной тенденции.

СМП торговли имеют по данному показателю наибольшую долю. Занимая по численности действующих СМП долю равную 39% в

отраслевом разрезе, они получили 41% от всех кредитов БВУ СМП. Эта тенденция продолжается уже в течение последних семи лет.

СМП промышленного сектора по уровню привлекательности находятся на среднем уровне для БВУ: объем кредитов для них составляет 7%, тогда как их доля в структуре численности равна всего 3%.

МСБ и его роль в экономической структуре (выводы)

1. Прослеживается достаточно позитивная роль СМП промышленности в решении как экономических, так и социальных задач. **Кроме того, они являются привлекательными для кредитования со стороны БВУ.**

2. Такая же роль СМП в строительной отрасли во времена строительного «бума», но аналитические показатели не учитывают последние тенденции углубляющегося кризиса на рынке недвижимости. Продолжающаяся тенденция падения цен на недвижимость в конечном

Отраслевая структура портфеля БВУ по кредитам СМП	
Сельское хозяйство	7%
Промышленность	7%
Строительство	20%
Торговля	41%
Транспорт и связь	3%
Другие отрасли	21%

итоге приведет к снижению роли СМП строительной отрасли.

3. Более устойчивая роль в решении экономической и социальной задачи свойственна для СМП транспорта и связи. Однако по показателю доли в структуре кредитов БВУ СМП их значение оказалось низким.

4. СМП сельского хозяйства показали свою негативную роль в решении как экономических, так и социальных задач. Кроме того они являются непривлекательными для кредитования со стороны

БВУ.

5. СМП торговли остаются самыми привлекательными клиентами – заемщиками БВУ, что объясняется более высокой скоростью оборота капитала в этой отрасли.

2. Анализ основных показателей СМП в отраслевом разрезе в динамике за 2003 – 2007 годы

За анализируемый период отраслевая структура количества СМП показала следующие тенденции. Наибольшая часть СМП осуществляла свою деятельность в сфере торговли. Здесь наблюдалась устойчивая тенденция: если в 2003 году доля СМП торговли составляла 40,2% от общей численности всех действующих СМП, то в последующие четыре года она оставалась на постоянном уровне равном 39% (см. таблицу).

Расчетные показатели СМП в отраслевом разрезе					
	Торговля	Сельское хозяйство	Строительство	Промышленность	Транспорт и связь
Доля от общего числа зарегистрированных СМП (%)	29	17,8	2,9	2,2	6,3
Доля от общего количества всех действующих СМП (%)	39	23,6	3,9	2,9	8,4
Доля от общего числа всех действующих хозяйствующих субъектов (%)	35,7	22	3,6	2,7	7,8
Доля занятых от общего количества ЭАН (%)	7,7	5,8	1,7	1,3	1,4
Доля занятых от общего количества всего занятого населения (%)	8,3	6,3	1,8	1,4	1,5
Доля занятых от общей численности занятых в СМП (%)	34	25,8	7,5	5,9	6,1
Доля выпуска продукции от ВВП (%)	4,6	2	2,9	1,5	1
Доля выпуска продукции от всего объема выпуска продукции СМП (%)	29,4	12,8	18,7	9,9	6,7
Мультипликативный эффект 1%- ного прироста численности действующих СМП на (за период с 2003-2007 гг.):					
прирост занятости (%)	0,7	0,25	0,6	0,4	0,7
прирост объема выпуска продукции (%)	3,3	1	1,8	2,2	2,4

Торговля

Количество действующих СМП, которые осуществляют свою деятельность в сфере **торговли** равно 287 249 единицам, что составляет (См. табл. 5):

- 29 % от общего числа зарегистрированных СМП;
- 39% от общего количества всех действующих СМП;
- 35,7% от общего числа всех действующих хозяйствующих субъектов.

Такое количество СМП в данной отрасли обеспечивают сегодня:

во-первых, рабочими местами более 624,8 тыс. человек, что составляет:

- 7,7% от общего количества ЭАН;
- 8,3% от общего количества всего занятого населения;
- 34% от общей численности занятых в СМП.

во-вторых, выпуск продукции на 587 924 млн. тенге, что составляет:

- 4,6% от ВВП страны;
- 29,4% от всего объема выпуска продукции СМП;

За последние пять лет произошли следующие изменения в их количестве (См. рис. 1 и 2 ниже):

- если в 2003 году их количество составляло 165 769 единиц, то в 2007 году оно увеличилось на 73,3%, что обеспечило прирост:
- - занятости за указанный период на 52% с 409,9 тыс. человек до 624,8 тыс. человек;
- - объема выпуска продукции всего на 243% с 171,5 млрд. тенге до 587,9 млрд. тенге.

За этот период объемы кредитов БВУ СМП торговли увеличились на 567% по сравнению с показателями 2003 года, что тоже сыграло немаловажную роль в росте объемов товарооборота СМП данной отрасли.

Рис. 1

Основные показатели деятельности СМП торговли

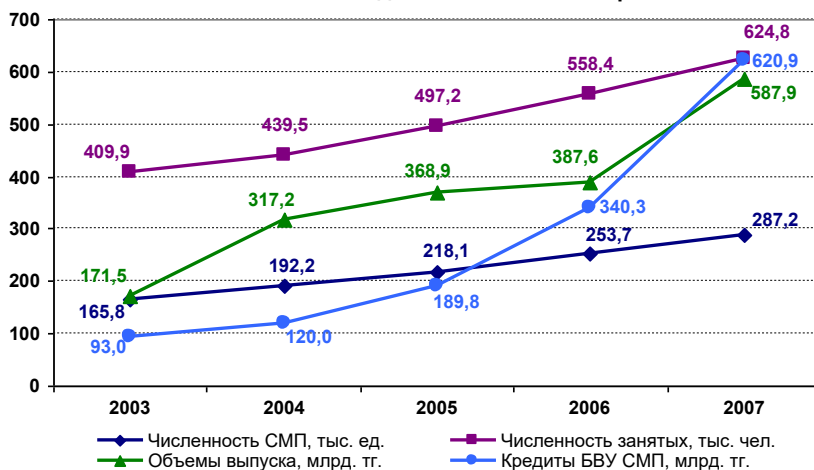
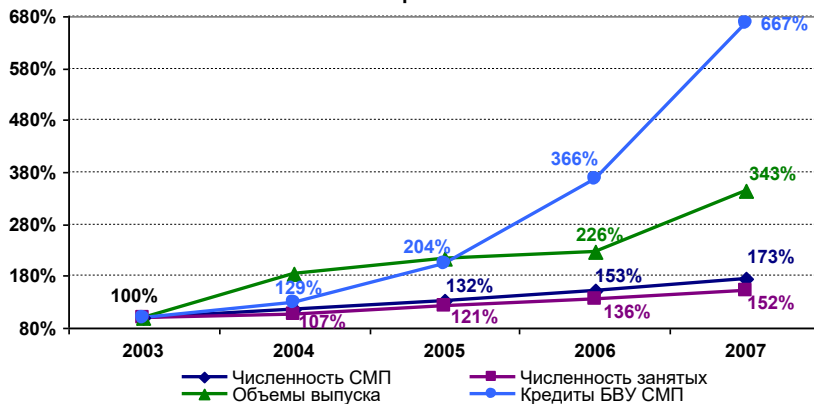


Рис. 2
Динамика изменения основных показателей деятельности СМП
торговли



Таким образом, сопоставление прироста показателей СМП в данной отрасли за пятилетний период показывает, что прирост количества действующих СМП в меньшей степени решает социальную задачу занятости: прирост на 1% количества СМП в отрасли за 2003-2007 годы обеспечил в среднем прирост численности занятых на 0,7%. Экономическая задача увеличения объемов выпуска продукции решается гораздо эффективнее: 1%-ный прирост количества СМП в отрасли обеспечил в среднем прирост объемов выпуска продукции на 3,3%.

Однако доля выпуска продукции СМП в общей структуре выпуска по анализируемым годам снизилась почти в два раза с 59,6% в 2003 году до 29,4% в 2007 году.

Такие тенденции обусловлены увеличением доли по показателю выпуска продукции СМП таких отраслей как строительство (в два раза: с 10% в 2003 году до 19% в 2007 году), а также сельское хозяйство (в четыре раза: с 3,4% в 2003 году до 12,8% в 2007 году).

Таким образом, наблюдается тенденция снижения роли СМП, осуществляющих свою деятельность в торговле.

Сельское хозяйство

Следующей отраслью, где функционирует значительное количество СМП, является **сельское хозяйство** – 175 898 единиц, что составляет (См. табл. 5.):

- 17,8 % от общего числа зарегистрированных СМП;
- 23,6% от общего количества всех действующих СМП;
- 22% от общего числа всех действующих хозяйствующих субъектов.

Такое количество СМП в данной отрасли обеспечивают сегодня:

во-первых, рабочими местами более 473,3 тыс. человек, что составляет:

- 5,8% от общего количества ЭАН;
- 6,3% от общего количества всего занятого населения;
- 25,8% от общей численности занятых в СМП.

во-вторых, выпуск продукции на 256 187 млн. тенге, что составляет:

- 2% от ВВП страны;
- 12,8% от всего объема выпуска продукции СМП.

За последние пять лет произошли следующие изменения их количества (См. рис. 3 и 4):

- если в 2003 году их количество составляло 130 тыс. единиц, то в 2007 году их количество увеличилось на 36%, что обеспечило прирост:
- занятости за указанный период на 9% с 437,3 тыс. человек до 475,5 тыс. человек;
- объема выпуска продукции на 37% с 189,9 млрд. тенге до 259,3 млрд. тенге.

Рис. 3
Основные показатели деятельности СМП
сельского хозяйства

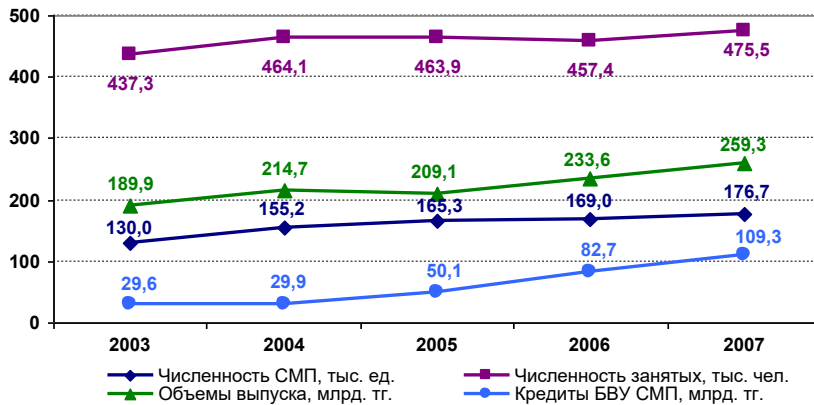
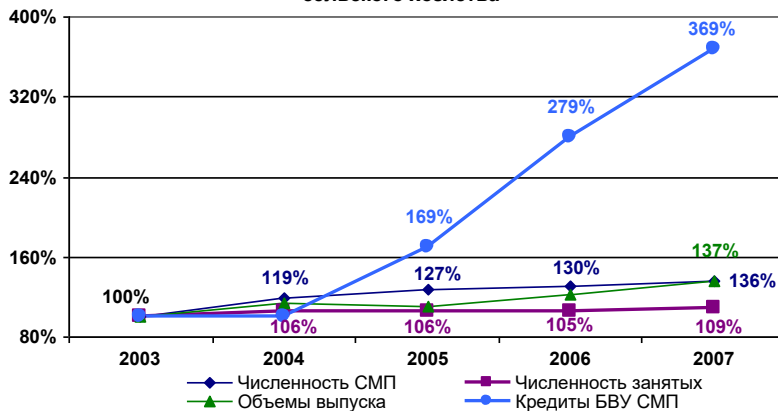


Рис. 4
Динамика изменения основных показателей деятельности СМП
сельского хозяйства



За этот период объемы кредитов БВУ СМП сельского хозяйства увеличились на 269% по сравнению с показателями 2003 года.

Таким образом, сопоставление прироста показателей СМП в данной отрасли за пятилетний период показывает, что прирост количества действующих СМП в меньшей степени решает вопросы занятости населения. Прирост на 1% численности СМП в отрасли за период 2003-2007 годы обеспечил в среднем прирост численности занятых на 0,25%. Увеличение объемов выпуска продукции прямо пропорционально увеличению численности СМП данной отрасли – 1%-ный прирост количества СМП в отрасли обеспечил в среднем прирост объемов выпуска продукции также на 1%.

В отличие от предыдущих отраслей в данной отрасли за последние пять лет, происходит постепенное снижение доли действующих СМП. В общей отраслевой структуре численности

следующие данные: если в 2003 году она составляла 31,4% от общей численности всех действующих СМП, то в последующие четыре года она носила снижающуюся тенденцию, составив в 2007 году 23,6%, т.е. произошло снижение на 7,8%.

Транспорт и связь

Следующей по количеству функционирующих СМП отраслью является «Транспорт и связь» – 62 785 единиц, что составляет (См. табл. 5):

- 6,3 % от общего числа зарегистрированных СМП;
- 8,4% от общего количества всех действующих СМП;
- 7,8% от общего числа всех действующих хозяйствующих субъектов.

Такое количество СМП в данной отрасли обеспечивают сегодня:

во-первых, рабочими местами более 112,6 тыс. человек, что составляет:

- 1,4% от общего количества ЭАН;
- 1,5% от общего количества всего занятого населения;
- 6,1% от общей численности занятых в СМП.

во-вторых, выпуск продукции на 134,2 млрд. тенге, что составляет:

- 1% от ВВП страны;
- 6,7% от всего объема выпуска продукции СМП.

За последние пять лет произошли следующие изменения их количества (См. рис. 5 и 6 ниже):

- если в 2003 году их количество составлял 29,4 тыс. единиц, то в 2007 году их количество увеличилось на 113% до 62,8 тыс. единиц, что обеспечило прирост:
- занятости за указанный период на 83% с 61,6 тыс. человек до 112,6 тыс. человек;
- объема выпуска продукции на 276% с 35,7 млрд. тенге до 134,2 млрд. тенге.
- За этот период объемы кредитов БВУ СМП транспорта и связи увеличились на 1776% по сравнению с показателями 2003 года.

Рис. 5
Основные показатели деятельности СМП
транспорта и связи

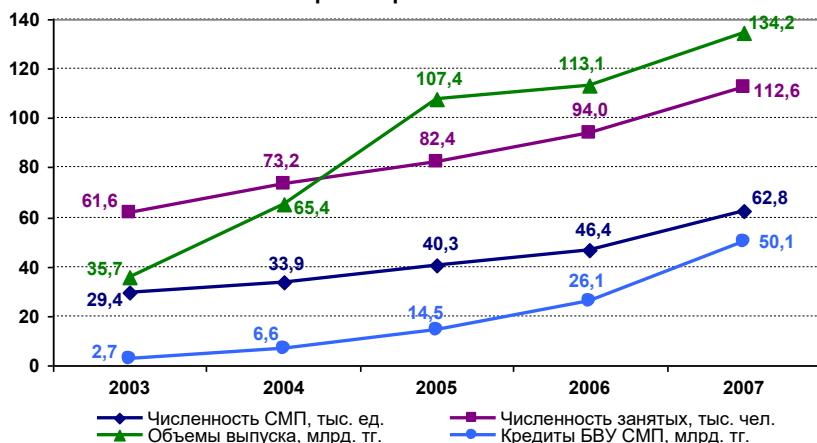
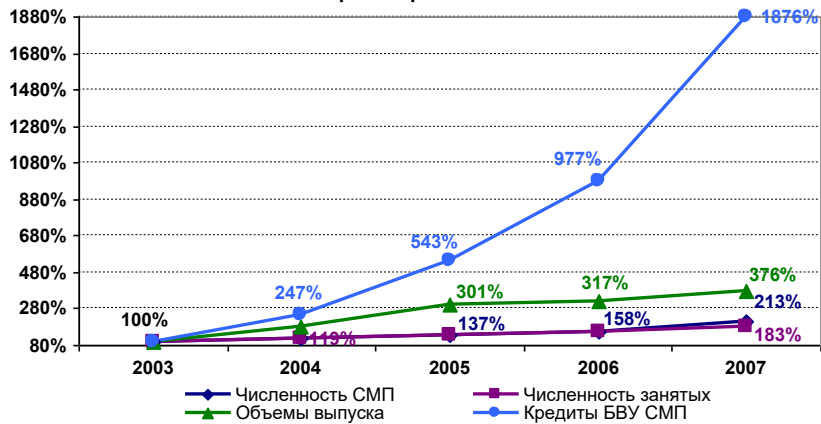


Рис. 6

Динамика изменения основных показателей деятельности СМП
транспорта и связи



Сопоставление прироста показателей СМП в данной отрасли за пятилетний отрезок времени показывает, что прирост количества действующих СМП не оказывает значительного влияния на увеличение занятости.

Увеличение на 1% численности СМП в отрасли за 2003-2007 годы обеспечило в среднем прирост численности занятых на 0,7%. В большей степени он влияет на увеличение объемов выпуска продукции – однопроцентный прирост количества СМП в отрасли обеспечил в среднем прирост объемов выпуска продукции на 2,4%.

За последние пять лет доля действующих СМП в сфере транспорта и связи имела незначительную тенденцию роста с 7,1% в 2003 году до 8,4% в 2007 году, а их количество в абсолютном выражении выросло значительно: с 29 438 единиц в 2003 году до 62 785 единиц, т.е. произошел прирост на 113%. Это обусловило прирост объемов выпуска продукции на 263% (с 36 977 млн. тенге в 2003 г. до 134 168 млн. тенге в 2007 г.).

А доля объемов выпуска продукции СМП транспорта и связи в общем объеме выпуска продукции СМП всех отраслей в течение пяти лет сохраняла устойчивое постоянство, колеблясь в пределах 5-6%.

Строительство

Далее по количеству действующих СМП следует **«Строительство»** – 29 112 единиц, что составляет (См. табл. 5):

- 2,9 % от общего числа зарегистрированных СМП;
- 3,9% от общего количества всех действующих СМП;
- 3,6% от общего числа всех действующих хозяйствующих субъектов.

Такое количество СМП в данной отрасли обеспечивают сегодня:

во-первых, рабочими местами более 138,6 тыс. человек, что составляет:

- 1,7% от общего количества ЭАН;
- 1,8% от общего количества всего занятого населения;
- 7,5% от общей численности занятых в СМП.

во-вторых, выпуск продукции на 374,2 млрд. тенге, что составляет:

- 2,9% от ВВП страны;
- 18,7% от всего объема выпуска продукции СМП;

За последние пять лет произошли следующие изменения количества СМП данной отрасли (см. рис. 7 и 8 ниже):

- если в 2003 году их количество составляло 12,8 тыс. единиц, то в 2007 году оно увеличилось на 128%, что обеспечило прирост:
- занятости за указанный период на 81% с 76,7 тыс. человек до 138,6 тыс. человек;
- объема выпуска продукции на 231% с 113,2 млрд. тенге до 374,2 млрд. тенге.
- За этот период объемы кредитов БВУ СМП промышленности увеличились на 1413% по сравнению с показателями 2003 года.
- Это связано со стремительным ростом цен на недвижимость в данном периоде, что сильно привлекало предпринимателей возможностью быстро наращивать свои прибыли.

Рис. 7

Основные показатели деятельности СМП строительства

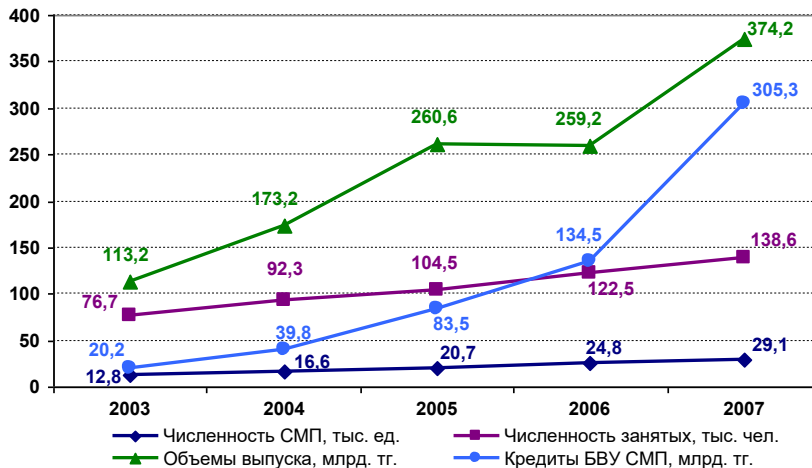
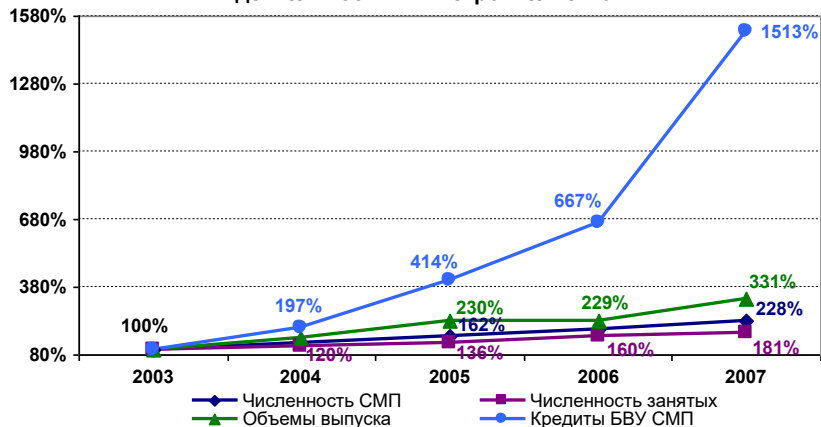


Рис. 8

Динамика изменения основных показателей деятельности СМП строительства



Таким образом, сопоставление прироста показателей СМП в данной отрасли за пятилетний период показывает, что прирост количества действующих СМП в меньшей степени решает такую социальную задачу как занятость: прирост на 1% численности СМП в отрасли за период 2003-2007 годы обеспечил в среднем прирост численности занятых на 0,6%.

Экономическая задача увеличения объемов выпуска продукции решается более эффективно: однопроцентный прирост количества СМП в отрасли обеспечил в среднем за счет прироста объемов выпуска продукции на 1,8%.

Промышленность

Следующей отраслью, где функционирует значительное количество СМП, является «Промышленность» – 21 652 единиц, что составляет (См. табл. 5):

- 2,2 % от общего числа зарегистрированных СМП;
- 2,9% от общего количества всех действующих СМП;
- 2,7% от общего числа всех действующих хозяйствующих субъектов.

Такое количество СМП в данной отрасли обеспечивают сегодня:

во-первых, рабочими местами более 108,2 тыс. человек, что составляет:

- 1,3% от общего количества ЭАН;
- 1,4% от общего количества всего занятого населения;
- 5,9% от общей численности занятых в СМП.

во-вторых, выпуск продукции на 199 млрд. тенге, что составляет:

- 1,5% от ВВП страны;
- 9,9% от всего объема выпуска продукции СМП;

За последние пять лет произошли следующие изменения их количества (см. табл. 9 и 10 ниже):

- если в 2003 году оно составляло 13,7 тыс. единиц, то в 2007 году увеличилось на 58%, что обеспечило прирост:
- занятости за указанный период на 28% с 84,3 тыс. человек до 108,2 тыс. человек;
- объем выпуска продукции на 126% с 88,3 млрд. тенге до 199 млрд. тенге.
- За этот период объемы кредитов БВУ СМП промышленности увеличились на 291% по сравнению с показателями 2003 года.

Рис. 9

Основные показатели деятельности СМП промышленности

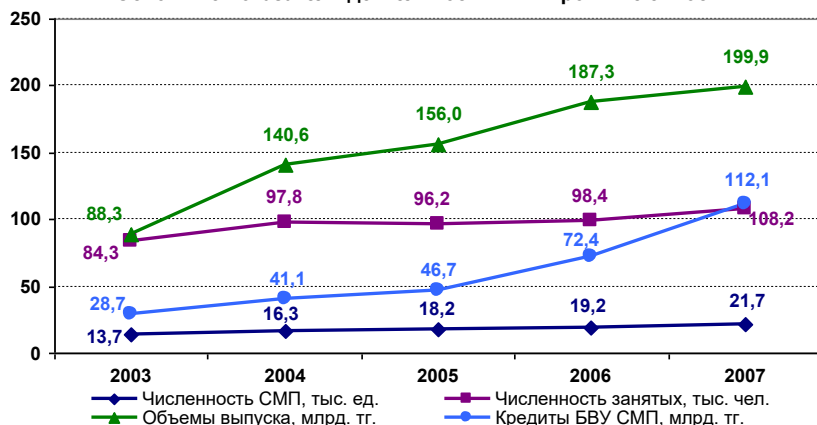
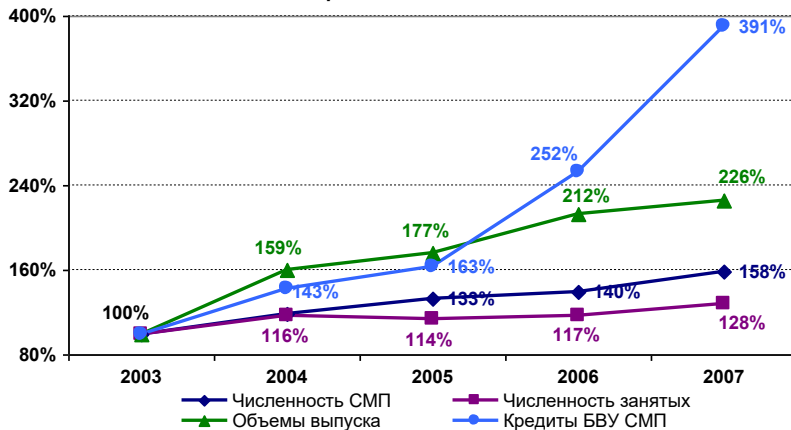


Рис. 10

Динамика изменения основных показателей деятельности СМП промышленности



В результате сопоставления прироста показателей СМП в данной отрасли за последние пять лет показывает, что прирост количества действующих СМП влияет в меньшей степени на увеличение занятости - прирост на 1% численности СМП в отрасли за период 2003-2007 годы отражается в среднем приросте численности занятых на 0,4%, и в большей степени на увеличение объемов выпуска продукции – однопроцентный прирост количества СМП в отрасли обеспечило в среднем прирост объемов выпуска продукции на 2,2%.

В промышленной отрасли доля СМП в общем количестве в целом за анализируемый период сохраняла свою стабильность на уровне 3%. Но в обрабатывающей промышленности за данный период все же наблюдается снижение от 3% в 2003 году до 2,7% в 2007 году.

При этом 94% СМП всего промышленного сектора заняты в обрабатывающей промышленности и более 72% объемов выпуска продукции 2007 года произведено СМП обрабатывающей промышленности.

Однако доля выпуска продукции СМП промышленного сектора в общем объеме продукции СМП всех отраслей по годам снижалась, так если в 2004 году она составляла 13%, то к 2007 году уменьшилась на 3%, составив всего 10%.

Выводы по результатам секторного анализа

1. СМП торговой отрасли занимают сегодня наибольшую долю в общей численности действующих СМП (39%), при этом такая тенденция сохранялась в течение всего анализируемого периода. Однако по темпам прироста за анализируемый период с 2003 по 2007 годы СМП торговли (173%) отстают от СМП транспорта и связи (213%) и строительства (228%). По темпам прироста кредитов БВУ наблюдалось аналогичное отставание СМП торговли (567%) от СМП вышеуказанных двух отраслей: СМП транспорта и связи (1776%) и строительства (1413%). Мультипликативный эффект 1%-ного прироста численности действующих СМП торговли за пятилетний период показывает, что прирост количества действующих СМП в меньшей степени решает такую социальную задачу, как занятость (0,7%), и в большей степени такую экономическую задачу, как увеличение объемов выпуска продукции (3,3%).

2. СМП сельского хозяйства занимают сегодня второе место по доле в общей численности действующих СМП (23,6%). Однако за анализируемый период – 2003-2007 годы – этот показатель имел устойчивую тенденцию снижения (за 5 лет снизился на 7,8% с 31,4% в 2003 году до 23,6% в 2007 году). По темпам прироста количества за анализируемый период с 2003 по 2007 годы СМП сельского хозяйства (36%) отстают от СМП всех других отраслей. Темпы прироста кредитов БВУ СМП сельского хозяйства (269%) также ниже всех других отраслей. Мультипликативный эффект 1%-ного прироста численности действующих СМП сельского хозяйства за пятилетний период показывает, что прирост количества действующих СМП сельского хозяйства в гораздо меньшей степени решают социальную задачу, как занятость (0,25%). Экономическая задача увеличения объемов выпуска продукции, решается строго пропорционально (1%).

3. СМП транспорта и связи по доле численности в общем количестве всех действующих СМП находятся на третьем месте (8,4%). За период 2003-2007 годы значение данного показателя практически не менялось и колебалось на уровне 7-8%, т.е. СМП данной отрасли показали свою устойчивость в структуре численности. По темпам прироста количества за анализируемый период с 2003 по 2007 годы СМП транспорта и связи (113%) отстают только от СМП строительства, а по темпам прироста кредитов БВУ СМП транспорта и связи превзошли все другие отрасли (1776%). Мультипликативный эффект 1%-ного прироста численности действующих СМП транспорта и связи за пятилетний период показывает, что прирост количества действующих СМП данной отрасли в меньшей степени решает социальную задачу занятости (0,7%), а экономическую задачу как увеличение объемов выпуска продукции более эффективно (2,4%).

4. СМП строительной отрасли по доле численности в общем количестве всех действующих СМП находятся на следующем – четвертом месте (3,9%). За период 2003-2007 годы значение данного показателя приросло на 0,8% с 3,1% в 2003 году до 3,9% в 2007 году. По темпам прироста количества за анализируемый период с 2003 по 2007 годы СМП строительства (128%) превосходят все другие отрасли, а по темпам прироста кредитов БВУ СМП данной отрасли (1413%) отстают только от СМП транспорта и связи (1776%). Мультипликативный эффект 1%-ного прироста численности действующих СМП строительства за пятилетний период показывает, что прирост количества действующих СМП данной отрасли в имеет меньший эффект на увеличение занятости (0,6%) и больший на увеличение объемов выпуска продукции (1,8%).

5. СМП промышленной отрасли являются наименее развитыми по количеству действующих субъектов, их доля в общей численности действующих СМП составляют всего 2,9%. За период 2003-2007 годы значение данного показателя снизилось на 0,4% с 3,3% в 2003 году. По темпам прироста количества за анализируемый период с 2003 по 2007 годы СМП промышленности (58%) отстают от всех других отраслей, за исключением сельского хозяйства (36%), а по темпам прироста кредитов БВУ СМП данной отрасли (291%) отстают практически от всех отраслей. Мультипликативный эффект 1%-ного прироста численности действующих СМП промышленности за пятилетний период показывает, что прирост количества действующих СМП данной отрасли в меньшей степени решает вопросы занятости (0,4%), в большей – вопросы увеличения объемов выпуска продукции (2,2%).

Количество действующих СМП в отраслевом разрезе за 2003-2007 годы										
	2003		2004		2005		2006		2007	
	Числен. СМП	Структур а числен.	Числен. СМП	Структур а числен.	Числен. СМП	Структур а числен.	Числен. СМП	Структур а числен.	Числен. СМП	Структур а числен.
ВСЕГО ПО РЕСПУБЛИКЕ	412 017	100%	497 871	100%	564 382	100%	639 185	100%	744 629	100%
Сельское хозяйство, охота и лесоводство	129 366	31,40%	154 431	31%	164 511	29,10%	168 211	26,30%	175 898	23,60%
Рыболовство, рыбоводство	638	0,20%	736	0,10%	827	0,10%	806	0,10%	840	0,10%
Промышленность	13 721	3,30%	16 345	3,30%	18 232	3,20%	19 184	3%	21 652	2,90%
горнодобывающая	612	0,10%	711	0,10%	844	0,10%	855	0,10%	877	0,10%
обрабатывающая	12 349	3%	14 778	3%	16 549	2,90%	17 932	2,80%	20 422	2,70%
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	760	0,20%	856	0,20%	838	0,10%	398	0,10%	352	0%
Строительство	12 757	3,10%	16 585	3,30%	20 672	3,70%	24 822	3,90%	29 112	3,90%
Торговля, ремонт автомобилей и изделий домашнего пользования	165 769	40,20%	192 221	38,60%	218 058	38,60%	253 656	39,70%	287 249	38,60%
Гостиницы и рестораны	8 941	2,20%	13 568	2,70%	13 920	2,50%	16 863	2,60%	19 593	2,60%
Транспорт и связь	29 438	7,10%	33 945	6,80%	40 292	7,10%	46 421	7,30%	62 785	8,40%
Финансовая деятельность							141	0%		
Операции с недвижимым имуществом, аренда и услуги предприятиям	16 597	4%	24 939	5%	33 571	5,90%	43 501	6,80%	64 381	8,60%
Образование	1 116	0,30%	1 341	0,30%	1 509	0,30%	2 427	0,40%	2 152	0,30%
Здравоохранение, социальные услуги	4 680	1,10%	5 337	1,10%	6 031	1,10%	7 145	1,10%	7 393	1%
Прочие коммунальные, социальные и персональные услуги	28 994	7%	38 423	7,70%	46 759	8,30%	56 009	8,80%	73 573	9,90%

3. Анализ основных показателей организационно-правовых форм СМП в отраслевом разрезе за 2003 – 2007 годы

3.1. СМП, осуществляющие свою деятельность в форме юридического лица или предприятия малого бизнеса

По состоянию на 01.01.2008 года в Республике Казахстан зарегистрировано 189 671 предприятий малого бизнеса (далее – ПМБ). Из них количество действующих ПМБ составляет 120 356 единиц, что включает (см. таблицу):

- 63,4 % от общего числа зарегистрированных ПМБ;
- 16% от общего числа всех действующих СМП;
- 14,9% от общего числа всех действующих хозяйствующих субъектов.

Такое количество ПМБ обеспечивают сегодня:

- во-первых, рабочими местами более 606 тыс. человек, что составляет:
 - 7,5% от общего экономически активного населения (ЭАН);
 - 8% от общего количества всего занятого населения.
- во-вторых, выпуск продукции на 1 327 млрд. тенге, что составляет:
 - 10,5% от ВВП страны (ВВП за 2007 год составил 12,7 трлн. тенге);
 - 66,3% от всего объема выпуска продукции СМП.

В таблицах ниже приведены основные показатели деятельности ПМБ за 2007 год в отраслевом разрезе.

Базовым показателем, как уже отмечено ранее, является численность действующих ПМБ. За 2007 год доля данного показателя в отраслевом разрезе была следующей: наибольшая часть ПМБ осуществляла свою деятельность в сфере торговли - 39%, затем в строительстве – 19%.

Меньшая доля ПМБ осуществляет свою деятельность в сельском хозяйстве (6%) и в сфере транспорта и связи (6%). В сфере промышленности функционируют 10% ПМБ, что также не является значительным показателем.

Следующий показатель – количество занятых на ПМБ. Отраслевое представление данного показателя характеризует роль СМП в той или иной отрасли в решении такой социальной задачи малого бизнеса как занятость. В данном случае этот показатель сильно зависит от численности действующих ПМБ в отраслях, что подтверждают более схожие пропорции их долей, т.е. рост численности действующих ПМБ прямо пропорционально решает вопросы занятости.

Что касается выпуска продукции ПМБ, то здесь наблюдается другая пропорция. ПМБ, осуществляющие свою деятельность в сфере промышленности, составляя всего 10% всех действующих ПМБ, обеспечивают 14%-ную долю выпуска продукции ПМБ всех отраслей.

Такая же роль ПМБ строительства: всего 19% действующих ПМБ обеспечивают 27%-ную долю выпуска продукции ПМБ всех отраслей, ПМБ транспорта и связи: занимая 6% численности в отраслевом разрезе ПМБ данной отрасли, обеспечивают 8%-ную долю выпуска продукции ПМБ всех отраслей.

Расчетные показатели ПМБ	
Доля от общего числа зарегистрированных ПМБ (%)	63,4
Доля от общего числа всех действующих СМП (%)	16
Доля от общего числа всех действующих хозяйствующих субъектов (%)	14,9
Доля занятых от общего количества ЭАН (%)	7,5
Доля занятых от общего количества всего занятого населения (%)	8
Доля выпуска продукции от ВВП (%)	10,5
Доля выпуска продукции от всего объема выпуска продукции СМП (%)	66,3
Мультипликативный эффект 1%-ного прироста численности действующих СМП на (за период с 2003-2007 гг.):	
прирост занятости (%)	0,8
прирост объема выпуска продукции (%)	6,5

Распределение ПМБ по отраслям	
Сельское хозяйство	6%
Промышленность	10%
Строительство	19%
Торговля	39%
Транспорт и связь	6%
Другие отрасли	21%

Отраслевая структура выпуска продукции ПМБ за 2007 год	
Сельское хозяйство	4%
Промышленность	14%
Строительство	27%
Торговля	27%
Транспорт и связь	8%
Другие отрасли	21%

Распределение населения, занятого на ПМБ, по отраслям	
Сельское хозяйство	9%
Промышленность	13%
Строительство	20%
Торговля	30%
Транспорт и связь	6%
Другие отрасли	22%

Отраслевая структура портфеля БВУ по кредитам ПМБ	
Сельское хозяйство	8%
Промышленность	9%
Строительство	26%
Торговля	37%
Транспорт и связь	4%
Другие отрасли	16%

ПМБ отрасли торговли занимает наибольшую долю в численности ПМБ всех отраслей: 39% обеспечивают всего 27% объема выпуска продукции ПМБ всех отраслей, тем самым подчеркивая свою негативную роль в решении экономической задачи, такой как рост ВВП посредством увеличения выпуска продукции. Такая роль характерна и ПМБ сельского хозяйства, где 6% численности ПМБ отрасли обеспечивают всего 4%-ную долю выпуска продукции ПМБ всех отраслей.

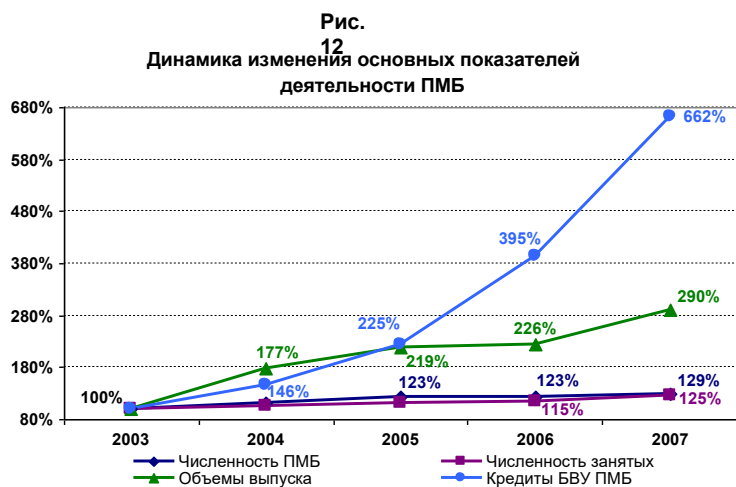
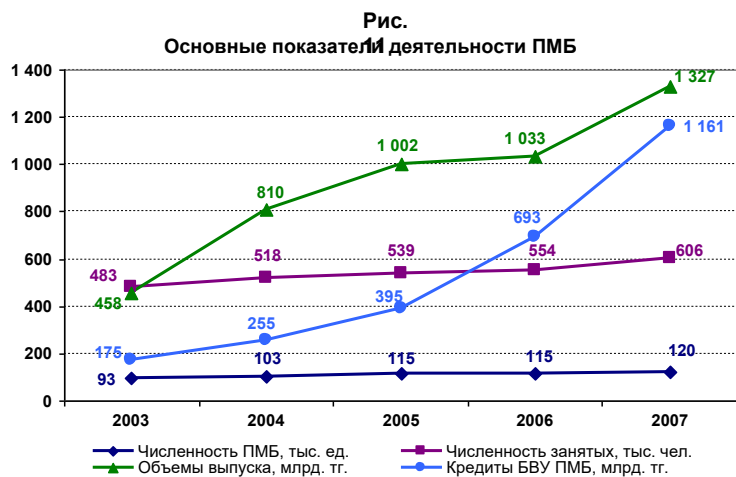
И последний показатель это – кредиты банков второго уровня (БВУ) ПМБ.

Здесь явно прослеживается непривлекательность для БВУ ПМБ транспорта и связи. Занимая по численности действующих СМП долю равную 6% в отраслевом разрезе, они получили всего 4% от всех кредитов БВУ ПМБ распределенного в отраслевом разрезе.

А ПМБ строительства оказались самыми привлекательными для БВУ для кредитования. Занимая по численности действующих ПМБ долю равную всего 19% в отраслевом разрезе, они получили 26% от всех кредитов БВУ ПМБ, распределенных в отраслевом разрезе. Это объясняется быстрорастущими ценами на недвижимость за последние годы.

ПМБ торговли занимают по данному показателю также наибольшую долю. Занимая по численности действующих ПМБ долю равную 39% в отраслевом разрезе, они получили 37% от всех кредитов БВУ ПМБ распределенных в отраслевом разрезе.

За период 2003-2007 годы количество действующих ПМБ выросло на 29%, что обеспечило прирост занятости за указанный период на 25% и объем выпуска продукции на 190% (см. рис. 11 и 12).



Расчетные показатели ПМБ в отраслевом разрезе					
	Торговля	Операции с недвиж. им-вом	Строи- тельство	Промыш- ленность	Транспорт и связь
Доля от общего числа зарегистрированных ПМБ (%)	24,6	10,2	12,2	6	3,6
Доля от общего количества всех действующих ПМБ (%)	39	16	19,2	9,5	5,7
Доля от общего числа всех действующих СМП в данной отрасли (%)	16,3	30	79,3	53	11
Доля от общего числа всех действующих СМП (%)	6,3	2,6	3,1	1,5	0,9
Доля от общего числа всех действующих хозяйствующих субъектов (%)	5,8	2,4	2,9	1,4	0,8
Доля занятых от общего количества ЭАН (%)	2,2	1,2	1,4	1	0,4
Доля занятых от общего количества всего занятого населения (%)	2,4	1,3	1,6	1,07	0,5
Доля занятых от общей численности занятых в СМП (%)	9,9	5,3	6,5	4,4	1,9
Доля занятых от общей численности занятых в ПМБ (%)	30	15,9	19,7	13,4	5,9
Доля занятых от общей численности всех занятых в СМП данной отрасли (%)	29	15,5	19	12,9	32,3
Доля выпуска продукции от ВВП (%)	2,8	1,6	2,8	1,4	0,8
Доля выпуска продукции от всего объема выпуска продукции СМП (%)	17,7	10,4	18	9	5
Доля выпуска продукции от всего объема выпуска продукции СМП данной отрасли (%)	60	75,9	95,6	91	75,3
Доля выпуска продукции от всего объема выпуска продукции ПМБ (%)	26,6	15,7	27	13,7	7,6
Мультипликативный эффект 1%- ного прироста численности действующих ПМБ на (за период с 2003-2007 гг.):					
прирост занятости (%)	1,5	1,07	0,7	1,3	0,1
прирост объема выпуска продукции (%)	18	5,6	2,3	14,7	4,4

Таким образом, сопоставление прироста показателей ПМБ за пятилетний период показывает, что прирост количества действующих ПМБ решает такую социальную задачу как занятость почти пропорционально: прирост на 1% численности ПМБ за период 2003-2007 годы обеспечил в среднем прирост численности занятых на 0,8%. Экономическая задача увеличения объемов выпуска продукции решается гораздо эффективнее – однопроцентный прирост количества ПМБ обеспечил в среднем прирост объемов выпуска продукции на 6,5%.

Торговля

Наибольшее количество действующих ПМБ осуществляют свою деятельность в сфере **торговли** – 46 797 единиц, что составляет (См. табл. 12):

- 24,6 % от общего числа зарегистрированных ПМБ;
- 39% от общего количества всех действующих ПМБ;
- 16,3% от общего количества всех действующих СМП в данной отрасли;
- 6,3% от общего числа всех действующих СМП;
- 5,8% от общего числа всех действующих хозяйствующих субъектов.

Такое количество ПМБ в данной отрасли обеспечивает сегодня:

- во-первых, рабочими местами более 181,5 тыс. человек, что составляет:
 - 2,2% от общего количества ЭАН;
 - 2,4% от общего количества всего занятого населения;
 - 9,9% от общей численности занятых в СМП;
 - 30% от общего количества занятых в ПМБ;
 - 29% от общей численности всех занятых в СМП данной отрасли.
- во-вторых, выпуск продукции на 353 620 млн. тенге, что составляет:
 - 2,8% от ВВП страны;
 - 17,7% от всего объема выпуска продукции СМП;
 - 60% от всего объема выпуска продукции СМП данной отрасли;
 - 26,6% от общего объема выпуска продукции ПМБ.

За последние пять лет произошли следующие изменения их количества (См. рис. 13 и 14):

- если в 2003 году их количество составляло 42 308 единиц, то в 2007 году оно увеличилось на 10,7%, что обеспечило прирост:
- занятости за указанный период на 15% с 157,8 тыс. человек до 181,5 тыс. человек;
- объема выпуска продукции всего на 200% с 117,7 млрд. тенге до 353,6 млрд. тенге.

Рис. 13

Основные показатели деятельности ПМБ торговли

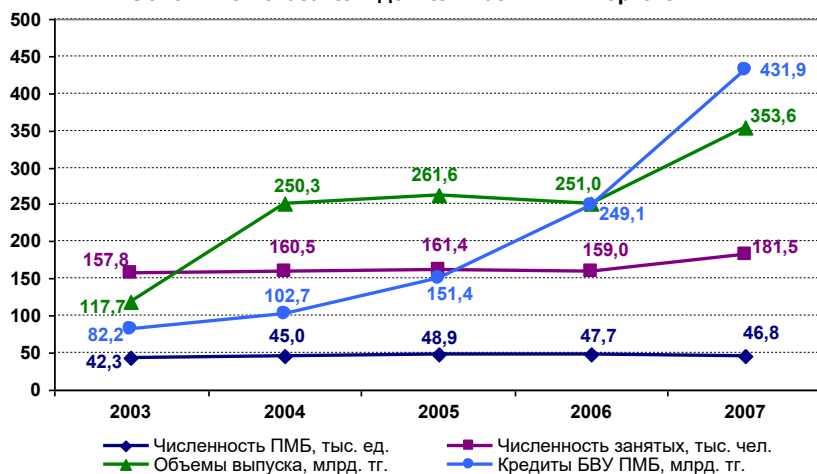
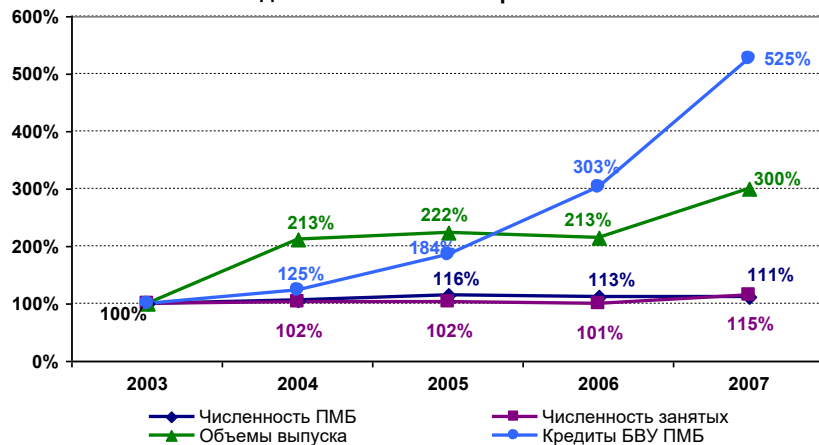


Рис. 14

Динамика изменения основных показателей деятельности ПМБ торговли



Таким образом, сопоставление прироста показателей ПМБ в данной отрасли за пятилетний период показывает, что прирост количества действующих ПМБ данной отрасли решает меньше социальную задачу занятости: прирост на один процент численности ПМБ отрасли за период 2003-2007 годы обеспечил в среднем прирост численности занятых на 1,5%. В большей степени решается экономическая задача увеличения объемов выпуска продукции: однопроцентный прирост количества ПМБ обеспечил в среднем прирост объемов выпуска продукции всего лишь на 18%.

Следует отметить, что за анализируемый период с 2003-2007 годы объемы кредитов БВУ ПМБ данной отрасли выросли на 425% и по состоянию на 01.01.2008 года составили 431,9 млрд. тенге, что в свою очередь не могло не повлиять на увеличение прироста товарооборота.

Строительство

Следующей отраслью, где функционирует наибольшее количество ПМБ, является «Строительство».

Здесь осуществляют свою деятельность 23 101 ПМБ, что составляет (См. табл. 12):

- 12,2% от общего числа зарегистрированных ПМБ;
- 19,2% от общего количества всех действующих ПМБ;
- 79,3% от общего количества всех действующих СМП в данной отрасли;
- 3,1% от общего числа всех действующих СМП;
- 2,9% от общего числа всех действующих хозяйствующих субъектов.

Такое количество ПМБ в данной отрасли обеспечивают сегодня:

- во-первых, рабочими местами более 119 тыс. человек, что составляет:
 - 1,4% от общего количества ЭАН;
 - 1,6% от общего количества всего занятого населения;
 - 6,5% от общей численности занятых в СМП;

- 19,7% от общего количества занятых в ПМБ;
- 19% от общей численности всех занятых в СМП данной отрасли.
 - во-вторых, выпуск продукции на 357 818 млн. тенге, что составляет:
- 2,8% от ВВП страны;
- 18% от всего объема выпуска продукции СМП;
- 95,6% от всего объема выпуска продукции СМП данной отрасли;
- 27% от общего объема выпуска продукции ПМБ.

За последние пять лет произошли следующие изменения их количества (см. рис. 15 и 16):

- если в 2003 году их количество составлял 11 863 единиц, то в 2007 году их количество увеличилось на 95%, что обеспечило прирост:
- занятости за указанный период на 65% с 72 тыс. человек до 119 тыс. человек;
- объема выпуска продукции всего на 220% с 111,8 млрд. тенге до 357,8 млрд. тенге.

Рис. 15

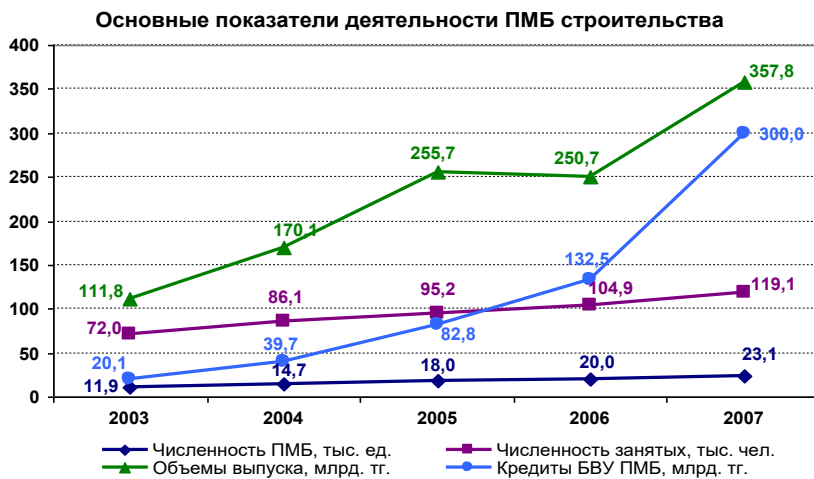
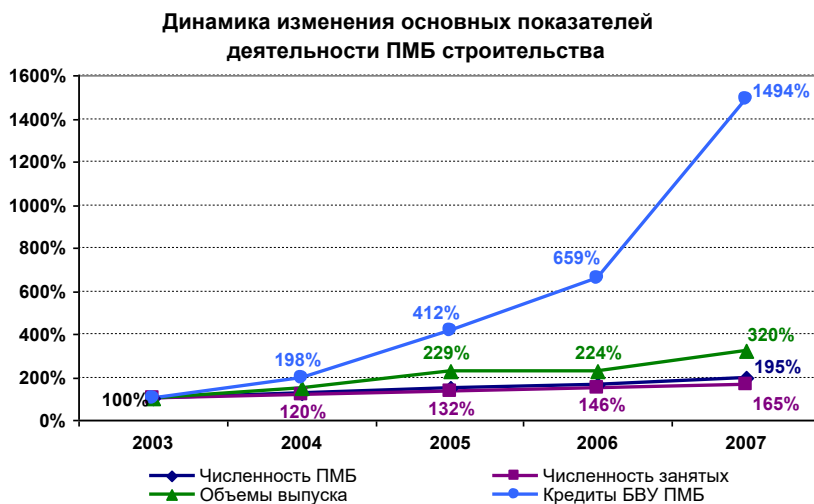


Рис. 16



Сопоставление прироста показателей ПМБ в данной отрасли за пятилетний период показывает, что прирост количества действующих ПМБ данной отрасли решает социальную задачу обеспечения занятости гораздо в меньшей степени: прирост на один процент численности ПМБ отрасли за период 2003-2007 годы обеспечил в среднем прирост численности занятых на 0,7%. Гораздо эффективнее происходит решение экономической задачи увеличения объемов выпуска продукции – однопроцентный прирост количества ПМБ обеспечил в среднем прирост объемов выпуска продукции на 2,3%.

Промышленность

Следующей отраслью, где функционирует наибольшее количество ПМБ, является **«Промышленность»**.

Здесь осуществляют свою деятельность 11 481 ПМБ, что составляет (См. табл. 12):

- 6% от общего числа зарегистрированных ПМБ;
- 9,5% от общего количества всех действующих ПМБ;
- 53% от общего количества всех действующих СМП в данной отрасли;
- 1,5% от общего числа всех действующих СМП;
- 1,4% от общего числа всех действующих хозяйствующих субъектов.

Такое количество ПМБ в данной отрасли обеспечивают сегодня:

- во-первых, рабочими местами более 80,9 тыс. человек, что составляет:
 - 1% от общего количества ЭАН;
 - 1,07% от общего количества всего занятого населения;
 - 4,4% от общей численности занятых в СМП;
 - 13,4% от общего количества занятых в ПМБ;
 - 12,9% от общей численности всех занятых в СМП данной отрасли.
- во-вторых, выпуск продукции на 181 847 млн. тенге, что составляет:
 - 1,4% от ВВП страны;
 - 9% от всего объема выпуска продукции СМП;
 - 91% от всего объема выпуска продукции СМП данной отрасли;
 - 13,7% от общего объема выпуска продукции ПМБ.

За последние пять лет произошли следующие изменения их количества (см. рис. 17 и 18):

- если в 2003 году их количество составлял 10 669 единиц, то в 2007 году их количество увеличилось на 7,6%, что обеспечило прирост:
 - занятости за указанный период на 10% с 73,5 тыс. человек до 80,9 тыс. человек;
 - объем выпуска продукции всего на 112% с 85,8 млрд. тенге до 181,8 млрд. тенге.

Сопоставление прироста показателей ПМБ в данной отрасли за пятилетний период показывает, что прирост количества действующих ПМБ решает социальную задачу занятости также почти пропорционально: прирост на один процент численности ПМБ отрасли за период 2003-2007 годы обеспечил в среднем прирост численности занятых на 1,3%.

При этом гораздо эффективнее решается экономическая задача увеличения объемов выпуска продукции: однопроцентный прирост количества ПМБ обеспечил в среднем прирост объемов выпуска продукции 14,7%.

Прирост объемов кредитов БВУ ПМБ промышленности составил 266% и на 01.01.2007 года был равен 101,1 млрд. тенге.

Необходимо отметить, что из 11 481 ПМБ, функционирующих в промышленной сфере, 10 427 ПМБ или 91% осуществляют свою деятельность в обрабатывающей промышленности. ПМБ обрабатывающей промышленности обеспечивают 90% занятости и 70% объема выпуска продукции ПМБ всей промышленной сферы.

Рис. 17

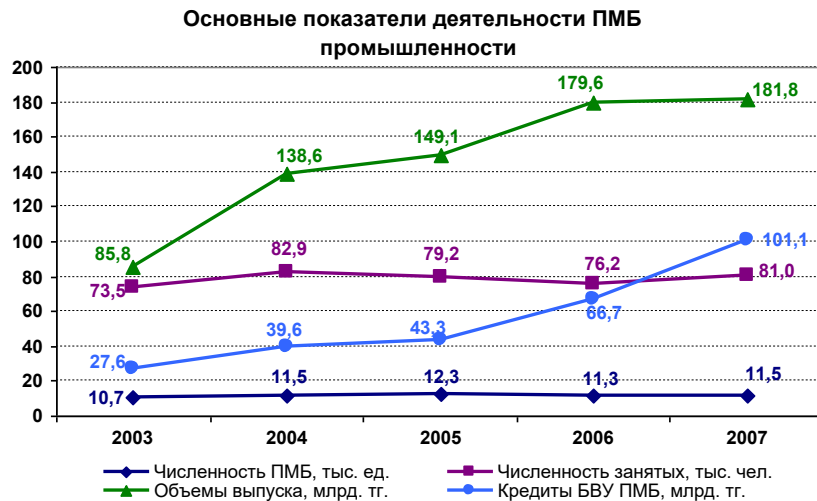
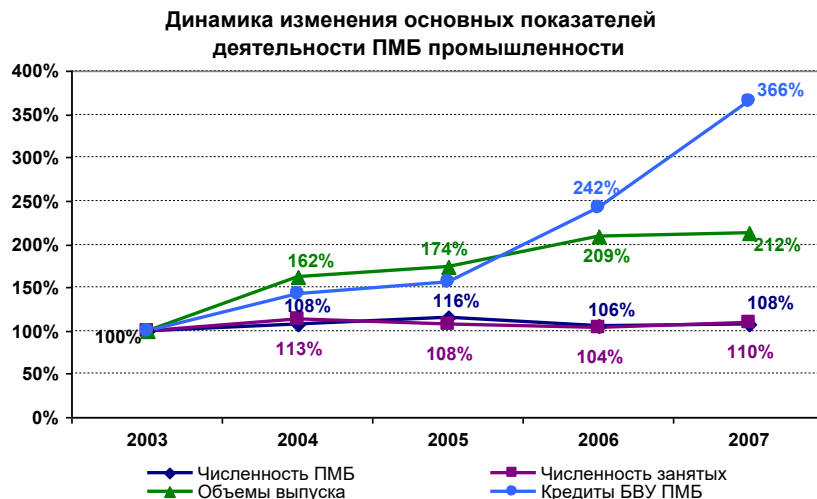


Рис. 18



Транспорт и связь

В отрасли «Транспорт и связь» осуществляют свою деятельность 6910 ПМБ, что составляет (См. табл. 12):

- 3,6% от общего числа зарегистрированных ПМБ;
- 5,7% от общего количества всех действующих ПМБ;
- 11% от общего количества всех действующих СМП в данной отрасли;
- 0,9% от общего числа всех действующих ПМБ;
- 0,8% от общего числа всех действующих хозяйствующих субъектов.

Такое количество ПМБ в данной отрасли обеспечивают сегодня:

- во-первых, рабочими местами более 36,2 тыс. человек, что составляет:
 - 0,4% от общего количества ЭАН;
 - 0,5% от общего количества всего занятого населения;
 - 1,9% от общей численности занятых в СМП;
 - 5,9% от общего количества занятых в ПМБ;
 - 32,3% от общей численности всех занятых в СМП данной отрасли.
- Во-вторых, выпуск продукции на 101 004 млн. тенге, что составляет:
 - 0,8% от ВВП страны;
 - 5% от всего объема выпуска продукции СМП;
 - 75,3% от всего объема выпуска продукции СМП данной отрасли;
 - 7,6% от общего объема выпуска продукции ПМБ.

За последние пять лет произошли следующие изменения их количества (см. рис. 19 и 20):

- если в 2003 году их количество составлял 4 879 единиц, то в 2007 году их количество увеличилось на 42%, что обеспечило прирост:
- занятости за указанный период на 5% с 9,2 тыс. человек до 9,7 тыс. человек;
- объема выпуска продукции всего на 188% с 35,1 млрд. тенге до 101 млрд. тенге.

Рис. 19

Основные показатели деятельности ПМБ
транспорта и связи

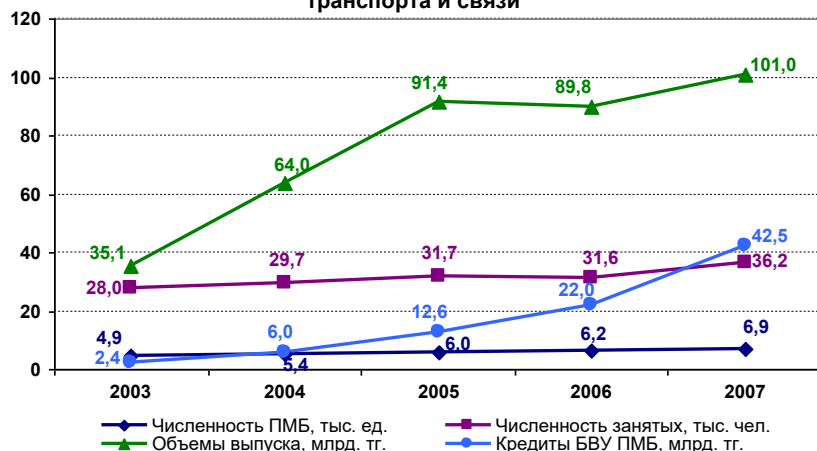
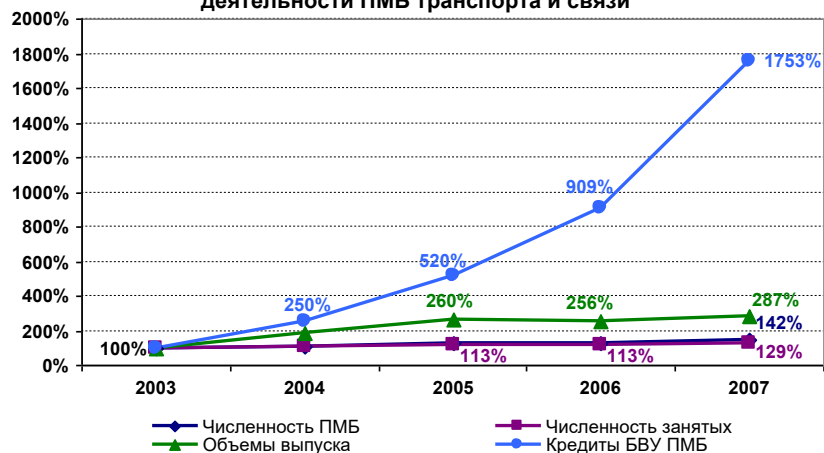


Рис. 20

Динамика изменения основных показателей деятельности ПМБ транспорта и связи



Сопоставление прироста показателей ПМБ в данной отрасли за пятилетний период показывает, что прирост количества действующих ПМБ данной отрасли решает социальную задачу занятости весьма негативно: прирост на один процент численности ПМБ отрасли за период 2003-2007 годы обеспечил в среднем прирост численности занятых всего на 0,1%. Гораздо эффективнее решается экономическая задача увеличения объемов выпуска продукции: однопроцентный прирост количества ПМБ обеспечил в среднем прирост объемов выпуска продукции 4,4%.

Итоги анализа организационно-правовых форм СМП

1. ПМБ занимают самую меньшую долю в общей численности действующих СМП (16%) среди всех других организационно-правовых форм как индивидуальные предприниматели (далее – ИП) и крестьянские хозяйства (далее – КХ), но обеспечивают наибольший вклад в валовый внутренний продукт страны (10,5%) чем ИП (3,7%) и КХ (1,6%). Они обеспечивают более 60% выпуска продукции во всех отраслях экономики.
2. Наибольшая доля ПМБ осуществляют свою деятельность в сфере торговли - 39%, затем в строительстве – 19%. Низкая доля ПМБ осуществляющих свою деятельность в сельском хозяйстве – 6% и в сфере транспорта и связи – 6%. В сфере промышленности функционируют 10% СМП.
3. Рост численности действующих ПМБ прямо пропорционально решает социальную задачу как занятость.
4. Подтверждается позитивная роль ПМБ, осуществляющих свою деятельность в сфере промышленности, где всего 10% действующих ПМБ обеспечивают 14%-ную долю выпуска

продукции ПМБ всех отраслей. Такая же роль ПМБ строительства: всего 19% действующих ПМБ обеспечивают 27%-ную долю выпуска продукции ПМБ всех отраслей и ПМБ транспорта и связи: занимая 6% численности в отраслевом разрезе, ПМБ данной отрасли обеспечивают 8%-ную долю выпуска продукции ПМБ всех отраслей.

5. ПМБ отрасли торговли подчеркивают свою негативную роль в решении экономической задачи роста ВВП посредством увеличения выпуска продукции. Занимая наибольшую долю в численности ПМБ всех отраслей – 39%, они обеспечивают всего 27% объема выпуска продукции ПМБ всех отраслей. Такая роль характерна и для ПМБ сельского хозяйства, где 6% численности ПМБ отрасли обеспечивают всего 4%-ную долю выпуска продукции ПМБ всех отраслей.

6. Прослеживается непривлекательность для БВУ при кредитовании ПМБ транспорта и связи. Занимая по численности действующих СМП долю равную 6% в отраслевом разрезе, они получили всего 4% от всех кредитов БВУ ПМБ, распределенных в отраслевом разрезе. А ПМБ строительства оказались самыми привлекательными для БВУ для кредитования. Занимая по численности действующих ПМБ долю равную всего 19% в отраслевом разрезе, они получили 26% от всех кредитов БВУ ПМБ, распределенных в отраслевом разрезе. Это, конечно же, было связано с быстрорастущими ценами на недвижимость за последние годы. ПМБ торговли занимают по данному показателю также наибольшую долю. Занимая по численности действующих ПМБ долю равную 39% в отраслевом разрезе, они получили 37% от всех кредитов БВУ ПМБ, распределенных в отраслевом разрезе.

7. Мультипликативный эффект 1%-ного прироста численности действующих ПМБ при решении как социальной, так и экономической задачи оказался лучшим: прирост на один процент численности ПМБ за период 2003-2007 годы обеспечил в среднем прирост численности занятых на 0,8%, когда у ИП - 0,8% и у КХ - 0,31%, а прирост объемов выпуска продукции на 6,5%, когда у ИП - 3,8% и у КХ - 0,65%.

8. ПМБ представлены в основном торговой отраслью. Они занимают сегодня наибольшую долю в общей численности действующих ПМБ (39%). Однако темпы прироста за анализируемый период с 2003 по 2007 годы ПМБ торговли снизились на 14% по сравнению с 2004 годом и сегодня составляют по отношению к базовому году (2003 г.) – 11% и отстают от аналогичных показателей ПМБ транспорта и связи (42%) и строительства (95%), а также по темпам прироста кредитов БВУ ПМБ торговли (425%). Аналогичное отставание наблюдалось именно от ПМБ вышеуказанных двух отраслей: ПМБ транспорта и связи (1653%) и строительства (1394%). Мультипликативный эффект 1%-ного прироста численности действующих ПМБ торговли за пятилетний период показывает, что прирост количества действующих ПМБ в меньшей степени, но позитивно решают социальную задачу как занятость (1,5%), а экономическую задачу как увеличение объемов выпуска продукции гораздо эффективнее (18%).

9. ПМБ строительной отрасли по доле численности в общем количестве всех действующих ПМБ находятся на втором месте (19,2). А по доле в общей численности СМП в строительной отрасли ПМБ занимают лидирующую позицию – 79,3% и обеспечивают 95,6% выпуска продукции СМП в данной отрасли. По темпам прироста количества за анализируемый период с 2003 по 2007 годы

ПМБ строительства (95%) превосходят все другие отрасли, а по темпам прироста кредитов БВУ ПМБ данной отрасли (1394%) отстают только от ПМБ транспорта и связи (1653%). Мультипликативный эффект 1%-ного прироста численности действующих ПМБ строительства за пятилетний период показывает, что прирост количества действующих ПМБ данной отрасли в меньшей степени решают социальную задачу как занятость (0,7%), а экономическую задачу как увеличение объемов выпуска продукции более эффективно (2,3%).

10. ПМБ промышленной отрасли являются наименее развитыми по количеству действующих субъектов - ПМБ, их доля в общей численности действующих ПМБ составляют – 9,5%, а в СМП всего 1,5%. А по доле в общей численности СМП в промышленной отрасли ПМБ занимают лидирующую позицию – 53% и обеспечивают 91% выпуска продукции СМП в данной отрасли. По темпам прироста количества за анализируемый период с 2003 по 2007 годы ПМБ промышленности (8%) отстают от аналогичных показателей ПМБ всех других отраслей, а также по темпам прироста кредитов БВУ ПМБ данной отрасли (266%) отстают практически от всех отраслей. Мультипликативный эффект 1%-ного прироста численности действующих ПМБ промышленности за пятилетний период показывает, что прирост количества действующих ПМБ данной отрасли в меньшей степени, но позитивно решает социальную задачу занятости (1,3%), в то время как экономическую задачу увеличения объемов выпуска продукции решает гораздо эффективней (14,7%).

3.2. СМП, осуществляющие свою деятельность в форме индивидуального предпринимательства

По состоянию на 01.01.2008 года в Республике Казахстан зарегистрировано 601 057 индивидуальных предпринимателей (далее – ИП).

Из них количество действующих ИП составляет 454 959 единиц, что составляет (см. таблицу):

- 75,7% от общего числа зарегистрированных ИП;
- 61% от общего числа всех действующих СМП;
- 56,5% от общего числа всех действующих хозяйствующих субъектов.

Такое количество ИП обеспечивают сегодня:

- во-первых, рабочими местами более 809 тыс. человек, что составляет:
 - 9,9% от общего количества ЭАН;
 - 10,7% от общей численности всех занятых.
- во-вторых, выпуск продукции на 469 млрд. тенге, что составляет:
 - 3,7% от ВВП страны;
 - 23,4% от всего объема выпуска продукции СМП.

За 2007 год основные показатели деятельности ПМБ в отраслевом разрезе представлены в соответствующих таблицах.:

За 2007 год структура численности в отраслевом разрезе была следующей: наибольшая доля ИП осуществляли свою деятельность в сфере торговли - 53%, затем в сфере транспорта и связи – 12%. Низкая доля ИП, осуществляющих свою деятельность в сфере промышленности - 2% ИП и в строительстве – 1%.

Отраслевое представление количества занятых на ИП имеет также более схожие пропорции долей с численностью, как это характеризовалось при анализе ПМБ и СМП в целом.

Данные подтверждают позитивную роль ИП осуществляющих свою деятельность в сфере промышленности и строительства: меньшее количество ИП выпускают большие объемы продукции.

Отрасли торговля, а также транспорт и связь очередной раз подтверждают негативную роль: занимая наибольшую долю в численности ИП всех отраслей, они обеспечивают относительно меньшие доли объема выпуска продукции ИП всех отраслей.

Торговля

По кредитам БВУ ИП прослеживается явная привлекательность для БВУ ИП торговли: им были выданы более 57% всех кредитов БВУ ИП.

За период 2003-2007 годы количество действующих ИП выросло на 133%, что обеспечило прирост занятости за указанный период на 107% и объем выпуска продукции на 507%.

Расчетные показатели ИП	
Доля от общего числа зарегистрированных ИП (%)	75,7
Доля от общего числа всех действующих СМП (%)	61
Доля от общего числа всех действующих хозяйствующих субъектов (%)	56,5
Доля занятых от общего количества ЭАН (%)	9,9
Доля занятых от общего количества всего занятого населения (%)	10,7
Доля выпуска продукции от ВВП (%)	3,7
Доля выпуска продукции от всего объема выпуска продукции СМП (%)	23,4
Мультипликативный эффект 1%-ного прироста численности действующих ИП на (за период с 2003-2007 гг.):	
прирост занятости (%)	0,8
прирост объема выпуска продукции (%)	3,8

Распределение ИП по отраслям	
Промышленность	2%
Строительство	1%
Торговля	53%
Транспорт и связь	12%
Другие отрасли	31%

Отраслевая структура выпуска продукции ИП за 2007 год	
Промышленность	4%
Строительство	4%
Торговля	50%
Транспорт и связь	7%
Другие отрасли	35%

Распределение населения, занятого на ИП, по отраслям	
Промышленность	3%
Строительство	2%
Торговля	55%
Транспорт и связь	9%
Другие отрасли	30%

Отраслевая структура портфеля БВУ по кредитам ИП	
Промышленность	3%
Строительство	2%
Торговля	57%
Транспорт и связь	2%
Другие отрасли	36%

Рис. 21

Основные показатели деятельности ИП

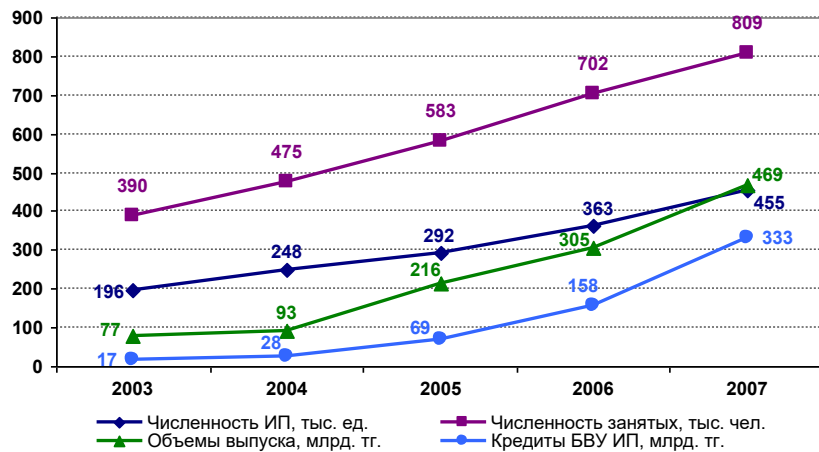
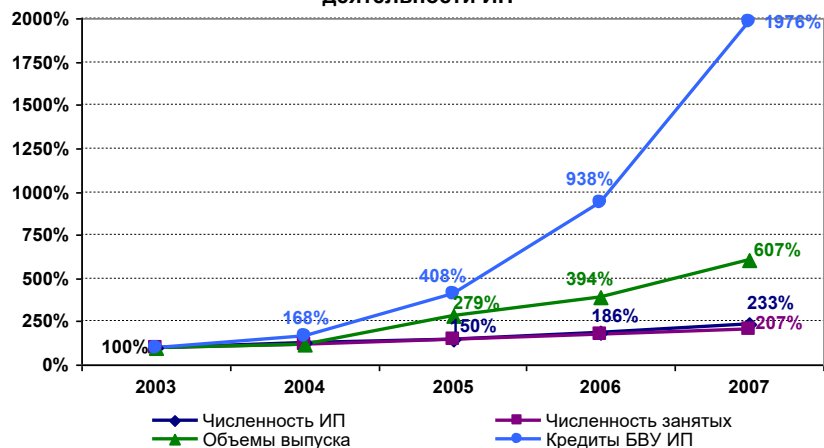


Рис. 22

Динамика изменения основных показателей деятельности ИП



Расчетные показатели ИП в отраслевом разрезе

	Торговля	Операции с недвиж. им-вом	Строительство	Промышленность	Транспорт и связь
Доля от общего числа зарегистрированных ИП (%)	40	7,5	1	1,7	9,3
Доля от общего количества всех действующих ИП (%)	53	9,9	1,3	2,2	12,3
Доля от общего числа всех действующих СМП в данной отрасли (%)	84	70	20,6	47	89
Доля от общего числа всех действующих СМП (%)	32	6	0,8	1,3	7,5

Доля от общего числа всех действующих хозяйствующих субъектов (%)	30	5,6	0,7	1,2	6,9
Доля занятых от общего количества ЭАН (%)	5,5	0,7	0,2	0,3	0,9
Доля занятых от общего количества всего занятого населения (%)	5,9	0,8	0,26	0,36	1
Доля занятых от общей численности занятых в СМП (%)	24	3,3	1	1,4	4,2
Доля занятых от общей численности занятых в ИП (%)	55	7,5	2,4	3,3	9,4
Доля занятых от общей численности всех занятых в СМП данной отрасли (%)	71	38,9	14	25	68
Доля выпуска продукции от ВВП (%)	1,8	0,5	0,1	0,14	0,2
Доля выпуска продукции от всего объема выпуска продукции СМП (%)	11,7	3,3	0,8	0,9	1,6
Доля выпуска продукции от всего объема выпуска продукции СМП данной отрасли (%)	40	24	4,4	9	24,7
Доля выпуска продукции от всего объема выпуска продукции ИП (%)	50	14,2	3,5	3,8	7
Мультипликативный эффект 1%- ного прироста численности действующих ИП на (за период с 2003-2007 г.г.):					
прирост занятости (%)	0,8	1,1	0,5	0,6	1
прирост объема выпуска продукции (%)	3,5	2,2	1,8	2,6	43,4

- 40% от общего числа зарегистрированных ИП;
- 53% от общего количества всех действующих ИП;
- 84% от общего количества всех действующих СМП в данной отрасли;
- 32% от общего числа всех действующих СМП;
- 30% от общего числа всех действующих хозяйствующих субъектов.

Такое количество ИП в данной отрасли обеспечивают сегодня:

во-первых, рабочими местами более 443,2 тыс. человек, что составляет:

- 5,5% от общего количества ЭАН;
- 5,9% от общего количества всего занятого населения;
- 24% от общей численности занятых в СМП;
- 55% от общего количества занятых в ИП;
- 71% от общей численности всех занятых в СМП данной отрасли.

во-вторых, выпуск продукции на 234 304 млн. тенге, что составляет:

- 1,8% от ВВП страны;
- 11,7% от всего объема выпуска продукции СМП;

- 40% от всего объема выпуска продукции СМП данной отрасли;
- 50% от общего объема выпуска продукции ИП.

За последние пять лет произошли следующие изменения их количества (См. рис. 23 и 24): если в 2003 году их количество составлял 123 461 единиц, то в 2007 году их количество увеличилось на 95%, что обеспечило прирост:

- занятости за указанный период на 76% с 252,1 тыс. человек до 443,2 тыс. человек;
- объема выпуска продукции всего на 336% с 53,8 млрд. тенге до 234,3 млрд. тенге.

Таким образом, сопоставление прироста показателей ИП в данной отрасли за пятилетний период показывает, что прирост количества действующих ИП данной отрасли в меньшей степени решает социальную задачу обеспечения занятости: прирост на один процент численности ИП отрасли за период 2003–2007 годы обеспечил в среднем прирост численности занятых на 0,8%. В большей степени решена экономическая задача увеличения объемов выпуска продукции: однопроцентный прирост количества ИП обеспечил в среднем прирост объемов выпуска продукции на 3,5%.

Рис. 23
Основные показатели деятельности ИП торговли

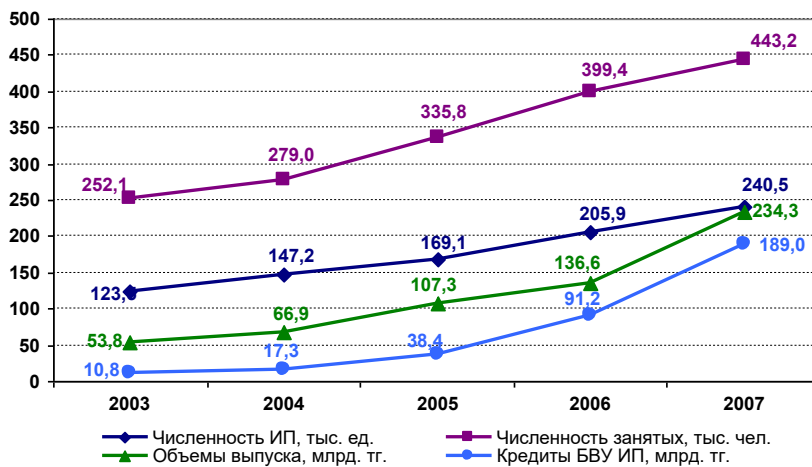
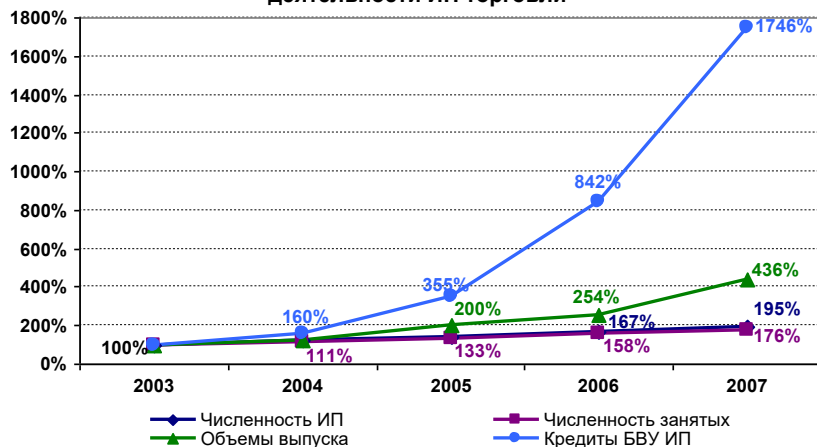


Рис. 24
Динамика изменения основных показателей
деятельности ИП торговли



Транспорт и связь

Следующей отраслью, где функционирует наибольшее количество ИП является «Транспорт и связь» - 55 875 ИП, что составляет (См. табл. 18):

- 9,3% от общего числа зарегистрированных ИП;
- 12,3% от общего количества всех действующих ИП;
- 89% от общего количества всех действующих СМП в данной отрасли;
- 7,5% от общего числа всех действующих СМП;
- 6,9% от общего числа всех действующих хозяйствующих субъектов.

Такое количество ИП в данной отрасли обеспечивают сегодня:

- во-первых, рабочими местами более 76,4 тыс. человек, что составляет:
 - 0,9% от общего количества ЭАН;
 - 1% от общего количества всего занятого населения;
 - 4,2% от общей численности занятых в СМП;
 - 9,4% от общего количества занятых в ИП;
 - 68% от общей численности всех занятых в СМП данной отрасли.
- во-вторых, выпуск продукции на 33 164 млн. тенге, что составляет:
 - 0,2% от ВВП страны;
 - 1,6% от всего объема выпуска продукции СМП;
 - 24,7% от всего объема выпуска продукции СМП данной отрасли;
 - 7% от общего объема выпуска продукции ИП.

За последние пять лет произошли следующие изменения их количества (см. рис. 25 и 26):

- если в 2003 году оно составляло 24 559 единиц, то в 2007 году увеличилось на 127%, что обеспечило прирост:
- занятости за указанный период на 127% с 33,6 тыс. человек до 76,4 тыс. человек;
- объема выпуска продукции всего на 5513% с 0,6 млрд. тенге до 33 млрд. тенге.

Сопоставление прироста показателей ИП в данной отрасли за пятилетний период показывает, что прирост количества действующих ИП данной отрасли решают социальную задачу как занятость прямо пропорционально – прирост на 1 процент численности ИП отрасли за период 2003-2007 годы обеспечил в среднем прирост численности занятых тоже на 1%, и гораздо эффективнее - экономическую задачу увеличения объемов выпуска продукции – однопроцентный прирост количества ИП обеспечило в среднем прирост объемов выпуска продукции на 43,4%.

Рис. 25

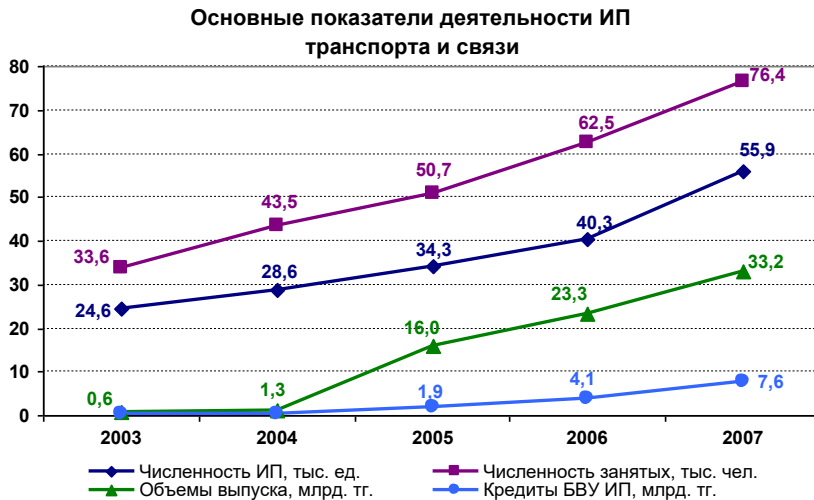
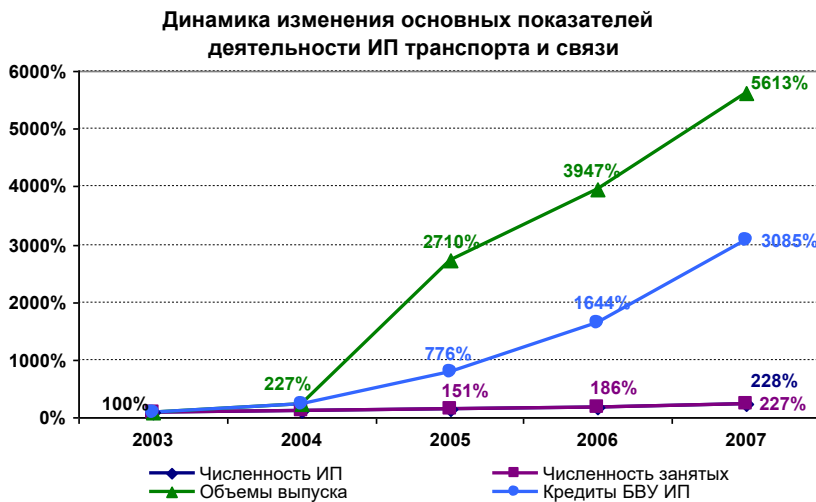


Рис. 26



Операции с недвижимым имуществом

Следующей отраслью, где функционируют наибольшее количество ИП является «Операции с недвижимым имуществом».

Здесь осуществляют свою деятельность 45 073 ИП, что составляет (см. таблицу):

- 7,5% от общего числа зарегистрированных ИП;
- 9,9% от общего количества всех действующих ИП;
- 70% от общего количества всех действующих СМП в данной отрасли;
- 6% от общего числа всех действующих СМП;
- 5,6% от общего числа всех действующих хозяйствующих субъектов.

Такое количество ИП в данной отрасли обеспечивают сегодня:

- во-первых, рабочими местами более 61,1 тыс. человек, что составляет:
 - 0,7% от общего количества ЭАН;
 - 0,8% от общего количества всего занятого населения;
 - 3,3% от общей численности занятых в СМП;
 - 7,5% от общего количества занятых в ИП;
 - 38,9% от общей численности всех занятых в СМП данной отрасли.
- во-вторых, выпуск продукции на 66 433 млн. тенге, что составляет:
 - 0,5% от ВВП страны;
 - 3,3% от всего объема выпуска продукции СМП;
 - 24% от всего объема выпуска продукции СМП данной отрасли;
 - 14,2% от общего объема выпуска продукции ИП.

За последние пять лет произошли следующие изменения их количества:

- если в 2003 году оно составлял 5 527 единиц, то в 2007 году их количество увеличилось на 715%, что обеспечило прирост:
 - занятости за указанный период на 800% с 6,8 тыс. человек до 61,2 тыс. человек;
 - объем выпуска продукции всего на 1602% с 3,9 млрд. тенге до 66,4 млрд. тенге.

Сопоставление прироста показателей ИП в данной отрасли за пятилетний период показывает, что прирост количества действующих ИП данной отрасли решают социальную задачу занятости почти пропорционально: прирост на один процент численности ИП отрасли за период 2003-2007 годы обеспечил в среднем прирост численности занятых на 1,1%. Гораздо эффективнее решается экономическая задача увеличения объемов выпуска продукции: однопроцентный прирост количества ИП обеспечил в среднем прирост объемов выпуска продукции на 2,2%.

Промышленность

В отрасли «Промышленность» осуществляют свою деятельность 10 171 ИП, что составляет (см. таблицу):

- 1,7% от общего числа зарегистрированных ИП;
- 2,2% от общего количества всех действующих ИП;
- 47% от общего количества всех действующих СМП в данной отрасли;
- 1,3 % от общего числа всех действующих СМП;
- 1,2% от общего числа всех действующих хозяйствующих субъектов.

Такое количество ИП в данной отрасли обеспечивают сегодня:

- во-первых, рабочими местами более 27,2 тыс. человек, что составляет:
 - 0,3% от общего количества ЭАН;

- 0,36% от общего количества всего занятого населения;
- 1,4% от общей численности занятых в СМП;
- 3,3% от общего количества занятых в ИП;
- 25% от общей численности всех занятых в СМП данной отрасли.
 - во-вторых, выпуск продукции на 18 016 млн. тенге, что составляет:
 - 0,14% от ВВП страны;
 - 0,9% от всего объема выпуска продукции СМП;
 - 9% от всего объема выпуска продукции СМП данной отрасли;
 - 3,8% от общего объема выпуска продукции ИП.

За последние пять лет произошли следующие изменения их количества (См. рис. 27 и 28):

- если в 2003 году их количество составляло 3 052 единиц, то в 2007 году оно увеличилось на 233%, что обеспечило прирост:
- занятости за указанный период на 152% с 10,8 тыс. человек до 27,2 тыс. человек;
- объем выпуска продукции всего на 605% с 2,6 млрд. тенге до 18 млрд. тенге.

Рис. 27

Основные показатели деятельности ИП
промышленности

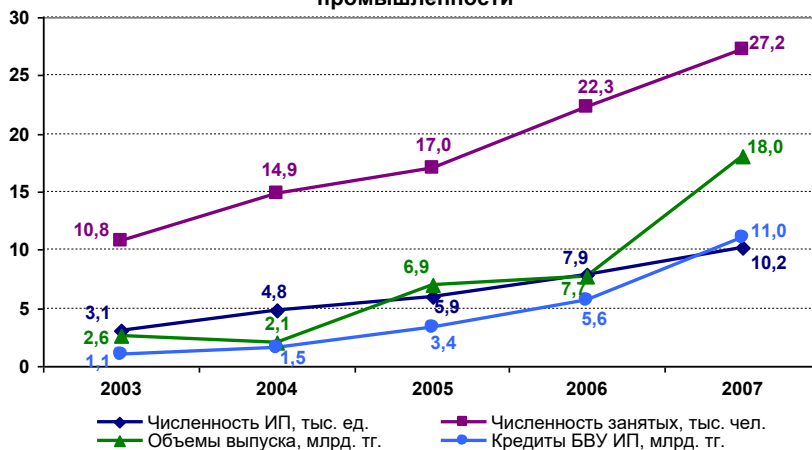
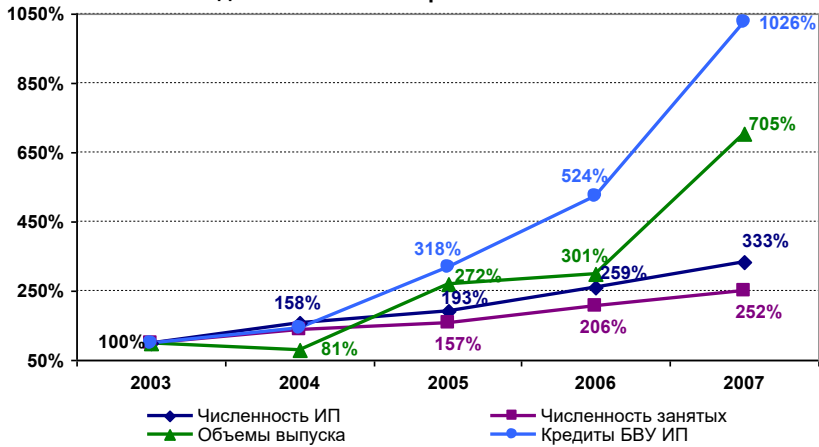


Рис. 28

Динамика изменения основных показателей деятельности ИП промышленности



Сопоставление прироста показателей ИП в данной отрасли за пятилетний период показывает, что прирост количества действующих ИП данной отрасли в меньшей степени решает социальную задачу занятости: прирост на один процент численности ИП отрасли за период 2003-2007 годы обеспечил в среднем прирост численности занятых всего на 0,6%. Гораздо эффективнее решается экономическая задача увеличения объемов выпуска продукции – однопроцентный прирост количества ИП обеспечил в среднем прирост объемов выпуска продукции на 2,6%. Необходимо отметить, что из 10 171 ИП, функционирующих в промышленной сфере, 9 995 ИП или 98% осуществляют свою деятельность в обрабатывающей промышленности. ИП обрабатывающей промышленности обеспечивают 97% занятости и 96% объема выпуска продукции ИП всей промышленной сферы.

Строительство

В отрасли «**Строительство**» осуществляют свою деятельность 6011 ИП, что составляет (см. таблицу):

- 1% от общего числа зарегистрированных ИП;
- 1,3% от общего количества всех действующих ИП;
- 20,6% от общего количества всех действующих СМП в данной отрасли;
- 0,8% от общего числа всех действующих СМП;
- 0,7% от общего числа всех действующих хозяйствующих субъектов.

Такое количество ИП в данной отрасли обеспечивают сегодня:

- во-первых, рабочими местами более 19,5 тыс. человек, что составляет:
 - 0,2% от общего количества ЭАН;
 - 0,26% от общего количества всего занятого населения;
 - 1% от общей численности занятых в СМП;
 - 2,4% от общего количества занятых в ИП;
 - 14% от общей численности всех занятых в СМП данной отрасли.

- во-вторых, выпуск продукции на 16 429 млн. тенге, что составляет:
 - 0,1% от ВВП страны;
 - 0,8% от всего объема выпуска продукции СМП;
 - 4,4% от всего объема выпуска продукции СМП данной отрасли;
 - 3,5% от общего объема выпуска продукции ИП.

За последние пять лет произошли следующие изменения их количества (см. рис. 29 и 30):

- если в 2003 году их количество составляло 894 единицы, то в 2007 году их количество увеличилось на 572%, что обеспечило прирост:
- занятости за указанный период на 315% с 4,7 тыс. человек до 19,5 тыс. человек;
- объем выпуска продукции всего на 1053% с 1,4 млрд. тенге до 16,4 млрд. тенге.

Рис. 29

Основные показатели деятельности ИП строительства

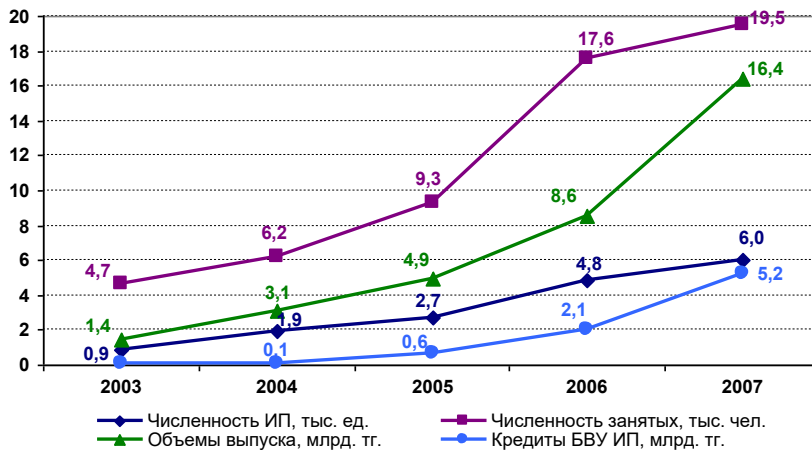
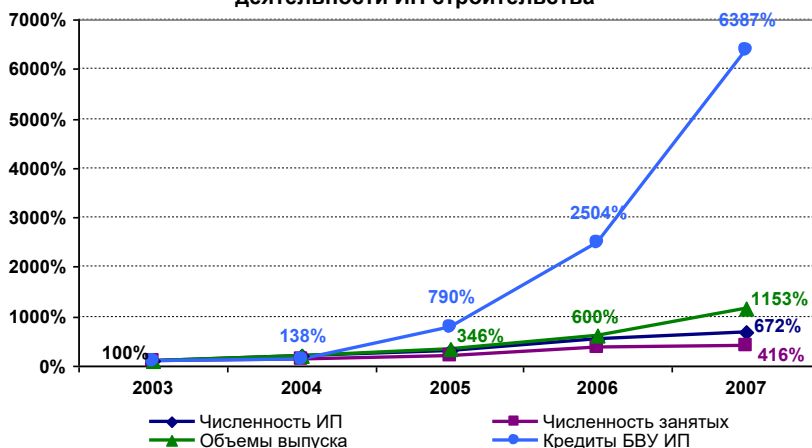


Рис. 30

Динамика изменения основных показателей деятельности ИП строительства



Сопоставление прироста показателей ИП в данной отрасли за пятилетний период показывает, что прирост количества действующих ИП данной отрасли решают социальную задачу занятости в гораздо в меньшей степени: прирост на один процент численности ИП отрасли за период 2003-

2007 годы обеспечил в среднем прирост численности занятых на 0,5%. Задача увеличения объемов выпуска продукции: однопроцентный прирост количества ИП обеспечил в среднем прирост объемов выпуска продукции на 1,8%.

Результаты анализа индивидуальных предпринимателей

1. ИП сегодня представляют собой большинство СМП в Казахстане, их доля в общем числе всех действующих СМП составляет 61%. Они обеспечивают 3,7% ВВП страны и 23,7% всего объема выпуска продукции СМП, что меньше аналогичных показателей самых малочисленных форм СМП – ПМБ более чем в два раза.

2. Основное количество ИП осуществляют свою деятельность в сфере торговли: 53% от всего количества ИП. В меньшей степени они представлены в сферах промышленности и строительства (1-2%). Соответственно более 50% выручки полученной всеми ИП, более 40% выручки полученной всеми СМП в отрасли и более 11% выручки, полученной всеми СМП создаются в сфере торговли. Можно утверждать, что для ИП сфера промышленности не характерна и неэффективна.

3. ИП из-за большого их количества обеспечивают занятость чуть больше, чем ПМБ и КХ, хотя, если считать относительные показатели, в частности, занятость на одном СМП, то получается, в среднем в одном субъекте ИП занято всего 1,7 человек, а в одном ПМБ – 5 человек и КХ – 2,5 человек.

4. Мультипликативный эффект 1%-ного прироста численности действующих ИП при решении как социальной, так и экономической задачи отстает от ПМБ но превосходит КХ: прирост на один процент численности ИП за период 2003-2007 годы обеспечил в среднем прирост численности занятых на 0,8%, когда у ПМБ - 0,8% и у КХ - 0,31%, а прирост объемов выпуска продукции на 3,8%, когда у ПМБ – 6,5% и у КХ - 0,65%. А в отраслевом разрезе высокий мультипликативный эффект принадлежит ИП транспорта и связи – 1%-ный прирост ИП в отрасли за период 2003-2007 годы обеспечил в среднем прирост численности занятых тоже на 1%, и прирост объемов выпуска продукции на 43,4%.

5. По кредитам БВУ ИП прослеживается явная привлекательность для БВУ ИП торговли: им были выданы более 57% всех кредитов БВУ ИП.

6. В целом по темпам прироста за 2003-2007 годы самые высокие показатели у ИП, осуществлявших свою деятельность в сфере операции с недвижимым имуществом (715%), строительства (572%), затем промышленности (233%), транспорта и связи (128%). Явно наблюдается постепенное снижение роли торговых ИП – их темпы прироста за 5 лет составили всего на 95%.

Сопоставление прироста показателей ИП в данной отрасли за пятилетний период показывает, что прирост количества действующих ИП данной отрасли решают социальную задачу занятости в гораздо в меньшей степени: прирост на один процент численности ИП отрасли за период 2003-

2007 годы обеспечил в среднем прирост численности занятых на 0,5%. Задача увеличения объемов выпуска продукции: однопроцентный прирост количества ИП обеспечил в среднем прирост объемов выпуска продукции на 1,8%.

Обобщение результатов анализа

1. ИП сегодня представляют собой большинство СМП в Казахстане, их доля в общем числе всех действующих СМП составляет 61%. Однако, несмотря на этот факт, они обеспечивают всего 3,7% ВВП страны и всего 23,7% всего объема выпуска продукции СМП, что меньше аналогичных показателей самых малочисленных форм СМП – ПМБ более чем в два раза.

2. Основное количество ИП осуществляют свою деятельность в сфере торговли: 53% от всего количества ИП. В меньшей степени они представлены в сферах промышленности и строительства (1-2%). С ответственно более 50% выручки полученной всеми ИП, более 40% выручки полученной всеми СМП в отрасли и более 11% выручки, полученной всеми СМП создаются в сфере торговли. Можно утверждать, что для ИП сфера промышленности не характерна и неэффективна.

3. ИП из-за большого их количества обеспечивают занятость чуть больше, чем ПМБ и КХ, хотя, если считать относительные показатели, в частности, занятость на одном СМП, то получается, в среднем в одном субъекте ИП занято всего 1,7 человек, а в одном ПМБ – 5 человек и КХ – 2,5 человек.

4. Мультипликативный эффект 1%-ного прироста численности действующих ИП при решении как социальной, так и экономической задачи отстает от ПМБ, но превосходит КХ: прирост на один процент численности ИП за период 2003-2007 годы обеспечил в среднем прирост численности занятых на 0,8%, когда у ПМБ - 0,8% и у КХ - 0,31%, а прирост объемов выпуска продукции на 3,8%, когда у ПМБ – 6,5% и у КХ - 0,65%. А в отраслевом разрезе высокий мультипликативный эффект принадлежит ИП транспорта и связи – 1%-ный прирост ИП в отрасли за период 2003-2007 годы обеспечил в среднем прирост численности занятых тоже на 1%, и прирост объемов выпуска продукции на 43,4%.

5. По кредитам БВУ ИП прослеживается явная привлекательность для БВУ ИП торговли: им были выданы более 57% всех кредитов БВУ ИП.

6. В целом по темпам прироста за 2003-2007 годы самые высокие показатели у ИП, осуществлявших свою деятельность в сфере операции с недвижимым имуществом (715%), строительства (572%), затем промышленности (233%), транспорта и связи (128%). Явно наблюдается постепенное снижение роли торговых ИП – их темпы прироста за 5 лет составили всего на 95%.

Расчетные показатели КХ	
Доля от общего числа зарегистрированных КХ (%)	86,9
Доля от общего числа всех действующих СМП (%)	22,7
Доля от общего числа всех действующих хозяйствующих субъектов (%)	21
Доля занятых от общего количества ЭАН (%)	5,2
Доля занятых от общего количества всего занятого населения (%)	5,6
Доля выпуска продукции от ВВП (%)	1,6
Доля выпуска продукции от всего объема выпуска продукции СМП (%)	10,3
Мультипликативный эффект 1%- ного прироста численности действующих КХ на (за период с 2003-2007 гг.):	
прирост занятости (%)	0,31
прирост объема выпуска продукции (%)	0,65

3.3. СМП, осуществляющие свою деятельность в форме крестьянского хозяйства

По состоянию на 01.01.2008 года в Республике Казахстан зарегистрировано 194 768 крестьянских хозяйств (далее – КХ).

Из них количество действующих КХ составляет 169 314 единиц, что составляет (см. таблицу выше):

- 86,9% от общего числа зарегистрированных КХ;
- 22,7% от общего числа всех действующих СМП;
- 21% от общего числа всех действующих хозяйствующих субъектов.

Такое количество КХ обеспечивает сегодня:

- во-первых, рабочими местами более 421 тыс. человек, что составляет:
 - 5,2% от общего количества ЭАН;
 - 5,6% от общей численности всех занятых.
- во-вторых, выпуск продукции на 206 млрд. тенге, что составляет:
 - 1,6% от ВВП страны;
 - 10,3% от всего объема выпуска продукции СМП.

За период 2003-2007 годы количество действующих КХ выросло на 38%, что в четыре раза меньше аналогичного показателя ИП. Это обеспечило прирост занятости за указанный период на 12%, что меньше аналогичного показателя ИП в десять раз, и прирост объема выпуска продукции на 25%, что также почти в двадцать раз меньше аналогичного показателя ИП (см. рис. 31 и 32).

Рис. 31

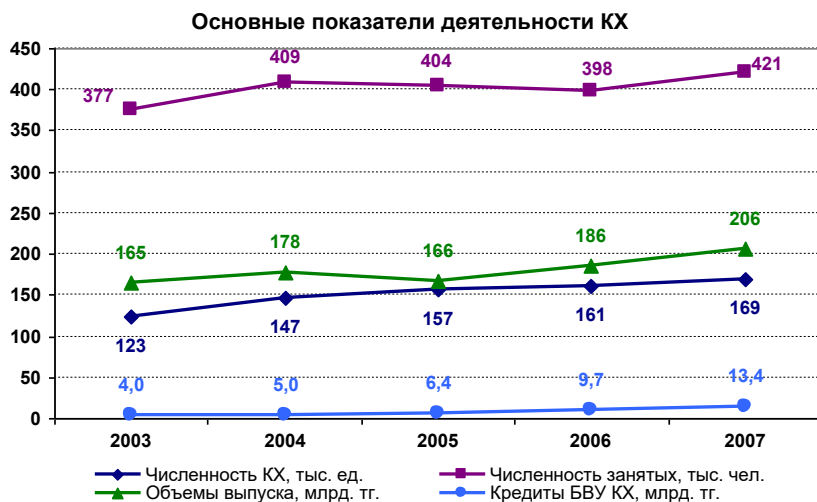
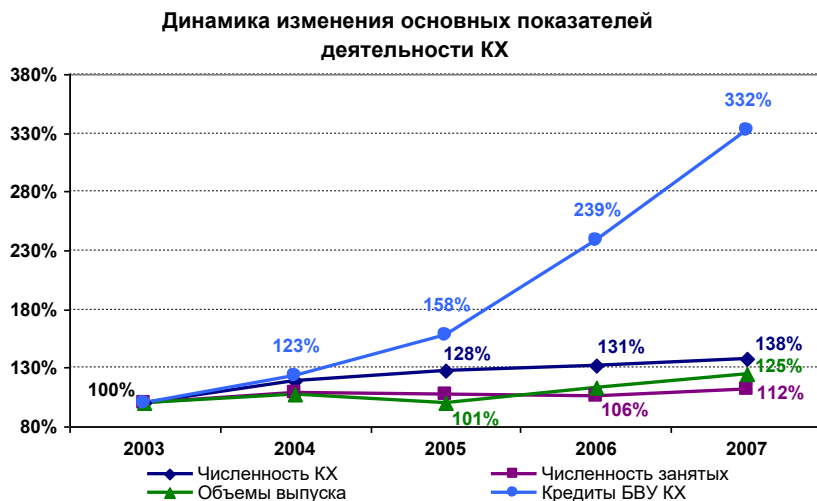


Рис. 32



Таким образом, сопоставление прироста показателей КХ за пятилетний период показывает, что прирост количества действующих КХ, решает социальную задачу занятости и экономическую задачу увеличения объемов выпуска продукции неэффективно, т.е. прирост на одну единицу КХ не обеспечил соответствующего прироста объемов выпуска продукции и количества занятых (однопроцентный прирост количества КХ обеспечил прирост объемов выпуска продукции в среднем всего на 0,65%, а занятость – всего на 0,31%).

Выводы о социально-экономической роли КХ

1. КХ практически полностью представлены в сельском хозяйстве. По количеству среди действующих СМП они занимают второе место после ИП.
2. Практически по всем остальным анализируемым показателям КХ отстают от ИП и ПМБ.

3. Мультипликативный эффект 1%-ного прироста количества КХ за период 2003-2007 годы оказался негативным: однопроцентный прирост количества КХ обеспечил прирост объемов выпуска продукции в среднем всего на 0,65%, а занятости – всего на 0,31%.

4. КХ получили кредиты от БВУ на сумму всего 13,4 млрд. тенге, что гораздо меньше, чем у ПМБ (1161 млрд. тенге) и у ИП (333 млрд. тенге). Средняя сумма кредита на одного КХ составила всего 79,3 млн. тенге, тогда как у ПМБ этот показатель равен 9 675 млн. тенге, у ИП – 732 млн. тенге.

V. Проблемы развития МСБ и предпринимательства и инструменты политики в области МСБ (Обзор международной практики и сравнения, которые могут быть полезны для Казахстана)

Последние исследования ОЭСР по поводу определения и измерения МСБ⁶⁰

Выше мы касались некоторых недостатков определения МСБ в Казахстане. Но такие несовершенства характерны далеко не только для нашей страны. Недавно журнал *Экономист* написал, что определения, индикаторы и статистика предпринимательства «настолько путанны, что их использование граничит с бесполезностью». Прежде чем перейти к обзору проблем развития МСБ и предпринимательства и международной практике их решения, кажется целесообразным рассмотреть последние источники, которые резюмируют опыт стран ОЭСР и новой Европы в определении и измерении предпринимательства.

Обоснованность вовлечения ОЭСР в сферу МСБ⁶¹

ОЭСР уделяет внимание МСБ в связи с существованием двух фактов, имеющих большое значение в плане политики для стран – членов ЕС:

1. Число МСБ, как уже отмечалось, составляет примерно 95% от всех предприятий и обеспечивает около 60 - 70% рабочих мест в странах ОЭСР. Растущий сектор МСБ необходим для создания рабочих мест, социальной сплоченности, инновации и роста в развитых промышленных странах, так же как и для стран с развивающейся экономикой.
2. Независимо от их сегодняшних долей в ВВП и ВДС, предприниматели малого и среднего бизнеса – агенты по переменам и росту, действующие как катализаторы для поколения в распространении и применении инновационных идей. Таким образом, предпринимательство является ключевым игроком в проведении экономической деятельности, повышая производительность и конкурентоспособность и в частности в том, что касается инновационных изменений, играет важную структурную и динамическую роль во всей экономике. МСБ/предпринимательство не только порождает экономический рост, они также являются необходимыми элементами для улучшения навыков, способствуют снижению уровня бедности внутри городов и прилегающих районов, в частности помогая отдельным группам населения обеспечить себя. Независимо от того, что многие страны, будучи членами ОЭСР, при этом являются членами ЕС, (используя понятия ЕС о МСБ), при международном сравнении Организация использует модифицированное представление об МСБ. Из-за статистических трудностей основной международный показатель, используемый до недавнего времени ОЭСР

⁶⁰ Автор: Красен Станчев

⁶¹ Раздел представляет резюме различных источников OECD, все они представлены на английском и русском языках в разделе Навигатор МСБ на сайте: www.ksbd.kz (см: http://www.ksbd.kz/page.php?page_id=47&lang=1).

для сравнения – это общее число занятых в МСБ, а не товарооборот. В ОЭСР до сих пор применяется общий статистический подход к МСБ⁶²,

Предыстория

Перед тем как перейти к изложению политических практик и инструментов, имеет смысл обратиться к последним исследованиям проблем определения и измерения предпринимательства. Отчет о проделанной работе по этому поводу был опубликован 18 ноября 2008 г., как одно из центральных международных событий «Глобальной недели предпринимательства»,⁶³ проводившейся в семидесяти семи странах.

Документ назван «Измерения предпринимательства (дайджест индикаторов)»⁶⁴ и является продуктом почти трехлетних усилий совместной группы экспертов Евростата и ОЭСР в рамках Программы индикаторов предпринимательства. Программа осуществлялась при финансовой поддержке частного Фонда Кауфмана из города Канзас, США при интеллектуальной и дополнительной финансовой поддержке правительств Голландии, Дании, Канады, Норвегии, США, Финляндии и Швеции. Консультантом программы был профессор Эдмунд Пфельц⁶⁵, лауреат Нобелевской премии по экономике за 2006 год, главный исследователь Фонда Кауфмана.

Вопрос об определении МСБ обсуждался на Второй Конференции министров ОЭСР по МСБ, которая состоялась в Стамбуле в 2004. Конференция пришла к заключению, что Организация должна «разработать ясную и позволяющую делать сравнения статистическую основу для разработки политики МСБ». В предисловии к отчету «Измерения предпринимательства», главный статистик ОЭСР также отмечает, что, «несмотря на экзальтированные взгляды на предпринимательство, измерение самого феномена... старая нерешенная проблема».⁶⁶

После предварительного изучения осуществимости программы экспертами упомянутых стран, в работу включились Евростат, Всемирный банк и двенадцать стран – членов ОЭСР. В конце 2006 они учредили Координационную группу с мандатом «разработать определения, методы и список ключевых индикаторов».

Определение и объяснение основных понятий

Подход Евростата и ОЭСР заключается в попытке объединить концептуальные определения с доступными эмпирическими индикаторами.

⁶² См. обзор теоретических, эмпирических и статистических трудностей определения МСБ в странах ОЭСР в: <http://www.oecd.org/dataoecd/24/62/35590592.pdf> or Andreas Lidner, Administrative and Statistical Business Frames, Definitions and Units (<http://www.stats.gov.cn/english/18roundtable/papers/S3-2.PPT>).

⁶³ Подробнее от этой недели предпринимательства с линками на основные источники и инициативы, в том числе к упоминающемуся ниже Фонду Кауфмана на странице проекта KSBD в Интернете, рубрика Проблемы предпринимательства (http://www.ksbd.kz/page.php?page_id=107&lang=1)

⁶⁴ См.: Measuring Entrepreneurship: A Digest of Indicators, Paris, OECD, November 2008, материал доступен на английском по адресу: www.oecd.org/statistics/entrepreneurshipindicators.

⁶⁵ Профессор Пфельц планирует посетить Астану в марте 2009 года, для участия в заседании Центрально-азиатского клуба экономистов.

⁶⁶ Ibidem, p. 3.

Координационная группа вернулась к классике. На основе изучения теоретического вклада Ричарда Кантилена, Адама Смита, Жана Батиста Сея, Альфреда Маршала, Йозефа Шумпетера, Франка Найта и других⁶⁷ она пришла к следующим определениям.⁶⁸

- **«Предприниматели»** – это субъекты (собственники бизнеса), которые стремятся к созданию стоимости через создание или расширение хозяйственной деятельности, раскрывая и используя новые продукты, процессы или рынки.
- **«Предпринимательская деятельность»** – это человеческое предприимчивое действие, направленное на создание стоимости через создание или расширение хозяйственной деятельности, раскрывая и используя новые продукты, процессы или рынки.
- **«Предпринимательство»** – это феномен, ассоциируемый с предпринимательской деятельностью.

Для целей статистики Координационная группа выявила следующее определение термина **«предприятие»**: «это правовой субъект, у которого есть право вести свой собственный бизнес, как например, вступать в контракты, владеть собственностью, отвечать за обязательства по долгам и открывать банковские счета»; «он может состоять из одной или большего количества единиц или учреждений, соответствующих производственным единицам и находящимся географически в разных местах, где один или более человек работают на предприятии, к которому относятся».

Эти определения требуют некоторых теоретических пояснений, которые помогут далее понять эмпирические индикаторы.

1. Человеческое действие предприимчиво, если предприниматель открывает новые способы применения и использования ограниченных ресурсов. Когда рыночная стоимость этих новых способов выше рыночной стоимости, которую эти ресурсы могут создать в другой отдельно взятой комбинации, предприниматель получает прибыль⁶⁹ и совокупное богатство увеличивается. Это происходит потому, что в условиях соревнования за использование ресурсов, предприниматель должен выкупить эти ресурсы из других возможных употреблений. Поскольку цена выкупа ресурсов определяет альтернативные издержки (ценность пропущенных альтернатив), прибыль предпринимателя отражает количество, на которое его деятельность повысила стоимость контролируемых им ресурсов. Поэтому авторы ОЭСР отмечают, что «предпринимательство ... является важным фактором экономического роста, производительности, инноваций и занятости».
2. Кроме этого, экономический рост зависит от эффективности процесса открытия идей, проверки и превращения их в успех или провал, измеряемый фактом и интенсивностью спроса (оценки потребительской готовности платить, ценить) на то новое, что

⁶⁷ См. указанную выше рубрику на страничке KSBD (http://www.ksbd.kz/page.php?page_id=107&lang=1). Ввиду важности проблемы, мы включили в настоящее пособие статью профессора Марка Кассена, которая предоставляет возможность ознакомиться с основными взглядами на «предпринимательство» с точки зрения экономической теории. (См. приложения.)

⁶⁸ См.: Measuring Entrepreneurship, p. 6.

⁶⁹ Об этой «социально-экономической» функции прибыли можно прочитать в лекции Людвиг фон Мизеса «Прибыль и убыток», русский перевод доступен на страничке российского издательства „Социум”: http://www.sotsium.ru/books/208/323/Mises_Profit%20and%20Loss_rus.html

предприниматель предлагает. С одной стороны, перенаправляя ресурсы в новое употребление, предприниматель, по Шумпетеру, выступает одновременно как создатель новых возможностей и разрушитель установившихся способов использования ресурсов. Одинаково важно быстро распознать деловой успех, а также быстро зарегистрировать деловой провал. Второй аспект важности предпринимательства заключается в том, что оно обеспечивает экономическую динамику. «Рождение и смерть фирм, их рост и свертывание их деятельности – важный аспект динамики.» «Поскольку фирмы выходят и уходят из рынка, предполагается, что новые фирмы будут более эффективны, чем те, которые они заменили».⁷⁰

Если на теоретическом уровне все вышеизложенное более или менее понятно, то в политической практике применяются разные взгляды на предпринимательство: от рассмотрения его как «дойной коровы» налогового обложения до политик стимулирующих создание новых предприятий и поддержки тех, у которых высокий потенциал роста. Поскольку различия в размерах предприятия не изменяют его природу (как фактора роста благосостояния), его роль в экономике, в принципе, не зависит от размера и общественный «смысл жизни» – в наращивании стоимости и прибыли. Цель МСБ стать «большим бизнесом» и политика поддержки МСБ не должна создавать стимулы сдерживающие рост предприятий.

Какая бы ни была политика в области предпринимательства, отмечают авторы, она «должна быть, в конечном счете, видимой и насколько это возможно, подкрепляться доказательствами и фактами». Сложность этой задачи в следующем:

1. Необходимо учесть многоплановую природу предпринимательства, его внутренние «движущие силы» и воздействие на общество и экономику;
2. Исходя из этого, понять воздействие политики поддержки предпринимательства, учитывая, что эта политика сама создает стимулы и контр-стимулы для развития предпринимательства и благосостояния вообще.

Проанализировав статистику и учтя эти сложности, Программа индикаторов предпринимательства пришла к заключению, что не стоит предлагать единственный измеритель как основу понимания предпринимательства. Гораздо важнее обозначить индикаторы, которые резюмируют «факторы развития», «степень эффективности функционирования» и «воздействия» предпринимательства и резюмировать картину, которую они могут представить.⁷¹

Классификация индикаторов предпринимательства

Группа ОЭСР выявила следующие наиболее существенные категории и подкатегории индикаторов.

Индикаторы и их основные категории

Факторы развития	Степень эффективности функционирования	Воздействия
Регуляторная рамка	Индикаторы на уровне фирмы	Создание рабочих мест
Культура	Индикаторы занятости	Экономический рост

⁷⁰ Ibidem, p.5

⁷¹ Ibidem, p. 7.

Технологии и исследования	Другие индикаторы	Благосостояние и преодоление бедности
Доступ к финансированию		
Предпринимательские способности		
Условия рынка		

Подкатегория эффективности функционирования

Степень эффективности функционирования			
	Индикаторы на уровне фирмы	Индикаторы занятости	Другие индикаторы
I ⁷² .	Рождение работодательных предприятий	Фирмы быстрого роста занятости	Фирмы быстрого роста по обороту
	Смерть работодательных предприятий	Рейтинг «газелей» по занятости	«Газели» по обороту
II.	Предпринимательская «пахталка» (производительность)	Рейтинг «Стартапов» по собственности	Добавленная стоимость «стартапов»
	Чистый рост числа предприятий	Собственность к общему числу фирм	Производительность «стартапов»
	Рейтинг выживания (3-5 лет)	Занятость в фирмах 3-5 лет	Инновации стартапов и маленьких фирм
	Доля выживших в общем числе	Средний размер фирмы 3-5 лет	Экспорт, в т.ч. маленьких фирм

Наличность информации⁷³

Эксперты ОЭСР и Евростата предполагают, что этот набор индикаторов даст более или менее полное представление о поведении и эффективности предприятий.

Проблема, однако, в том, что ни в одной стране ОЭСР наблюдение всех индикаторов не проводится. Наиболее полно (хотя и не полностью) они известны в Канаде и в Новой Зеландии.

В Бельгии, Франции, Германии, Греции, Японии, Норвегии, Польше, Португалии, Швейцарии, Швеции, Турции и Великобритании отслеживаются только два-четыре индикатора.

Во всех или почти во всех странах отслеживаются следующие индикаторы:

- популяция фирм по размеру (за исключением Канады),
- чистый прирост работников фирм (за исключением Канады),
- Добавленная стоимость малых предприятий (за исключением Канады, Исландии, Швейцарии и США).

Великобритания наблюдает только эти три индикатора, а Швейцария – только первые два из них. В странах, которые не являются членами ОЭСР положение следующее. В Мальте и Словении наблюдаются только те индикаторы, которые доступны в Великобритании. Болгария, Эстония, Латвия, Литва и Румыния близки по статистике предпринимательства к традиции Новой Зеландии. Но следует отметить, что в отличие от Новой Зеландии здесь еще наблюдают экспорт маленьких фирм.

⁷² Эти группы индикаторов можно условно считать основными, их наблюдение позволяет перейти на другой уровень индикаторов и подавляющее большинство стран располагает данными для этих рубрик.

⁷³ Источник всех ссылок в этом параграфе: *Ibidem*, p. 26.

Картина предпринимательства в свете усовершенствованных индикаторов⁷⁴

Число предприятий, классифицированных по размеру демонстрирует важность так называемых «микро-предприятий». В большинстве стран фирмы, у которых менее десяти сотрудников составляют 2/3 всех работодательных фирм.

В Корее, США и Японии их значение несколько ниже, чем в других странах ОЭСР (и странах участников программы, но не являющиеся членами ОЭСР). Это впечатление, однако, может быть вызвано охватом и способами сбора статистических данных и тем, что в США число компаний с более 250 занятыми очень высоко.

Значение «микро-предприятий» в смысле занятости ниже, чем можно было предположить: их доля в общей занятости менее 40%.

Большие компании (где работает больше 250 человек) обладают большей долей в общей занятости, особенно в машиностроении. Общий процент занятости в больших предприятиях варьируется от 30 до 40%.

Занятость в компаниях среднего размера (10-50 рабочих) значительно ниже во всех странах. Кажется это положение коррелирует с наблюдением, что молодые предпринимательские компании сталкиваются с трудностями достижения более быстрого роста, после первых годов своего существования.

Производительность и экспорт малых и больших предприятий⁷⁵

Производительность предприятий измеряется их долей в совокупной добавленной стоимости. Статистика экспорта унифицирована. В зависимости от толкования косвенных налогов и субсидий, добавленную стоимость можно вычислять и сравнивать по ценам факторов производства, основным ценам, рыночным ценам и по ценам производителя.

Большие компании доминируют в обоих индикаторах.

В большинстве стран их доля в совокупной добавленной стоимости около 50%, хотя и чуть ниже. Но в Греции, Дании, Испании, Италии и Португалии маленькие фирмы создают более чем половину добавленной стоимости, а микро-предприятия играют существенную роль в этом процессе.

Из-за действия эффектов масштаба и затрат на экспорт, «микро-предприятия (1-9 рабочих) и малые предприятия (10-49 рабочих) не играют никакой значительной роли в этом процессе. Это подтверждается и полевыми исследованиями экономики.⁷⁶ Среди больших компаний особо заметна роль мультинациональных компаний в экспорте, поскольку они используют свое присутствие в одной стране или регионе для поставок в соседние страны или регионы.

Степень эффективности функционирования предприятий⁷⁷

Как видно из выше приведенной таблицы и комментариев, это самый важный, но и самый сложный набор индикаторов развитости предпринимательства.

⁷⁴ Источник тот же, Ibidem, p. 10.

⁷⁵ Источник тот же: Ibidem, p. 14.

⁷⁶ См. ниже обзор исследования конкурентности МСБ ЕС 2006 г..

⁷⁷ Источник тот же: Ibidem, p. 12.

Индекс «рождения» и «смерти»

Он относится к работодательным предприятиям, т.е. к таким, у которых более чем один работник и его показатели очень схожи для всех стран ОЭСР, а также стран, включенных в выборку.

Несколько удивляют результаты США, где этот показатель ниже, чем обычно предполагали. Показатели стран новой Европы (особенно для Эстонии, Литвы, Румынии и Словакии) выше чем средние его стоимости для всех стран. Одно из возможных объяснений в высоком росте этих экономик и интенсивном процессе изменения их структуры.

Как и следует ожидать, во всех странах «рождение» новых фирм в сфере услуг происходит более часто, чем в машиностроении; в среднем рейтинг появления новых фирм в секторе услуг на 4 - 5% выше, чем в других отраслях. Следует отметить, что та же закономерность наблюдается и в индексе «смерти» предприятий. Но в целом индекс «смерти» работодательных предприятий сильно варьируется от страны к стране.

Так или иначе, в секторе услуг рождается больше фирм, чем умирает. В машиностроении, в некоторых странах смертность более частое явление, чем появление новых фирм. Но это не относится к новой Европе, рождение новых фирм здесь повсеместно опережает их выход из бизнеса.

Индекс «выживания» предприятий

Этот индекс важен, ибо он дает информацию о процессе развития вновь появившихся предприятий. Его расчёт требует некоторых оговорок, особенно относительно того, что считать «выживанием» и что «смертью» компании. Исчезновение данного специфического юридического субъекта, из-за приобретения его другим юридическим лицом, которое продолжает его деятельность, не считается «смертью», а является «выживанием через приобретение». То же самое верно и в контексте слияния. Временные периоды очень существенны для понимания эффективности. Быстрее смертность, выше эффективность.

В Голландии в первый год не выживает 40% новых фирм. В других странах от 75 до 90 процентов новых фирм выживают и остаются на рынке.

Рейтинг выживания несколько выше в машиностроении, из-за более высоких затрат на вхождение в рынок и выход из него. Чем меньше затраты на вхождение и выход, тем выше готовность пробовать новые идеи, тем более активны процессы самообучения и экспериментирования. Это особенно заметно в отрасли услуг.

В Венгрии, Италии, Люксембурге, Румынии и Чехии годовалые предприятия представляют 10% активных компаний в этом секторе.⁷⁸

Индекс предприятий быстрого роста

Он основывается на допущении, что занятость или оборот, как он зафиксирован в налоговых отчетах, возрастает более чем на 1/5 в год и это положение или сохраняется в течение трехлетнего периода или доходит до 10% в год, за более длительный период. Обычно этот индекс трудно считать для микро-предприятий, поэтому он исчисляется для предприятий, где более десяти работников. Смысл индикатора в том, что он дает возможность понять, что

⁷⁸ Ibidem, p. 16.

происходит в ситуации, когда рейтинг появления новых фирм высок, но это не приводит к существенным улучшениям совокупных показателей экономического роста. Часто это обстоятельство является следствием того, что, после возникновения, фирмы испытывают затруднения своего собственного расширения и развития.

Для предприятий, у которых высокий рост определяется критерием оборота, средний рост почти для всех стран 10%. Когда рост измеряется числом занятых, он ниже 5% (за исключением Болгарии, Латвии и Чехии). Предприятия быстрого роста более характерны для новой Европы. Но это не так в Румынии: здесь высокий рейтинг появления новых фирм контрастирует с низким удельным весом предприятий быстрого роста.

По отраслям картина такова: в машиностроении рост обуславливается скорее оборотом, чем занятостью. В услугах этот фактор тоже более существен, чем занятость, но разница в удельных весах этих факторов не так значительна.

Индекс «газелей»⁷⁹

Он наблюдает предприятия, которые являются подкатегорией предприятий быстрого роста. Это такие предприятия, которые возникли за пять или меньше лет до трехлетнего периода наблюдения, имеют более десяти рабочих и среднегодовой темп роста более 20%, измеряемого либо через занятость, либо через оборот, либо через то и другое вместе за период более трёх лет. Сравнения между странами по обороту затруднительны. Критерий выборки «от 10 занятых» позволяет сравнивать разные страны.

Число «газелей» довольно незначительно во всех странах, за исключением Болгарии, Латвии и Литвы.⁸⁰ Речь идет о фирмах, которые составляют менее 1% занятости и менее 2% оборота всей популяции предприятий данной страны. Сама подкатегория «газелей» составляет от 15 до 20 процентов группы предприятий быстрого роста. Сомнительно, что «газели» играют значительную роль в создании рабочих мест.

Несмотря на то, что значение «газелей» различно для разных стран, следующие выводы можно считать подтвержденными эмпирически:

1. Роль «газелей» более существенна, когда быстрый рост измеряется оборотом, а не занятостью;
2. Машиностроительные «газели» растут быстрее в смысле оборота, тогда как эти предприятия в секторе услуг растут быстро и по критериям оборота, и по критериям занятости;
3. Роль «газелей» более заметна в странах новой Европы, чьи экономики характеризуются заметным ростом ВВП. Румыния является исключением из этого правила.⁸¹

⁷⁹ Ibidem, p. 20.

⁸⁰ Следует отметить, что мы не нашли в этих странах особой политики, направленной на поддержку «газелей».

⁸¹ Настолько нам известно, Румыния неоднократно пыталась проводить политику поддержки таких предприятий, а так же индустриальную и экспортную политику. Мы не можем, однако, без специального исследования ответить на вопрос о том, каковы причины этих данных для «газелей» Румынии почему эти виды политики там не дали предполагаемых результатов.

Факторы развития и воздействия предпринимательства

Приведенное в таблице выше общее описание факторов и воздействий, требует некоторой конкретизации. Рассмотрим их по порядку.

Факторы⁸²

Некоторые из перечисленных факторов развития предпринимательства трудно измерить или, даже если измерение возможно, то это будет скорее измерение национальных особенностей, а такие результаты трудно поддаются статистическому сравнению.

Из всех возможных регуляторных факторов, в первую очередь, сравнению подлежат степени регулирования рынков сбыта и, таким образом измеряется, насколько политика поддерживает или ограничивает конкуренцию на рынке, где она жизненно важна для экономики в целом. Во-вторых, измерению подлежит административная нагрузка на «стартапы», т.е. формальности и время, необходимое для вновь возникшей компании, чтобы начать работать.

В области финансирования измеряется связь между венчурным капиталом и предприятиями быстрого роста (при этом под «венчурным капиталом» понимается паевое софинансирование, предоставленное профессионально организованным и управляемым фондом учредителю компании или предпринимателю на ранних этапах функционирования предприятия).

В области компетентности, технологий и исследований бизнеса измеряются и сравниваются затраты на исследования и развитие, осуществляемые предприятиями (независимо от происхождения средств) и на третье образование (после диплома высшего образования) населения в возрасте от 25 до 64 лет.

В целом, сравнение дает дополнительные подтверждения теоретических толкований предпринимательства и правильность избранного подхода к его измерителям, но отношения детерминации и эмпирические подтверждения требуют дополнительных исследований.

Например, разрозненные данные по регулированию рынка и административной нагрузке в сравнении с индексом «рождения» предприятий говорит, что эта нагрузка ограничивает формирование предприятий. При этом причинно-следственная связь не совсем ясна. Этот факт говорит о том, что административные барьеры являются только одним из многих факторов. Несколько неожиданно, затраты на исследование и развитие более близко коррелируют с возникновением новых компаний.

Кажется, существует положительная корреляция между венчурным капиталом и предприятиями быстрого роста. Но пристальное внимание к отдельным странам показывает, что в некоторых из них, например, в Венгрии и Чехии нет связи между этими феноменами. Это в очередной раз подтверждает, что между странами большая разница условий возникновения предприятий и развития предпринимательства.⁸³

Эксперты ОЭСР и Евростата считают, что существует несколько причин отсутствия ясности в этих сравнениях, а именно:

⁸² Источник: Ibidem, p. 22.

⁸³ Часть трудности эмпирического подтверждения связи между венчурным капиталом и ростом предприятий в том, что капитал более подвижен, чем труд и поэтому финансирование легко направляется туда, где возникли хорошие идеи, но идеи должны быть уже налицо. Анализ успешных историй венчурного капитала, например, Силиконовой долины, показывает, что именно так обстоят дела и что там посредниками были скорее специалисты по идеям, а не специалисты по капиталу (См.: Diana Furchtgott-Roth, *Overcoming Barriers to Entrepreneurship in the United States*, Washington D.C., Lexington, 2009).

- эмпирические индикаторы измеряют только часть теоретически выявленных факторов,
- инерционность экономических процессов требует большего периода наблюдений, или эффекты могут возникать только на определенном уровне развития предприятий,
- их сложность приводит к тому, что большинство факторов действует только опосредованным образом,
- другие факторы, как например, высокий экономический рост в новой Европе, могут исказить, нейтрализовать или мультиплицировать отдельные причинно-следственные связи.

Воздействия⁸⁴

Воздействия можно измерить и сравнить наиболее надежным способом, если учитывать «создание и разрушение рабочих мест», «предпринимательскую пахталку» и «рост производительности труда».

«Создание рабочих мест» измеряется через число занятых за определенный период во вновь возникших предприятиях, разделенное на число занятых в действующих, активных предприятиях. «Разрушение рабочих мест» вычисляют как число занятых за определенный период в существующих предприятиях, разделенное на число занятых в действующих предприятиях.

«Предпринимательская пахталка» - это сумма «рождений» и «смертей» работодательных предприятий, представленная как процент популяции активных предприятий. Это индикатор структурной динамики экономики, феномена Шумпертианского «созидательного разрушения» в этой экономике.

«Рост производительности труда» использует данные о производстве продукции согласно оценкам внутренних валовых стоимостей по годовым данным по национальным счетам стран ОЭСР, согласно методологии системы национальных счетов 1993-го года. Труд измеряется часами действительной работы, регулярные часы занятости рабочих по контрактам полного и частичного рабочего времени, платный отпуск и дополнительное рабочее время (независимо от того оплачены они или нет) в результате национальных праздников, забастовок и решения трудовых споров, плохой погоды, экономических условий и других причин.

Самые важные выводы из этих расчетов и сравнений следующие:

- «Рождение» и «смерть» существующих предприятий является прямой причиной совокупного роста занятости и производительности национальных экономик. Другие исследования подтвердили, что в самой большой экономике ОЭСР, в США, рост производительности напрямую вытекает из легкости создания и закрытия предприятий.⁸⁵

⁸⁴ Источник: Ibidem, p.24.

⁸⁵ См., к примеру, цитированный Индекс предпринимательской активности Фонда Кауфмана; как отмечалось выше, Фонд участвовал в группе ОЭСР, см.: Robert W. Fairlie, Kauffman Index of Entrepreneurial activity: 1996-2007, April 2008, доступен на: http://www.tntechnology.org/reports/Kauffman_Entrepreneurial_Activity_1996_2007.pdf, а также см.: Steven F. Kretz and Russel S. Sobel, Op.cit. Осознанием этой закономерности объясняется и тот факт, что, как можно судить по индексу Всемирного банка «Легкость ведения бизнеса» (Doing Business, см.: <http://www.doingbusiness.org> – часть источников доступны на русском языке) наиболее значительные реформы во всем мире наблюдаются в административных процессах открытия и закрытия бизнеса. Объяснение нынешней ситуации в Казахстане, см. ниже.

- Вклад «рождения» и «смерти» новых фирм в развитие занятости тоже очень существен, во всех странах выборки создание таких рабочих мест компенсирует их разрушение существующими предприятиями.
- При этом в некоторых странах новой и старой Европы и США существуют свои особенности. В Испании, Румынии (но здесь, кажется, без ясного влияния на рост и производительность) и Словакии чистое создание рабочих мест очень хорошо выступает именно как результат рейтингов «рождения» и «смерти» предприятий, а в Голландии, США и Дании наблюдается скорее чистое разрушение занятости (при положительном влиянии на рост и производительность).
- «Предпринимательская пахта» является определителем совокупного роста производительности труда. Теоретически эта закономерность объясняется более высокой производительностью вновь созданных предприятий, что эмпирически подтверждается сравнением производительности новых по отношению к существующим и даже всем зарегистрированным предприятиям. Это так, потому что при равных других условиях, новые предприятия заставляют тех, кто уже на рынке развивать свою производительность. Но этот феномен, причинно-следственная связь влияния новых предприятий на производительность «старых» требует дальнейшего исследования, что бы подтвердить это эмпирически.

Что дальше? (Планы ОЭСР в усовершенствовании пределов и измерителей предпринимательства на 2009 год)

ОЭСР планирует издать в 2009 *Руководство по измерению предпринимательства*.

Намечен план дальнейших исследований в области факторов «развития и воздействия предпринимательства» с тем, чтобы выявить взаимную связь между различными индикаторами. Подлежат уточнению и индикаторы эффективности предпринимательства. Уже проделанная, также как и новая работа будет отражена в новом издании *Компендиума по предпринимательству ОЭСР*.

Проблема фискального и нефискального воздействия на МСБ и предпринимательство.

Налоги и предпринимательство в странах ОЭСР и новой Европы⁸⁶

Налог на индивидуальный доход

Как правило, в странах ОЭСР⁸⁷ большинство «малых фирм» (по определению законодательства РК) являются микро-предприятиями (в большинстве стран определяемые в терминах занятости до десяти человек) и/или индивидуальными предпринимателями („самозанятые“, „работающие на себя“ – в терминологии ОЭСР). Практически во всех странах они платят индивидуальный подоходный налог. Но практически во всех странах новой Европы и ОЭСР у индивидуальных предпринимателей есть право выбрать налоговый режим и, возможно, оставаясь

⁸⁶ Автор: Красен Станчев, часть материала подготовлена Светланой Латышевой, Николаем Ломакиным.

⁸⁷ См. обзор ОЭСР на период до налоговых реформ новой Европы в: Duanjie Chen, Frank C. Lee, and Jack Mintz, *Taxation, SME and Entrepreneurship*, OECD/ STI Working Paper 2002/9.

индивидуальным предпринимателем, зарегистрировать себя как корпорацию и платить подоходный корпоративный налог.

За исключением стран новой Европы, где уже господствует тенденция налоговых реформ в сторону линейного (пропорционального, „плоского“) налога, оплата предпринимателями и индивидуального и корпоративного налога предполагает соблюдение шкалы прогрессивных ставок. В странах „старой Европы“ обычно три шкалы – с 15-20 до 40-45%, в зависимости от дохода. Практически везде, где применяются прогрессивные ставки, существуют разного рода классификации необходимо-присущих расходов для ведения определенного типа хозяйственной деятельности. Пример таких налоговых льгот – проценты от дохода управляющих предприятиями, от дохода индивидуальных предпринимателей, от продажи авторских прав и т.д., которые не требуют документального подтверждения. Как правило, с упрощением и снижением налогов льготы упраздняют. Можно ожидать, что продвижение реформ в сторону плоского подоходного и корпоративного налога постепенно приведет к упразднению налоговых льгот.

Судьба «патента»

В некоторых странах новой Европы были попытки введения специальных налоговых режимов на основе патента, но они охватывали ограниченный набор хозяйственных отраслей, и очень редко налог исчислялся как процент дохода. В большинстве случаев, речь шла об общей сумме, выплачиваемой раз в год и она исчислялась на основе показателей специфичных для данного малого бизнеса: коек в гостиницах, стульев в парикмахерских, столов в ресторанах, предполагаемое число клиентов жриц любви, оборот предсказаний астрологов и т.д., и т.п. В некоторых странах холил анекдот: экономистам, поскольку они занимаются прогнозами и понимают налогообложение, выгоднее зарегистрироваться астрологами, пока не изменили величину патента.

В Болгарии, например, патентное налогообложение получило относительно широкое распространение в годы непосредственно после гиперинфляции 1996-1997 годов, в условиях резко сократившейся собираемости налогов. В последующие годы два фактора привели к отказу от этой политики:

- ускоренный экономический рост (выше 5% ВВП с 1998 г.) и рост предпринимательского дохода на 10% в год послужил основанием частых изменений в ставках патентов,
- параллельно этому процессу с 1999 г. проводились реформы налогов на доход юридических и физических лиц в сторону выравнивания и к более низким ставкам; в конце-концов, независимо от суммы, корпоративный доход с 2007 г., а индивидуальный с 2008 г. облагаются налогом в 10%; оказалось, что в интересах даже индивидуальных предпринимателей функционировать как корпорации (юридические лица).

Налог на прибыль

Более крупные МСБ облагаются корпоративным налогом. За исключением стран с линейным (плоским) обложением корпоративных и индивидуальных доходов – т.е. за исключением Эстонии, Словакии, Латвии, Литвы, Румынии, Болгарии, Македонии, Исландии, Албании,

Сербии⁸⁸ – в странах новой и юго-восточной Европы существуют сложные системы налоговых льгот и отчислений в зависимости от величины предприятия и/или отрасли.

Из тридцати стран членов ОЭСР только в шести налог на корпоративный доход в 2005 г. был в среднем на 15% выше обложения индивидуальных доходов – в Корее, Мексике, Новой Зеландии, Японии, Австралии (примерно одинаковая ставка для индивидуальных и корпоративных налогов) и США. Во всех других странах налог на индивидуальный доход в среднем на 30% выше налогов на корпоративный доход. В Швейцарии (21%), Словакии, Чехии и Польше (в этих странах, в 2005 г. – ставка 19%, при заявленных и – в Чехии – осуществляющихся планов понижения) ставка корпоративного обложения унифицирована. Во многих ресурсных экономиках Персидского залива (Кувейт, Саудовская Аравия, ОАЕ, Оман, Катар и Бахрейн) не существует налога на индивидуальный доход.

Примеры налогового обложения индивидуальных: Ирландия и Чехия

Как отмечалось в анализе социально экономической роли Казахстанских МСП, они и, в частности, индивидуальные предприниматели увеличивают свою роль в финансировании национального бюджета.

Чтобы иметь возможность сравнивать воздействия налоговой политики, приведем два примера налогового обложения предпринимателей из стран, которые славятся хорошей практикой в области поддержки МСБ.

1. В Ирландии⁸⁹, где для обложения индивидуальных доходов применяется прогрессивная шкала (20% на доход до 34 000 евро и 41% от дохода выше этой суммы), и где регистрация предприятий одна из самых дешевых и простых в мире⁹⁰, подавляющее большинство МСБ инкорпорировано и платит налог на корпоративный доход – 12,5%.

Но с середины 1998 г., в порядке исключения, введен 10-процентный налог для предприятий, выполняющих определенные условия (чаще всего в области инноваций). При этом в Ирландии широко распространена практика „освобождения” на определенный период от налога МСБ, как инструмента поддержки инноваций и (особенно) ирландских инвестиций за рубежом.⁹¹

2. В Чешской республике⁹² комбинированные налоги индивидуальных предпринимателей более низки по сравнению с теми, кто работает по рабочему контракту. Это вытекает из того, что социальные взносы исчисляются на более низкой основе: 35% от годового дохода после вычета необходимо-присущих затрат на ведение бизнеса.

Кроме того, введен „потолок” этих взносов, за которым их объем снижается.

⁸⁸ В 2008 вероятно введение пропорционального налога в Чехии, и такие реформы обсуждаются в Польше, Венгрии (предположительно 15%) и Греции, в других странах ОЭСР.

⁸⁹ Ирландия в 2009 заняла шестое место в мире в рейтинге ВБ по «легкости ведения бизнеса», по части «уплата налогов»; это единственная страна ОЭСР и ЕС из первой десятки по этому показателю.

⁹⁰ Это административная процедура в режиме „онлайн” (которая более дешевая, чем регистрация „на бумаге”), без требований учредительного капитала (см. Офис регистрации компаний: <http://www.cro.ie/ena/downloads-fees.aspx>).

⁹¹ См.: <http://www.enterprise-ireland.com>

⁹² См.: www.czech.cz/en/economy-business-science/investment-council/.

В итоге получается, что с середины 1990-х по 2006 г. индивидуальные предприниматели Чехии платили почти в два раза меньше комбинированных налогов (на доход и социальные взносы) по сравнению с работающими по контракту.

До 2007 г. налог на индивидуальный доход был прогрессивным – 12 и 32%.

С 1 января 2007 г. введен пропорциональный налог – 15% и намечено дополнительное снижение до 12,5% в 2009 г.

В 2007 г. налог на корпоративный доход был 24%, в этом году – 21 и будет понижен до 19% в 2010 году (если не успеет реформа введения 15-процентного „плоского” налога, которая сейчас обсуждается).

Уроки налогового регулирования МСБ (ОЭСР и новой Европы)

Обзор литературы по налоговому обложению этих стран позволяет сделать некоторые выводы.

1. Большинство исследований отмечает, что во всех странах за последние десятилетия возрастает число индивидуальных предпринимателей, этот процесс наблюдается в странах с относительно высоким налоговым обложением, но во многих странах он проходит и параллельно процессу снижения налогов.
2. То же самое происходит в некоторой мере и благодаря реформам в сторону более „плоских” и низких налогов. Однако этот процесс далеко не завершен, соседние юрисдикции, очевидно, воздействуют одна на другую и заметен процесс налоговой конкуренции. При этом большинство реформ проводилось недавно или проводятся в настоящем, поэтому трудно изолировать воздействие отдельных факторов и установить причинно-следственные связи.
3. При этом более или менее точно установлено, что если, при прочих равных условиях, сохраняется существенная разница между обложением индивидуальных предпринимателей и инкорпорированных предприятий, могут возникать стимулы для воздержания от инкорпорирования индивидуальных предпринимателей.⁹³
4. Не совсем детально проанализирован вопрос о том, насколько переход за последние 20-30 лет от ситуации с относительно низким процентом индивидуальных предпринимателей (от общего числа зарегистрированных) к их преобладанию, и связано это с воздействием процессов глобализации, с развитием коммуникаций и технологий, с ускорением мобильности капитала и факторов производства.
5. При господстве „классической” (прогрессивной, с разными ставками в зависимости от дохода)⁹⁴ системы налогового обложения, очевидно, возможно применять разные способы стимулирования МСБ, но пример Ирландии свидетельствует о том, что реформированная „классическая” система с относительно низкими ставками налога тоже предоставляет достаточно рычагов для фискального воздействия. Пример

⁹³ См.: Robert Carroll, Douglas Holtz-Eakin, Mark Rider and Harvey S. Rosen (a), “Entrepreneurs, Income Taxes, and Investment”, in Joel B. Slemrod (ed.), Does Atlas Shrug?, Harvard University Press, Cambridge, MA., 2000, pp. 427-455. Некоторые авторы считают это общей закономерностью, см. статью Расселя Собеля «Предпринимательство» в Краткой Энциклопедии по экономике: Russell S. Sobel Entrepreneurship, at: <http://www.econlib.org/library/Enc/Entrepreneurship.html>.

⁹⁴ В действительности эта система довольно поздний исторический феномен.

Великобритании с изменением налогообложения инвестиций МСБ в технологии и исследования, приводившийся в первой главе настоящего пособия, тоже показывает один из способов фискального воздействия на развитие МСБ.

- б. Можно считать, однако, что с переходом к более низким и универсальным налоговым ставкам, как показывает процитированная выше страничка правительства Чехии в Интернете, происходит также переход к информационным способам поддержки МСБ. Основанием для такого «перехода» в политике МСБ является осознание факта, что квазиналоговые нагрузки на бизнес могут многократно превосходить правительственные программы поддержки МСБ.⁹⁵ Специальная практика отслеживания и снижения квазиналоговой нагрузки на малый и средний бизнес была впервые введена в США, в сентябре 1980 г. Законом о регуляторной подвижности (“Regulatory Flexibility Act”), который требует обзора и публикации „значимых воздействий на существенное число субъектов малого бизнеса”. Обзор истории применения этого закона на национальном и на уровне отдельных штатов можно найти в отчете президенту США за 2006 г. „Экономика малого бизнеса”, с. 195 и сл.⁹⁶

Можно считать, что 2004 год для стран ОЭСР был переходом от более или менее повсеместного использования налоговых способов воздействия на МСБ к снижению затрат на налоговую отчетность. Это произошло после опубликования отчета ОЭСР «Налоговая администрация в странах ОЭСР», когда большинство стран членов приняли меры по снижению затрат бизнеса на уплату налогов.⁹⁷

Квази-налоги

Насколько нам известно, детальных исследований по квазиналоговой нагрузке на экономику Казахстана и, в частности, на сектор МСП не проводилось. Более или менее полной оценкой, популярной в Казахстане, является База данных ВБ «Ведение Бизнеса».

Общая сравнительная таблица по Казахстану с двумя странами новой Европы приведена ниже.

Показатели Болгарии⁹⁸, Казахстана⁹⁹ и Польши¹⁰⁰ в рамках Исследования ВБ «Ведение бизнеса»

Область / год	Болгария					Казахстан					Польша				
	2009	2008	Изм.	2007	Изм.	2009	2008	Изм.	2007	Изм.	2009	2008	Изм.	2007	Изм.
В целом	45	46	1	54	8	70	71	1	71	0	76	74	-2	68	-6
Регистрация бизнеса	81	100	19	88	-12	78	57	-21	48	-9	145	129	-16	118	-11

⁹⁵ Например, по свидетельству Джозефа Джонсона и Дороти Молнер на соблюдение законодательства в области организации рабочего места, компании США тратят с 51 до 134 миллиард долларов в год (см: Joseph M. Johnson, Dorothy Donnelly Moller A Review and Synthesis of the Cost of Workplace Regulations, Mercatus Center, GMU, Working Papers in Regulatory Studies, August 2001, p.28).

⁹⁶ Он доступен в Интернете на: http://www.sba.gov/advo/research/sb_econ2006.pdf.

⁹⁷ См.: Tax Administration in OECD Countries: Comparative Information Series, Paris, OECD, 2004. С усилиями такой реформы можно ознакомиться со страницы министерства финансов Австралии в Интернете: http://comparativetaxation.treasury.gov.au/content/report/html/15_Chapter_13.asp.

⁹⁸ Болгария в 2007 г. вошла в десятку стран наиболее успешных реформаторов.

⁹⁹ См. рейтинги Казахстана: <http://russian.doingbusiness.org/ExploreEconomies/?economyid=100>.

¹⁰⁰ Польша – это самая большая страна новой Европы, которая за последние восемнадцать лет заняла 11 место в мире по темпам экономического роста; система политики Польши в области МСБ, также изучалась частными и государственными институтами Казахстана.

Получение лицензий*1+	117	103	-14	85	-18	175	173	-2	173	0	158	156	-2	154	-2
Найм работников	60	57	-3	59	2	29	22	-7	23	1	82	22	-60	23	1
Регистрация недвижимости	59	62	3	64	2	25	72	47	71	-1	84	81	-3	86	5
Получение кредитов	5	13	8	21	8	43	13	-30	21	8	28	48	20	45	-3
Защита инвесторов	38	33	-5	32	-1	53	51	-2	49	-2	38	51	13	49	-2
Налоги*2+	94	88	-6	122	34	49	44	-5	44	0	142	125	-17	121	-4
Ведение ВЭД	102	89	-13	115	26	180	178	-2	177	-1	41	40	-1	33	-7
Исполнение контрактов	86	90	4	90	0	28	28	0	28	0	68	68	0	74	6
Закрытие бизнеса	75	72	-3	65	-7	100	100	0	103	3	82	88	6	85	-3

Методология «Ведение бизнеса», „легкость ведения бизнеса” объективна и, в целом, подтверждает результаты, полученные другими международными рейтингами, скажем ВЭФ и GEM. Несомненным достоинством системы «Ведение Бизнеса» является то, что она не только способствует выявлению барьеров (затратность, бремя квазианалогов) ведения бизнеса, но и относительно ясно указывает на то, как снизить квазианалоговую нагрузку.

Например, если рассмотреть динамику показателей трех стран, будет очевидно, в каких областях возникают проблемы общих условий функционирования предприятий, и анализ этих областей укажет на то, что нужно сделать для их решения.¹⁰² Недостаток этой методологии в том, что она усредняет квазианалоговую нагрузку и иногда сводит процессы регулирования к практике с мультиплицирующим эффектом в целях сравнения большого числа стран, что приводит к относительно абстрактной картине и к отсутствию специального внимания к проблемам МСБ.¹⁰³

Для выявления характеристик лучшей практики, таблицу Казахстана, Болгарии и Польши можно сравнить с показателями некоторых стран ОЭСР и Словении, - стран, для которых предполагается, что МСБ функционируют относительно хорошо.

Показатели «Ведения бизнеса» для трех стран ОЭСР

Область / год	Ирландия					Великобритания					Германия				
	2009	2008	Изм	2007	Изм	2009	2008	Изм	2007	Изм	2009	2008	Изм	2007	Изм
В целом	7	8	1	8	0	6	6	0	6	0	25	20	-5	16	-4

¹⁰¹ При этом следует отметить, что Всемирный банк просто оценивает страны, а улучшение процессов, воздействующих на поведение бизнеса является задачей правительства и общественного мнения данной страны. В Казахстане, в 2007 г. и в начале 2008 г. наметился существенный поворот политики МСБ в сторону улучшения бизнес среды. Содействие этим реформам оказывает проект USAID/BEI.

¹⁰³ Пример редуцирования разнообразия регуляторных подходов дает толкование «лицензирования» в методологии «Ведение Бизнеса»: это процесс, время, разрешения, сборы и документация по строительству складской базы в наиболее интенсивном бизнес-регионе некоторой страны. Очевидно, что этот процесс оказывает существенное влияние на экономику из-за эффектов мультипликации. Но очевидно также, что этот процесс не отражает всю специфику лицензирования разных типов хозяйственной деятельности.

Регистрация бизнеса	5	5	0	5	0	8	6	-2	7	1	102	71	-31	65	-6
Получение лицензий*1+	30	20	-10	21	1	61	54	-7	54	0	15	16	1	13	-3
Найм работников	38	37	-1	33	-4	28	21	-7	19	-2	142	137	-5	140	3
Регистрация недвижимости	82	79	-3	76	-3	22	19	-3	19	0	52	47	-5	37	-10
Получение кредитов	12	7	-5	7	0	2	1	-1	1	0	12	3	-9	3	0
Защита инвесторов	5	5	0	5	0	9	9	0	9	0	88	83	-5	81	-2
Налоги*2+	6	6	0	7	1	16	12	-4	12	0	80	67	-13	64	-3
Ведение ВЭД	18	20	2	19	-1	28	27	-1	25	-2	11	10	-1	10	0
Исполнение контрактов	39	39	0	38	-1	24	24	0	24	0	9	15	6	15	0
Закрытие бизнеса	6	6	0	6	0	9	10	1	9	-1	33	29	-4	29	0

Показатели «Ведения бизнеса» для Испании и Словении

Область / год	Испания					Словения				
	2009	2008	Изм-е	2007	Изм-е	2009	2008	Изм-е	2007	Изм-е
В целом	49	38	-11	38	0	54	55	1	53	-2
Регистрация бизнеса	140	118	-22	108	-10	41	120	79	116	-4
Получение лицензий*1+	51	46	-5	48	2	69	62	-7	65	3
Найм работников	160	154	-6	152	-2	158	166	8	159	-7
Регистрация недвижимости	46	42	-4	41	-1	104	99	-5	100	1
Получение кредитов	43	13	-30	12	-1	84	68	-16	45	-23
Защита инвесторов	88	83	-5	81	-2	18	19	1	19	0
Налоги*2+	84	93	9	91	-2	78	63	-15	61	-2
Ведение ВЭД	52	47	-5	43	-4	78	69	-9	55	-14
Исполнение контрактов	54	55	1	59	4	79	79	0	79	0
Закрытие бизнеса	19	17	-2	15	-2	38	34	-4	38	4

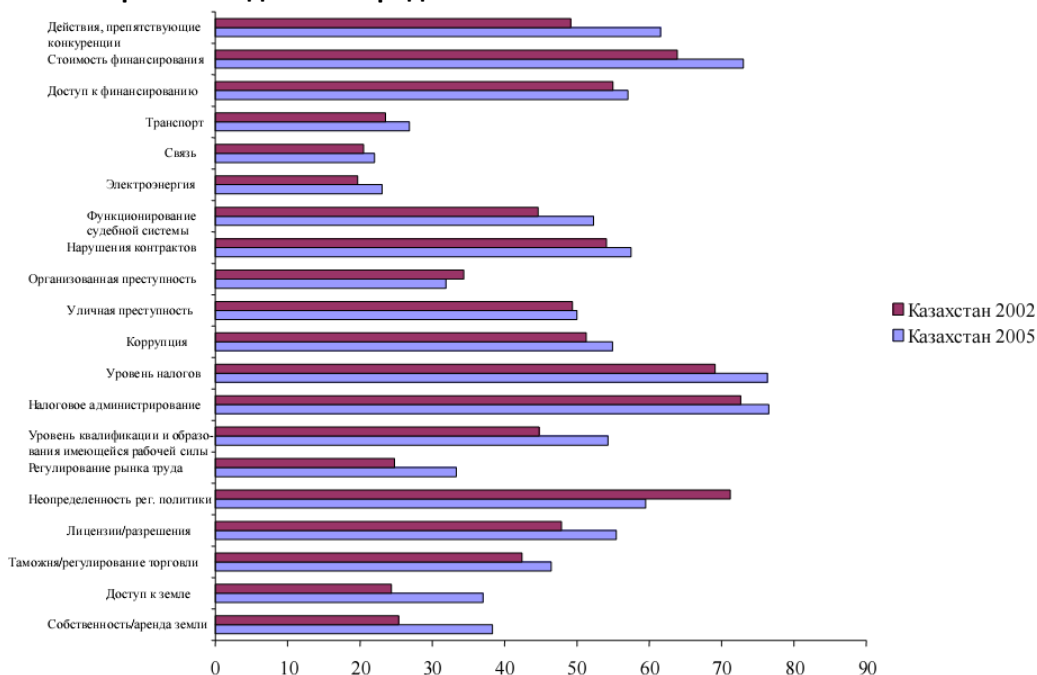
В целом можно сказать, что в области квазифискальной поддержки предпринимательства политика по отношению к МСБ в Казахстане на уровне средне - худших рейтингов стран новой Европы и в какой-то мере эти оценки совпадают с оценкой ЕБРР прогресса реформ.

Но в сравнении со странами ОЭСР в области бизнес среды Казахстан выглядит в три раза хуже Германии и во много раз хуже лидирующих Ирландии и Великобритании.

Периодические исследования ЕБРР учитывают результаты Всемирного банка и в некоторой мере расширяют спектр наблюдаемых показателей развития отдельных предприятий.

По восемнадцати отслеживаемым индикаторам, с 2002 по 2005 г. для Казахстана картина прогресса неоднозначна. Деловая среда в некоторых сферах улучшилась, а в других - ухудшилась. Ухудшение было наибольшим по части доступа к земле (ее аренды или приобретения), наличия квалифицированной рабочей силы и трудового законодательства, а также действий, препятствующих конкуренции, что подтверждает высказанную выше гипотезу об эффектах «голландской» болезни на экономику Казахстана.

Проблемы деловой среды Казахстана



Источник: Обзор показателей делового климата и работы предприятий ЕБРР/ВБ, 2002, 2005 годы.

Некоторые замечания и выводы по поводу соотношения налоговых и квазиналоговых проблем МСБ в Казахстане

Налоговая реформа Казахстана (2008 год)

Обсуждавшийся и принятый в 2008 г. новый налоговый кодекс Казахстана направлен на снижение налоговой нагрузки для несырьевых секторов экономики, а также на усовершенствование налоговой отчетности и отношений налогоплательщиков с налоговыми властями.

Корпоративный налог будет понижен с 30 до 20% с января 2009 года, далее до 15% с 2011 года и его оценка будет проводиться по международным бухгалтерским стандартам. Снижается налог на добавленную стоимость с 13 % до 12 % и вводится автоматическая система возврата НДС.

Индивидуальный подоходный налог сохраняется на линейном (плоском) уровне от 10%. Унифицируется система социальных налогов, от настоящей регрессивной шкалы 13–5 % к единой ставке от 11 %. Предполагаемое снижение доходов в бюджет будет компенсироваться повышением налогообложения на добывающую промышленность. В целом, реформа 2008 г. не меняет налоговый статус и ставки МСБ Казахстана.

Сравнение налогового режима МСБ в Казахстане и в новой Европе

Если сравнивать Казахстан с практикой стран ОЭСР и новой Европы в области налогообложения МСБ, следующие особенности бросаются в глаза.

1. Казахстан сочетает элементы хорошей практики (общее налоговое обложение почти в два раза ниже, чем в регионе и платить налоги гораздо легче, чем в Болгарии, Германии, Польше, России или Украине) с созданием стимулов, которые препятствуют росту МСБ, в частности, индивидуальных предпринимателей. С одной стороны введен «плоский налог» на индивидуальный доход. Но его ставка на протяжении последних пяти лет существенно отличается от ставки на корпоративный доход (где общая ставка 30%, а эффективная – 16,1% в 2008 и 15.6% в 2009 году ¹⁰⁴). Снижение ставок с января 2009 года и в 2011 году с сохранением единой ставки налога от 10% для индивидуальных доходов не меняет существенно стимулы поведения разного рода налогоплательщиков.
2. Поэтому в принципе, и при равных других условиях, выгодно декларировать корпоративный доход как личный. С другой стороны, для индивидуальных предпринимателей, введена возможность уплаты патентного налога. Сам патент исчисляется как процент годового дохода, а его ставка в пять раз ниже 10-процентного индивидуального налога (при существующей возможности упрощенного налогового режима). Поэтому, опять, выгодно платить патентный налог и регистрироваться как патентный налогоплательщик.
3. Конечно, реальная картина требует детального изучения и ответа на вопросы: сколько субъектов являются налогоплательщиками по линии того или иного режима, и каковы реальные взносы в бюджет налогоплательщиков разных групп. Хозяйственно-поведенческие воздействия этой ситуации необходимо детально исследовать и обсуждать, но можно смело выдвинуть гипотезу, что система делает выгодным декапитализировать средние предприятия и перерегистрировать малые предприятия в индивидуальных предпринимателей. В целом, возникают трудности с ростом индивидуального предпринимателя и превращением в малое, среднее и крупное предприятие.
4. При этом корпоративный налог Казахстана попадает в рамки наиболее выгодной группы глобальной экономики по этому показателю – группа стран новой Европы, бывшего Советского союза (за исключением) и Центральной Азии.¹⁰⁵ Это означает, образно говоря, что налоговые стимулы для открытия иностранных предприятий, исходящих из налоговых юрисдикций с более высокими налоговыми ставками, сохраняются. Более системный взгляд на вещи позволяет, однако, заметить, что иностранные компании встречаются с вызовами всех зарегистрированных компаний. Иными словами, для них действуют те же самые ограничения масштаба рынка, плотности населения и затрат, вызванных географической замкнутостью рынка, о которых говорилось выше. Для иностранных

¹⁰⁴ Источник: ВБ, Doing Business, Paying Taxes (http://www.doingbusiness.org/documents/Paying_Taxes_2009.pdf).

¹⁰⁵ См.: Paying Taxes in 2009: the Global Picture, PriceWaterhouseCoopers, World Bank, IFC, Washington D.C., October 2008, p. 10 (источник доступен на английском языке на странице Doing Business: http://www.doingbusiness.org/documents/Paying_Taxes_2009.pdf). Следует учесть, что снижение корпоративных налогов – самая популярная реформа налогового обложения, с 2006 по 2008 год она проводилась в 71% стран, тогда как упрощение оплаты налогов в 22% стран устраняли отдельные налоги в 17% стран, и снижали «социальные налоги» только в 14% стран (Ibidem, p. 13).

компаний остаются в силе те же самые общие стимулы налоговой системы. Их оперирование в Казахстане будет выгодным при возможности обслуживать рынок, который больше национального, т.е. рентабельность на единицу инвестиций зависит от определенной «легкости ведения международной экономической деятельности».

5. Трудно без специального исследования предвидеть каким образом кризис отразится на налоговом поведении МСБ Казахстана. Возможно, что снизится или исчезнет тенденция последних семи лет - увеличение доли налоговых взносов МСБ в общих доходах бюджета. При этом нам кажется, что в новом налоговом кодексе нет новых существенных упрощений процедуры уплаты налогов и облегчения налоговых проверок. Система не выигрывает от преимуществ «плоского» налога на индивидуальный доход, т.е. не выводит из тени не декларированные доходы и не упрощает налоговую администрацию для МСБ, а скорее усложняет ее, увеличивая затраты на соблюдение законодательства и на работу с правительством.¹⁰⁶ Снижение темпов экономического роста и, возможно, налоговых поступлений от МСБ могут послужить поводом для усложнения процедур регистрации и налоговых проверок под видом борьбы с «лжепредпринимателями».
6. Нарушение и усложнение отчетности, отсутствие стимулов инкорпорировать себя усложняет доступ к кредитам и ограничивает возможности делового сотрудничества. При этом система налогового регулирования практически лишается рычагов воздействия, которые удачно применяются в других странах с относительно низкими налогами и упрощенными процедурами налоговой отчетности (как, например, Ирландия). Нерешенность естественных механизмов роста МСБ и внутренней отчетности оказываются аргументом для политической интервенции и поиска схем нерыночного финансирования.

Квазилоговые вызовы

1. Можно ожидать, что выявленные через международные сравнения, особенностей бизнес-среды Казахстана в значительной степени усугубляют ситуацию скорее малого, нежели среднего и крупного бизнеса Казахстана. Проверка USAID/BEI выводов ВБ практически по всем исследованным показателям „Ведение бизнеса” (регистрация, лицензирование, внешнеэкономическая деятельность, закрытие бизнеса) показала, что они часто не отражают квазилоговые тяжести (расходы на соблюдение законодательства и на работу с государственной администрацией) МСБ.
2. Вышеуказанные особенности налогового „стимулирования” МСБ могут привести к развитию более непродуктивных нефискальных элементов воздействия на бизнес среду

^{f106} Отчет проекта USAID/BEI министру финансов в октябре 2008 г. указал на конкретные стоимости этих усложнений (см. приложение). Например, исследование, проведенное для этого отчета, установило, что только очередь в налоговое отделение отнимает 1,3 рабочих дня в год; для всего сектора МСБ время, проведенное в таких очередях составит 1 099 458 рабочих дней (по данным о числе таких предприятий на конец 2006 г.); учитывая среднюю дневную зарплату на середину 2007 г., общая стоимость этих очередей в налоговое отделение для МСБ будет равна 2,619 миллиардам тенге.

(усложнение регистрации, лицензирования и контроля), независимо от планов устранить административные барьеры.

3. В отличие от стран новой Европы, в Казахстане нет специализированных мозговых трестов, осуществляющих независимое наблюдение за бизнес средой. Бизнес-ассоциации не видят надобности финансировать такую деятельность, которая могла бы быть проведена академическими институтами, как это делается обычно, скажем, в Великобритании и предпочитают заниматься этим сами. Очевидно, однако, что ассоциации могут быть также оппортунистичны, как и государственные структуры.

В этой ситуации необходимо учитывать прогресс Казахстана в области «легкости ведения бизнеса» и способы обеспечения последующих реформ в этом направлении. Об этом – в следующей части пособия.

«Легкость ведения бизнеса» в Республике Казахстан по отчетам Всемирного банка на 2008 и 2009 годы: достижения и задачи¹⁰⁷

Место Казахстана в 2009 году

Как отмечалось выше, Республика Казахстан в течение ряда лет занимает достаточно высокую позицию в общем рейтинге ведения бизнеса, входя в первые 80 стран (общее число меняется ежегодно. В 2008 году участвовала 181 страна.

Среди стран Восточной Европы и Центральной Азии Республика Казахстан занимает срединное положение (12-е место из 25 стран). Сравнительные таблицы показателей по различным процессам для Казахстана и стран с установившейся рыночной экономикой говорят о том, что многое еще можно улучшить.

По состоянию на конец 2007 года, РК была на 71-м месте. После пересмотра рейтингов летом 2008 года РК передвинулась на 80-е место. Рейтинг РК на 2009 год – 70.

Индикаторы процессов

Общее сравнение рейтингов за 2007 – 2009 годы

Легкость...	2009 (состояние на 2008)	2008 (состояние на 2008)	2008(состояние на 2007)г
ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА	70	80	71
Открытия бизнеса	78	61	57
Получения разрешений на строительство	175	176	173
Найма и увольнения работников	29	23	22
Регистрации имущества	25	77	72
Получения кредитов	43	61	48
Защиты инвесторов	53	49	51
Налогообложения ¹⁰⁸	49	47	44
Ведения ВЭД	180	181	178
Исполнения контрактов	28	28	28

¹⁰⁷ Автор: Сергей Пизиков.

¹⁰⁸ См. последний обзор (октября 2007 года) отношений предпринимателей к проблеме легкости уплаты налогов в Приложении. (Исследование проводилось ЦИОМ при поддержке Проекта BEI/USAID.)

Закрyтия бизнеса	100	103	100
------------------	-----	-----	-----

Причины изменения рейтингов 2008 года

Таких причин несколько.

- Индексы лёгкости ведения бизнеса за 2008 год были рассчитаны заново с учётом изменения методологии по трем индикаторам
- Рейтинг был дополнен данными по трём новым странам
- Со слов представителей Всемирного банка, в 2008 году на рейтинги повлияли также результаты исследований по регионам и городам Центральной Азии (так называемый «субнациональный» рейтинг). Часть из них ухудшили или улучшили результаты национальных рейтингов. Однако данное исследование еще не было опубликовано.
- Ряд индексов являются «густонаселенными», например «Открытие бизнеса». Очень многие страны выбирают этот индикатор, поэтому повысить по нему рейтинг сложнее, чем по другим индикаторам. При отсутствии реформ по этому индикатору проще потерять сразу несколько позиций.
- При наличии ошибок и неточностей страны просят вносить корректировки в рейтинг на протяжении всего года (с июня по июнь). При их принятии возможно изменение рейтинга страны и общей картины рейтингов.

Комментарии по отдельным индикаторам

Положительные изменения

Наиболее положительный результат по 2009 году – 25-е место по «Регистрации имущества» с улучшением на +52 позиции

Положительная динамика по «Получению кредитов» - 43-е место (+18 позиций)

Стабильно положительные результаты наблюдаются по «Исполнению контрактов» - 28-е и «Найму и увольнению работников» - 29-е место соответственно (хотя имеется некоторое ухудшение по сравнению с 2008 годом)

Относительно неплохой результат по «Защите инвесторов» и «Налогообложению» - в 50 лучших
Средний рейтинг по данным шести индикаторам составляет 38, что указывает на потенциал Казахстана в данном рейтинге.

Отсутствие изменений и/или ухудшение рейтинга

Очевидно, что:

- Значительные реформы в области «Получения разрешений на строительство», проведенные Правительством в мае 2008 годы не нашли отражения в рейтинге за 2009 год, так как респонденты Всемирного банка не указали их в анкетах, на основе которых рассчитывается рейтинг – 175 место
- «Закрyтие бизнеса» - 100-е место
- «Открытие бизнеса» - 78 место с ухудшением на 17 позиций

- «Ведение ВЭД» – предпоследнее 180 место вследствие несфокусированности реформ на методологии ведения бизнеса
- Данные четыре индикатора дают в среднем 133 место, что указывает на потенциал Казахстана в данном рейтинге

Управленческие механизмы улучшения бизнес среды: Пересмотр законодательной базы и анализ регуляторного воздействия – основные положения

«Принцип гильотины»¹⁰⁹

Сутью стратегии «гильотины» является быстрый пересмотр большого количества нормативно-правовых актов и объявление недействительными тех из них, которые являются противоречащими законодательству, неэффективными, нецелесообразными (конкретные критерии определяются при разработке конкретной кампании в конкретных условиях), без необходимости в длинном и дорогостоящем процессе отмены этих актов.

Концепция «принципа гильотины» не нова. Она разработана в Швеции в 1980 году и опробована в США в 80-х.¹¹⁰ Её основной целью был быстрый пересмотр большого количества нормативных актов и «фильтрация» тех, что противоречат законодательству и принципам свободного рынка. Таким образом, были отменены сотни нормативных актов, которые не были зарегистрированы в установленном порядке.

«Принцип гильотины» применялся во многих странах, в том числе в Италии, Мексике, Южной Корее, Австрии, Болгарии, Хорватии, Венгрии, Кении, Молдове, Польше и т.д. как эффективный рычаг регулирующей политики, реформы разрешительной системы и лицензирования. Мексика также использовала этот метод в 1990-х годах для дерегулирования лицензирования, выдачи разрешений и создания федерального регистра по формальностям и услугам.

Венгрия использовала этот метод для устранения большого количества законов и актов, не соответствующих принципам рыночной экономики. Корея применила этот метод для пересмотра более 11 000 актов во всех аспектах и отменила половину из них в течение года.

Кения в 2005 году применила метод гильотины для дерегулирования сельскохозяйственного сектора и в течение только 8 недель пересмотрела 80 самых дорогостоящих лицензий, из которых 26 было рекомендовано отменить.

В Швеции, Хорватии, США, Болгарии, Молдове «принцип гильотины» послужил основанием для последующего применения анализа регуляторного воздействия.

Метод применения

Регуляторная гильотина действует по следующему принципу:

1. Правительство определяет цель гильотины (например, пересмотр законодательства, регулирующего предпринимательство) и критерии гильотины.
2. Правительство поручает всем министерствам составить к конкретной дате список всех нормативных актов, относящихся к теме.

¹⁰⁹ «Регуляторная гильотина» является торговой маркой “Jacobs and Associates”

¹¹⁰ Интересно, что в США работа по «гильотинированию» законодательства была первоначально финансирувана частным сектором, который проводил анализ для президента.

3. Включение в этот список каждого нормативного документа должно быть обосновано в письменном виде в соответствии с критериями.
4. Документ проходит через три вида фильтров: через самих разработчиков документа, группу независимых экспертов и предпринимателей
5. Любой документ, не одобренный по результатам фильтров, либо отменяется, либо упрощается
6. Создается централизованный список всех документов, прошедших через фильтры и вносится в реестр нормативных правовых актов
7. После установленной даты, любой нормативный документ, не включенный в список (реестр), автоматически становится недействительным (гильотина падает)
8. Список становится полным реестром всех нормативных актов, относящихся к теме гильотины, и рассматривается законом как нормативная база данных
9. Все новые нормативные документы и дополнения к существующим актам включаются в реестр в течение одного дня с момента одобрения и/или публикации.

Существуют различные методологии выполнения, но лучшие практики ОЭСР включают следующие шаги:

1. Правительство устанавливает дату – от шести до 12 месяцев – для завершения процесса «гильотины», после истечения которой, только одобренные законодательные акты будут действительны, и формирует специальный орган (комиссию) для рассмотрения предложений министерств;
2. За короткий период времени каждое министерство, агентство должно подать все законодательные акты, которые предлагается сохранить, с обоснованием по четким критериям (например, законность, необходимость и рыночная ориентация);
3. Специальный орган устанавливает сроки для завершения пересмотра, включая консультации с деловым сообществом и прочими группами, на которых предположительно оказывает воздействие пересматриваемый нормативный правовой акт;
4. Специальный орган может отклонить предлагаемые законодательные акты, если они не соответствуют критериям, или же может отправить предлагаемые акты обратно в министерство, агентство для последующего упрощения;
5. Специальный орган направляет рекомендуемые акты для регистрации в Правительство;
6. Опубликованные акты становятся основой для общедоступного государственного реестра;
7. Каждый шаг процесса – прозрачный, с помощью онлайн доступа ко всем поданным документам, обоснованиям, обратной реакции общества и учета такой реакции надзорным органом.

Гильотина - это достаточно быстрый процесс (6-18 месяцев), и не заменяет более детальные обзоры и пересмотр нормативно-правовой базы, которые необходимы для многих актов, и которые могут понадобиться немного позже. Для многих регуляторных отраслей потребуются реорганизация, начиная с первоначальных принципов, что не может быть осуществлено методом гильотины. Процесс гильотины должен рассматриваться скорее как начало осуществления реформ, а в процессе и после применения гильотины необходимо использовать анализ регуляторного воздействия (АРВ).

Анализ регуляторного воздействия (АРВ)

«Регуляторное воздействие» является суммой возможных последствий применения действующих правовых актов и последствия реализации новых правовых актов. Регуляторные воздействия могут быть как положительными, так и отрицательными.

«Альтернативное решение», «альтернатива регулированию» - эти понятия помогают оценить как выгоды, так и затраты, потому что дают основания для сравнения. «Альтернативное решение» – это иной возможный механизм решения проблемы, включая решение о непринятии правового акта и поиск рыночных альтернатив регулированию.

АРВ на разных этапах законотворчества

Этапы нормотворческого процесса, для которых оценка воздействия особенно полезна.

Этап создания политики

После того, как уже принято решение о следовании определенной политике для достижения определенных целей и задач, оценку воздействия можно использовать для создания вариантов осуществления этой политики и для выбора наиболее подходящих инструментов для достижения целей.

Предварительный (ex-ante) этап создания инструмента (правового акта)

Если вид инструмента выбран, АРВ нужно использовать для создания нормативно правового акта (инструмента осуществления политики), с тем чтобы гарантировать, что этот инструмент достигнет заданных целей (“выгод”) действенно и будет эффективен в смысле затрат.

Этап последующей оценки (ex post оценки)

- После применения инструмента в течение определенного периода времени, оценка воздействия используется для подтверждения реального воздействия. В этом смысле, проводится оценка, в какой мере достигнуты цели и, при необходимости, делается предложение об отмене, изменении и/или дополнении соответствующей регулятивной нормы.

Предварительная оценка обычно проводится государственным органом, который инициировал проект закона или нормативного правового акта.

- В идеале группа экспертов, занятая АРВ, должна состоять из экономистов и специалистов в области вводимого регулирования, находящихся в штате данного государственного органа. Юристы подключаются на этапе конкретной работы по написанию акта, гарантируя соответствие существующей системе права.
- Так как обычно регулятивный акт разрабатывается учреждением, в компетенции которого находится спектр проблем, связанных с данным регулятивным актом (министерство, агентство), то предполагается, что государственные служащие обладают требуемым минимумом навыков и информации.

- Эксперты, вовлеченные в оценку, могут получать дополнительную информацию также от других государственных структур (например, статистического комитета, специализированных подразделений в других министерствах) и независимых экспертов (например, бизнес-ассоциаций, университетов, журналистов и т.д.). На определенном этапе работы они должны консультироваться с теми, на кого акт воздействовать.
- После того, как предварительная оценка воздействия подготовлена, наряду с источниками данных, она должна стать доступной для общества и всех заинтересованных сторон, включая представителей бизнеса, которые могут предоставить альтернативные оценки.

Процедурные шаги анализа воздействия и вопросы, на которые АРВ отвечает

Процедурные шаги законотворческого и регулятивного процесса обычно схожи во всех странах представительной демократии и соответствующей системой административного права. В Казахстане эти шаги определены Законом о нормативных правовых актах: подготовка акта, обсуждение акта (в рамках государственных органов и с другими, негосударственными заинтересованными сторонами) и процесс решения (о принятии или непринятии) акта. Процесс АРВ не требует изменения последовательности общих ступеней нормотворческого процесса, установленной Законом.

Минимум вопросов, на которые процедура АРВ призвана дать ответ, можно изложить в следующем списке:

1. Какова проблема, которую данный акт должен решить, каковы *выгоды* от предлагаемого решения в перспективе?
2. Каковы затраты на *соблюдение* вводимой нормы (регламента), включая “невидимые” затраты времени и средств, которые иначе ушли бы на достижение других целей?
3. Каковы затраты государственных (или шире – контрольных) и/или негосударственных органов и организаций на *применение и контроль* вводимой нормы (регламента), включая “невидимые” затраты времени и средств, которые иначе ушли бы на достижение других целей?
4. Кто “выигрывает”, кто “проигрывает” и откуда берутся ресурсы на применение данного регулятивного решения?
5. Каковы альтернативные способы решения намеченной проблемы и почему они не работают; каковы выгоды и затраты от применения разных способов решения проблемы? Превосходят ли выгоды возможные затраты?

Критерием необходимости вынесения проекта на обсуждение и применения процедуры АРВ, может быть оценка органом, инициирующим разработку проекта, затрат и выгод от принятия акта на период не менее 2-х лет, если затраты и выгоды от его принятия равны или превышают 0,1% ВВП за предыдущий год. Но этот критерий можно определить и эмпирически – в результате оценки предыдущих обсуждений, установленных воздействий и ошибок.

В случае, когда эти затраты и выгоды невозможно выразить количественно, таковым критерием является предполагаемое ограничение прав граждан, в частности - ограничение конституционных прав на свободное занятие предпринимательской деятельностью.

Когда, несмотря на оценку выгод и затрат, такое ущемление прав очевидно, проект закона или нормативного акта должен выноситься на обсуждение и проходить процедуру АРВ.

Безусловно, для успешного применения как «принципа гильотины», так и анализа регуляторного воздействия, необходима политическая воля высшего руководства страны и точное определение критериев оценки нормативных правовых актов. Специальный орган, упоминавшийся выше, должен иметь право "гильотинировать" по своей инициативе (если министерства не могут доказать необходимость их существования), инициировать АРВ по своему усмотрению (если АРВ, сделанный министерствами, недостаточно качественен), разрабатывать методику РГ и АРВ и процедуры общественного обсуждения и отчетности по поводу их исполнения, возвращать на доработку обоснования, которые не соответствуют требованиям процедуры и методики.

Финансовые программы для МСБ

*Лучшая практика „политического“ финансирования МСБ: ЕБРР, Европейский инвестиционный банк (ЕИБ) и новая Европа*¹¹¹

ЕБРР – особенности и долгосрочные воздействия финансовых инструментов для МСБ
Объемы и особенности

Нам кажется, что примером такой практики может служить ЕБРР, его программа финансирования МСБ в период до формального членства стран в ЕС. История и практика этой программы таковы.¹¹²

Кредитная линия была открыта в апреле 1999 г. и до конца 2005 г. привлекла 1,1 миллиард евро собственных средств ЕБРР, 173 миллиона евро средств Европейской комиссии и 32,5 миллиона евро паевых фондов.

К концу того же года 934,5 млн. евро было размещено в партнерские банки и лизинговые компании десяти присоединяющихся стран¹¹³, из них 230 млн. получили финансовые посредники Польши. Соотношение внутри портфеля: 59% кредит и 41% лизинг. Размер линии ЕБРР индивидуальным посредникам варьировал от 5 до 20 млн. евро (в зависимости от возможностей посредника), и предоставлялся в среднем на пять лет (при максимальном сроке до восьми лет).

Банки-посредники вложили свою лепту в действительно-предоставленный кредит. Общая стоимость профинансированных 64 000 проектов МСБ за вышеуказанный период составила 1,4 миллиарда евро (средняя величина ресурса ЕБРР на один проект была около 14 600 евро).

ЕБРР не предъявлял секторных требований к клиентам и не диктовала условия по кредитам, кроме как соответствовать определению ЕС о МСБ и не использовать вредные для окружающей среды материалы, (перечисленные в специальном запретительном списке ЕБРР). Только в 2004 г., по причине отставания аграрных реформ в присоединяющихся к ЕС новых странах, банк выдвинул требование о финансировании проектов в аграрных регионах этих стран. За исключением стран с небольшой территорией (Эстония, Латвия и Словения) Венгрия, все страны

¹¹¹ Автор: Красен Станчев.

¹¹² См.: Carine Smith, Supporting SME in Central Europe, Law in Transition, November 2006.

¹¹³ Т.е. Болгарии, Венгрии, Эстонии, Латвии, Литвы, Польши, Румынии, Словакии, Словении и Чехии (Хорватия обрела статус присоединяющейся страны в 2006 г. и только тогда попала в поле действия этой программы ЕБРР). Общая численность МСБ этих стран примерно в десять раз превышает численность МСБ Казахстана.

(банки-посредники) выполнили это требование и 75% этой кредитной под-линии были инвестированы в регионах.

К концу периода ресурс, мобилизованный партнерскими банками, превосходил почти два раза фонды кредитной линии ЕБРР.

В начале периода средний размер одного кредита был около 60 000 евро, а в конце - 24 000.

Институциональные воздействия

Предполагается (это самооценка ЕБРР и банков посредников), что консультационные услуги ЕБРР партнерам существенно способствовали управлению рисками, повышению квалификации банковских сотрудников, улучшению процессов документации и введению специализированных продуктов для МСБ. Однако, их влияние на организационную структуру, расширение клиентской базы, осуществление стратегий развития МСБ, их эффективность и осуществление социальных целей были незначительны. Результаты представлены в следующей таблице.

Показатели институционального развития МСБ	% банков посредников и их клиентов*
Лучшее управление рисками	91
Обучение и новые умения	76
Улучшение процессов и документации	50
Улучшение рыночных позиций	41
Введение специализированных услуг и финансовых инструментов для МСБ	38
Изменение организационной структуры	32
Увеличение числа МСБ клиентов на региональном уровне	26
Разработка и внедрение стратегий развития МСБ	24
Повышение эффективности	24
Другие (социальные, экологические) улучшения	6

* Оценка банков посредников и ЕБРР¹¹⁴

ЕИБ: История, объемы и условия кредитных линий для МСБ

ЕИБ поддерживает МСБ Европейского экономического сообщества и ЕС с 1968. В 2005 году, в следствие того, что многие страны новой Европы уже полностью интегрировались в общий рынок Союза, финансирование МСБ было определено приоритетом следующего планового периода развития деятельности ЕИБ (2007 – 2013 годы).

За этот период ЕИБ предоставит банкам посредникам кредитных линий для МСБ на общую стоимость 5 миллиардов евро, или примерно 714 миллион евро в год для МСБ всех двадцати семи стран членов, а также для МСБ стран, которые находятся на стадии присоединения к ЕС (Хорватия и Турция), стран кандидатов в члены ЕС (Македония) и стран т.наз. Западного Балканского полуострова (Албания, Босния и Герцеговина, Сербия, Черногория и Косово).

¹¹⁴ Возможно и целесообразно разработать примерно такую шкалу оценок институциональных воздействий кредитных линий БВУ для МСБ в Казахстане.

Не уходя в подробности источников и политических оснований кредитных линий ЕИБ – о них мы расскажем ниже, в контексте обзора политики ЕС в области МСБ – рассмотрим условия их размещения.

- Они разработаны для опосредованного кредитования проектов на общую стоимость всех инвестиционных затрат не более чем 25 миллионов евро.
- Через кредитную линию ЕИБ нельзя финансировать более чем 50% какого бы то ни было проекта;
- Кредитные линии предоставляются банкам посредникам в отдельных странах, их клиентами могут быть только МСБ и местные органы самоуправления (квалификационным критерием «МСБ» является определение МСБ ЕС – до 250 занятых, и/или годовой оборот не более 50 миллионов евро, и/или годовой финансовый отчет не более 43 миллионов евро).
- Условия по кредитам (ставки процента, льготные периоды, продолжительность кредитного периода и т.д.) и сроки платежа отдельного кредита в типичных рамках от пяти до двенадцати лет определяются финансовыми посредниками.
- На странице ЕИБ в Интернете можно найти полный список банков-посредников для всех стран с указанием общих условий для данной страны, если таковые имеются, и детальную контактную информацию (телефон, факс, электронный и почтовый адрес) исполнительного директора и/или ответственного служащего банка, но эти условия доступны и на странице самого ЕИБ.¹¹⁵

Проблемы государственных финансовых инструментов для МСБ: анализ примера США¹¹⁶

Государственное финансирование МСБ наталкивается на определенные проблемы. Их трудно обозреть в странах ЕС. Поэтому обратимся к анализу этих проблем на примере США.

Имеет смысл перечислить проблемы, которые обычно возникают в области государственного субсидирования малого бизнеса именно США еще и потому, что эта страна считается примером хорошей практики.

Наверное, самый старый в мире государственный орган в области поддержки МСБ это Администрация малого бизнеса (АМБ) США. Основанная в 1953 г., она служила прообразом создания других подобных государственных учреждений во всем мире и в странах новой Европы, в частности. В ноябре 2007 г., Вороник де Ружи, старший исследователь Центра Меркатус Университета Джорджа Мейсона, докладывала об опыте кредитных линий АМБ¹¹⁷ Сенату США Подкомитету по управлению федеральными финансами.

¹¹⁵ См.: <http://www.eib.org/products/loans/intermediated/index.htm>

¹¹⁶ Автор резюме: Айгуль Каженова.

¹¹⁷ Dr. Veronique de Rugy, Small Business Administration: Is the 7(a) Program Achieving Measurable Outcomes, Testimony Before the Senate Committee on Homeland Security and Governmental Affairs Subcommittee on Federal Financial Management, Government Information, Federal Services, and International Security. November 1, 2007. Поводом для выступления в сенате послужила академическая статья Де Ружи на эту тему, опубликованная в августе 2007 г., см.:

Основываясь на информации де Ружи, можно сделать следующее описание проблем финансирования МСБ.

- i) На долю АМБ приходится только один процент от всех кредитов, выданных малому бизнесу банковской системой США. Поэтому трудно предполагать, что кредитная деятельность Администрации способствует решению проблем кредитования МСБ. И без АМБ у МСБ возникают трудности получения кредитов, но при этом частный сектор выдает большинство кредитов, и роль АМБ на рынке капитала крайне незначительна.
- ii) Из 75% кредитов АМБ идут на помощь малой части всех предприятий в основных секторах услуг, оптовой и розничной торговли. Даже при большей вероятности этих секторов получения кредитов АМБ, реально получают их около 1% всех предприятий.
- iii) АМБ повышает конкурентоспособность крайне незначительной части предприятий МСБ на этом же рынке. В 25 секторах, получающих большую часть кредитных поручительств АМБ, на долю малого бизнеса приходится менее 0,5 процентов.
- iv) В Америке нет недостатка в фирмах, начинающих деятельность, либо таких, предоставляющих услуги для „старт-апов“. Статистические данные не дают возможности предположить, что предприятия не будут открываться по программам кредитования АМБ, которые составляют менее 3% кредитов, выданных на открытие бизнеса за период с 1998 до 2002 годов.
- v) В 2004 году 29% гарантий по кредитам АМБ были направлены на малые предприятия меньшинств (индейцев и т.д.), но АМБ предоставила их только 3% малых фирм, являющихся собственностью этих меньшинств, и трудно говорить о существенной роли Администрации в этом деле. То же самое можно сказать о роли АМБ в развитии женского бизнеса.
- vi) Все рынки, на которые приходятся 75 процентов кредитов АМБ, успешно функционируют. Существует огромное число предпринимателей, высокая конкуренция и нет эмпирических свидетельств, что рынок не дообслуживает эти фирмы.
- vii) Большинство ресторанов, автомастерских, продовольственных магазинов, химчисток и почасовых поставщиков услуг, которые конкурируют с заемщиками АМБ, заплатили рыночную процентную ставку для получения кредита. Предоставляя скидки некоторым предприятиям малого бизнеса, в конечном итоге АМБ вредит этому малому бизнесу.

Наличные теоретические объяснения проблем (на примере США)

Учет теоретических проблем финансирования малого бизнеса особенно важен для оценки роли как ФРП/ДАМУ, так и планов на развитие улучшение доступа МСБ к финансированию в ситуации кризиса.

Для этой цели мы снова обратимся к свидетельству де Ружи и приведем резюме ее комментариев и обзор литературы об опыте США и АМБ, в частности в обсуждении т. наз. провалов рынка и рыночных решений.¹¹⁸

Недостатки рынка?

Обычно кредитные и поручительские программы для малого бизнеса предполагают что, что в системе экономики существуют некоторые провалы рынка, препятствующие кредитованию этого бизнеса. Наиболее цитируемый источник такого недостатка асимметричность информации между кредиторами и заемщиками - потенциальные заемщики знают свою финансовую ситуацию и вероятность возвращения кредита намного лучше, чем кредиторы. В научном докладе 1981 года «Рационирование кредита в условия рынка с несовершенной информацией» Джозеф Стиглиц и Андроу Вейс исследовали, как результат асимметричности информации между кредиторами и заемщиками проявляется на рынке капитала и кредиторов коммерческих займов.¹¹⁹ Согласно их мнению, результатом того, что банки не могут различить высоко - от низкорисковых заемщиков, является тот факт, что спрос на кредит может превысить его предложение. Реагируя на эту ситуацию, банки должны повысить цену за кредит через увеличение процентных ставок. Высокие процентные ставки должны впоследствии снизить спрос со стороны заемщиков. Но в результате неэффективности рынка капиталов, банки этого не делают.¹²⁰ Вместо того, чтобы повысить процентные ставки, банки просто рационализируют кредит, отказывая в кредите стоящим проектам.

АМБ и те, кто их поддерживает, утверждают, что, обеспечивая гарантии некоторым кредитам для малого бизнеса, правительство берет на себя часть риска по этим кредитам. Понижение риска, таким образом, дают заемщикам стимул для предоставления займов такому бизнесу, который в противном случае, считался бы рискованным. Этой моделью АМБ оправдывает свои кредитные гарантии для малого бизнеса как метод исправить недостатки финансового рынка и предполагает, что таким образом снижает убытки, связанные с нефинансированием всех стоящих проектов.

Много исследований оспаривает этот взгляд. Так, экономисты Дэвид де Меца и Дэвид Уэбб, начиная с 1980х годов, опубликовали много статей, показывая, что банки не проявляют нежелание кредитовать малый бизнес вне программ АМБ.¹²¹

Центральный банк США (Совет Федеральной резервной системы) в своем докладе Конгрессу США 2002 года «О возможности получения кредита представителями малого бизнеса», показал, что спрос на финансирование малого бизнеса совпадает с кредитным портфелем банков за

¹¹⁸ Dr. Veronique de Rugy, Testimony, pp. 5-7.

¹¹⁹ Joseph Stiglitz and Andrew Weiss, "Credit rationing in Markets with Imperfect Information", American Economic Review, Vol.71, n. 3, June 1981

¹²⁰ Эта неэффективность включает моральный риск и неблагоприятный отбор.

¹²¹ См. например: DeMeza, David and David Webb, "Wealth, Enterprise, and Credit Policy", 109 (455) 1999, pp. 153-163; DeMeza, David and David Webb, "Does Credit Rationing Imply Insufficient Lending?", Journal of Public Economics 78 (3), 2000, pp. 215-234 and DeMeza, David, "Over-lending?", Economic Journal 112 (477) 2002, pp. F17-F31.

период с 1997 по 2002 год, что предполагает здоровую корреляцию между спросом и предложением финансирования¹²² малого бизнеса.

Бюро переписи в опросе о Характеристике бизнесменов за 1992 год указывает, что низкие продажи являются более важным фактором для банкротства малого бизнеса, чем недостаток в доступе к источникам финансирования. Согласно этому опросу, из всех разорившихся бизнес компаний, 71,7% владельцев компаний указали на неадекватное управление денежной наличностью или на низкие продажи как причину их банкротства; и только 8,2% указали, что недостаток доступа к финансированию способствовал закрытию их бизнеса.¹²³

Согласно отчету Счетной Палаты США (GAO) за 2007 год, исследования, которые они рассмотрели, отметили некоторое неравенство среди различных групп в их возможности к доступу кредита¹²⁴. Однако, GAO отмечает, что не было никаких доказательств, объясняющих эти различия, и что это еще необязательно означает существование дискриминации.

Это не говорит о том, что все потенциальные предприниматели имеют неограниченный доступ к кредиту. Но это говорит о том, что в то время, пока некоторая часть людей, которые хотят начать малый бизнес могут и не иметь доступа к возможному кредиту, все-таки недостаток доступа к кредиту не мешает образованию малого бизнеса в целом по территории США¹²⁵. Иными словами, множество малых бизнес компаний все же имеет достаточный доступ к возможным кредитам. И это не является неожиданностью.

- Во-первых, у банков есть сильный стимул занимать деньги малому бизнесу: это прибыль. Даже офис Заступничества АМБ¹²⁶ признает, что «банки, которые направляют свою деятельность в нишу малого бизнеса, осознают получение там значительных прибылей и, в целом, повышают рыночную стоимость этого сектора».¹²⁷
- Во-вторых, банковские кредиты - всего лишь один из многих путей получения кредита. Хотя более чем 80 % опрошенного малого бизнеса использует некоторые виды кредита, приблизительно 71% используют некоммерческие банковские источники

¹²² Federal Reserve (2002), "Report to Congress on Availability of Credit to Small Businesses", September, pp 57-62 <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/RptCongress/sbfreport2002.pdf>.

Thomas McCool, "Small Business Administration: Secondary Market for Guaranteed Portions of 7(a) Loans", Government Accountability Office, GAO/TGGD-98-184, September 1998, at: <http://www.gao.gov/archive/1998/gg98184t.pdf>.

¹²³ Bureau of the Census, "Characteristics of Business Owners", Department of Commerce, Economic and Statistics Administration, CBO – 921, 1992. Можно считать, что это положение перекликается с ситуацией МСБ в ЕС, см. ниже параграф о конкурентности европейских малых и средних предприятий.

¹²⁴ GAO, Small Business Administration: Additional Measures Needed to Assess 7(a) Loan Program's Performance GAO -07-769, July 13, 2007.

¹²⁵ Levenson, Alec R. and Kristen L. Willard, "Do firms get the financing they want? Measuring credit rationing experienced by small businesses in the US" Small Business Economics, 14(2):83-94, 2000

¹²⁶ Это специальный отдел АМБ, созданный в 1976 г. Его миссия отстаивать интересы малого бизнеса перед правительством и законодательством, подвергая тестированию на воздействия МСБ на политику правительства, и наблюдая налоговые и квазиналоговые затраты МСБ на соблюдение политики и законодательства. Офис заступничества за годовые отчеты президенту США и за исследования по состоянию малого бизнеса. Его страничка в интернете: <http://www.sba.gov/advo/>; аналогичная практика тестирования законодательства на воздействие на малый и средний бизнес введена и в Великобритании, и в странах новой Европы (но не везде это является миссией специальных государственных институтов).

¹²⁷ Chad Moutray, "Small business lenders find a profitable niche", The Small Business Advocate, June 26, 2007, No 6, p.3; автор является главным экономистом АМБ.

финансирования, из которых использование частных сбережений и персональных кредитных карточек было наиболее распространенным¹²⁸.

Распределение ссуд к заемщикам на основании того, что они не имеют доступа к кредиту не решает ни информационной проблемы, и не особо помогают в определении, какой из малых бизнес компаний, не получивший кредит от условных банков, мог бы привести к реальному росту. Далее если перейти к предположению, что только вмешательство государства может решить информационную асимметрию, можно показать, что рынок доказывает то, что такая асимметрия не является на самом деле недостатком рынка, так как финансовые рынки уже разработали эффективные частные механизмы решения таких информационных проблем.

Банки обычно не проверяют заемщиков, которые имеют банковскую историю, большие счета, и еще более высокие ожидаемые банковские счета. При оценке старых клиентов, банки будут рассматривать не только немедленную кредитоспособность, но также потенциальные потери прибыли банка при испорченных хороших отношениях.

Кредитные отношения также относятся к категории получения информации. Повторяющееся взаимодействие с клиентами по различным вопросам дают заемщикам информацию о кредитоспособности клиентов - будь то специфическая финансовая информация или «мягкая информация» о характерах клиентов. Это дополнительная информация понижает стоимость заимствования и, таким образом, повышает возможность кредита.

Кредитный скоринг

Путем сбора информации - таких как месячный доход, неоплаченные долги, финансовые активы, продолжительность настоящей работы, записи предыдущих займов и владение домом – от самих соискателей кредита, и применение к ним статистических методов приводит к вычислению цифровой оценки – кредитного скоринга.

Кредитный скоринг позволяет предсказать склонность соискателя кредита к отказу выплачивать долги или к нарушениям. Кредитный скоринг не только значительно понижает стоимость сбора информации, но также, через улучшение способности банка предвидеть невыплату кредита, он помогает банкам субсидировать ресурсы заемщикам с наименьшими ошибками.

Таким образом, использование кредитного скоринга действительно повышает возможности выдачи кредитов малому бизнесу. Например, исследование, проведенное Алленом Бергером, Скотом Фрамэмом и Натаном Миллером, демонстрирует, что исчисление кредитного скоринга для малого бизнеса связано с увеличивающимися заимствованиями малого бизнеса, более высокими процентными ставками, более высоким уровнем среднего риска по займам¹²⁹. Они пришли к выводу, что кредитный скоринг повышает возможность кредита для относительно рискованных заемщиков. Кредиторы будут просто повышать процентные ставки для более рисованных заемщиков для того, чтобы компенсировать свои риски. «Результат, - сказал Чэд

¹²⁸ Small Business Administration, "Financing Patterns of Small Firms: Findings from the 1998 Survey of Small Business Finance", September 2003, at. http://www.smallbusinessnotes.com/pdf/ssbf_98.pdf

¹²⁹ Berger, Allen N.W. Scott Frame, and Nathan H. Miller, "Credit scoring and the availability, price, and risk of small business credit", Journal of money, credit, and banking 37(2), 2005, pp. 191-222

Мутрэй, главный экономист Офиса Заступничества АМБ, - это финансовый рынок, который стремится к эффективному распределению капиталов малому бизнесу»¹³⁰.

При этом специфический скоринг для малого бизнеса стал употребляться сначала в США. С 1990-х, с проникновением банков из развитых стран в развивающиеся страны и в Восточную Европу, банковский скоринг превратился в нормальную практику.¹³¹

Финансовые инструменты поддержки малого бизнеса в США и возможности их применения в Казахстане¹³²

Гарантии по кредитам МСБ

Программа гарантирования: история

Речь идет о Базовая программа АМБ США, определенная законом о АМБ, статьей "7(a) Гарантийных Кредитов" (Loan Guaranty) и была введена в действие в 1956 году. На протяжении сорок лет действовали параллельно две программы:

- Прямое кредитование;
- Гарантирование.

В 1996 году программу прямого кредитования сочли неэффективной и сохранили только гарантирование. За ее применение отвечает Департамент АМБ "Обеспечения доступа к капиталу". Гарантии по кредитам предоставляются для самых распространенных потребностей МСП (покупка недвижимости, оборудования, оснастки, инвентаря или для получения оборотных средств). Кредитные гарантии АМБ не могут быть использованы для спекулятивных операций.

Преимущества гарантирования для АМБ и банков

Преимущества для АМБ	Преимущества для банковского сектора
Принцип государственно-частного партнерства: 1. используются средства частных кредиторов 2. банки сами делают оценку кредитоспособности МСБ	Длительность сроков гарантирования (банки предпочитают короткие сроки ссуд, а при долгосрочных займах, гарантия МСБ позволяет давать кредиты на длительные сроки)
	Возможность кредитования заемщиков под нестандартные залоги (кегельбаны)
АМБ - продвигает ссуды с высоким риском	Нетрадиционные условия финансирования.

Результаты программы гарантирования

Программа гарантирования распространена на ссуды от 2 000 до 2 миллионов долларов США. АМБ предоставила в 2007 году 99 603 займа. Если ссуда 200 000 долларов, то сумма гарантии 150 000 долларов, а доля гарантии АМБ – 75 %.

¹³⁰ Office of Advocacy, "Relationship and standardized lending practices work together to provide small business access to credit", Press release, June 15, 2007.

¹³¹ См. обзор хорошей практики и подходов к скорингу в: Dean Caire, CFA Building Credit Scorecards for Small Business Lending in Developing Markets, Bannock Consulting, November 2004.

¹³² Автор: Ляззат Ибрагимова.

Уровень гарантирования, в основном, составляет 80% от объема кредита суммой до 100 000 долларов или 75% для кредитов свыше 100 000 долларов.

Условия гарантирования

В программе гарантирования участвуют финансовые институты прошедшие аккредитацию АМБ. Максимальный риск на одного заемщика – 5 миллионов долларов, т.е. в разных кредитах общая сумма гарантии не больше 5 миллионов долларов.

Размер гарантии до 75% от суммы займа. Единовременный платежный сбор за гарантию в каждой ссуде устанавливается индивидуально (см. таблицу).

(Вначале программы единовременный сбор был 1 %, но поднимались многочисленными организациями вопросы об эффективности гос. ресурсов, ежегодный сбор за пользование гарантией 0,05%.)

<u>Условия единовременных платежей</u>	<u>Единовременный платеж</u>
гарантия до 100 тыс. долларов	2%
гарантия от 200 тыс. долларов	3%
гарантия от 700 тыс. долларов	3,75%

Условия кредитования МСБ с использованием гарантии

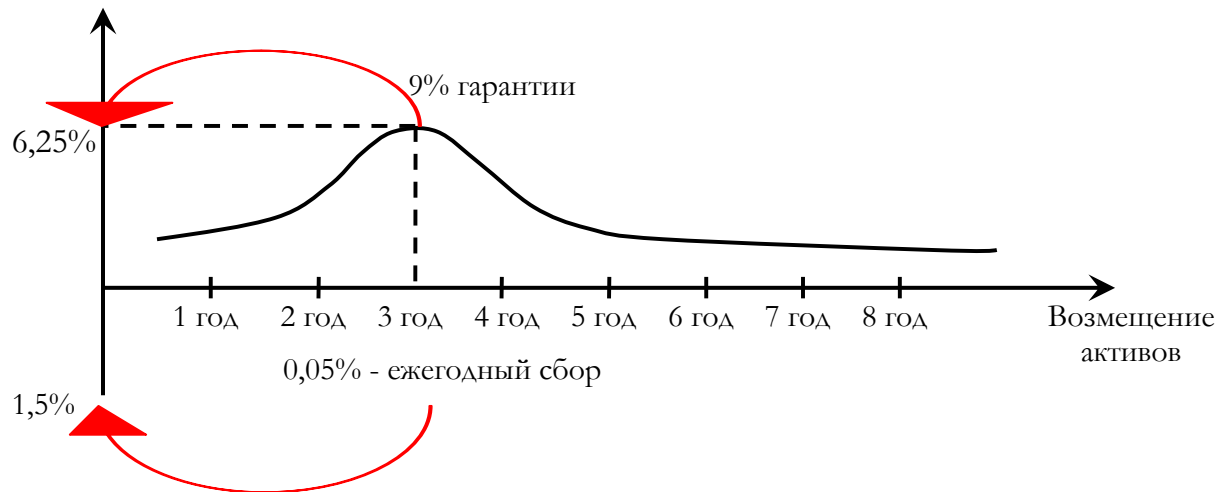
Ставка вознаграждения по всей ссуде – это ставки, которые устанавливаются для финансовых институтов (ФИ) по отношению к заемщикам, так в программах гарантирования ФИ устанавливают фиксированные ставки вознаграждения, как следует:

- Срок меньше 7 лет Prime+2 ¼
- Срок больше 7 лет Prime+2 ¾

В 2008 году Prime= 8,25% + 2,25% = 10,5% по ссудам с гарантией АМБ. В 2000 году введен сбор 0,05 % , тогда в условиях конкуренции банки взимали верхний предел Prime+2%, а когда АМБ ввела период сбор 0,05 %, то банки пролоббировали Prime+2,25 % и дополнительно Срок больше 7 лет Prime+2 ¾

Экономическая эффективность программы

PV – приведенная стоимость



Доходы от программы:

- 3,2% - единовременный платеж
- До 45% - возмещение активов после реализации залога, при этом ФИ обращаются в АМБ за гарантией после прохождения всех процедур по реализации залогов

Предложения по использованию опыта АМБ по гарантированию

Возможно ввести систему аккредитации финансовых институтов по базовой программе гарантирования. Разработка единых процентных ставок по кредитам МСБ участвующих в программе гарантирования (определенное количество банков работающих на сниженных ставках под гарантию ФРП/Даму). В дополнение к этому следует установить процедуры, по которым отзыв гарантии делается только после полных процедур по возмещению займа БВУ

SBIC Система Инвестиционных Фондов МСБ США: основные факторы

История

Система лицензируемых Инвестиционных Фондов МСБ Администрации Малого Бизнеса США создана в 1958 году по решению Конгресса США. Основанием для создания системы было преодоление возникающего на тот момент отставания темпов роста американской экономики по сравнению с СССР.

Целью создания системы провозглашалось «высвобождение частной инициативы для усиления предпринимательского духа и инновационного развития» экономики США. Согласно самооценке АМБ, эта программа является родоначальницей индустрии венчурного финансирования в США

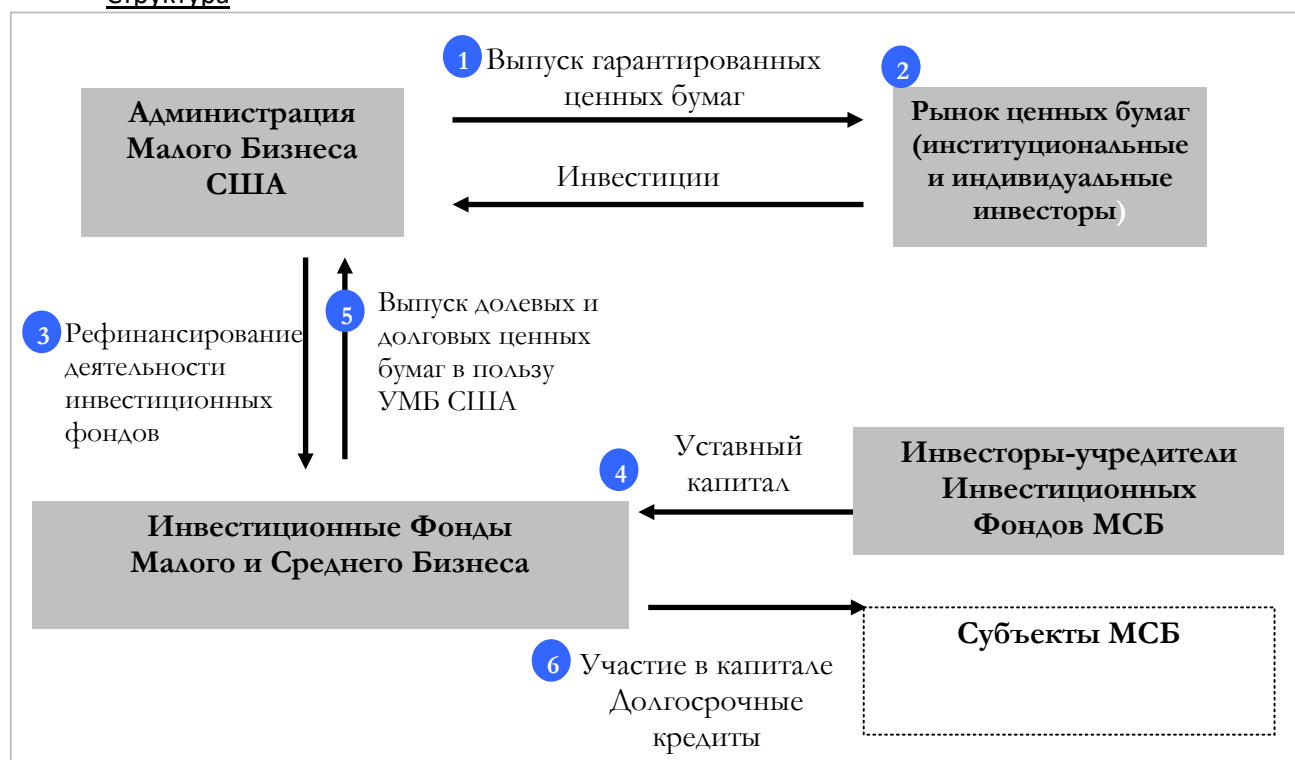
Принципы Системы

Нужно отметить следующие три «кита» системы.

- **Фондирование:** АМБ США выполняет функции «фонда фондов», для системы частных инвестиционных фондов МСБ.

- **Лицензирование:** Инвестиционные Фонды МСБ, лицензируемые Администрацией Малого Бизнеса США, являются частными инвестиционными фондами и управляются без вмешательства государства
- **Минимальное вмешательство в финансовую деятельность:** АМБ регулирует фонды посредством установления государственных приоритетов в области инвестиций в сектор МСБ.

Структура



АМБ США в рамках ограничений установленных Конгрессом США выпускает определенный для каждого финансового года объем гарантированных УМБ США ценных бумаг. Срок обращения ценных бумаг 10 лет, ставка рассчитывается на основе 10-летних облигаций Министерства финансов США.

Вырученные при выпуске ценных бумаг средства используются для рефинансирования фондов МСБ, что позволяет не использовать средства налогоплательщиков.

Инвестиционные фонды МСБ формируют уставный капитал каждого отдельного фонда в соответствии с законодательством.

- Они подают заявки на рефинансирование имеющегося и планируемого портфеля инвестиций в субъекты малого предпринимательства.
- Срок финансирования субъекта МСБ ограничен 7 годами, так как выкупается бизнес от 1 до 7 лет.

- Несмотря на отсутствие прямого вмешательства в деятельность Инвестиционных Фондов МСБ их деятельность регулируется АМБ, так АМБ лицензируют деятельность инвестиционных фондов .

Требования АМБ США:

Сто процентов активов инвестиционного фонда МСБ должно инвестироваться в субъекты МСБ. Ограничения по инвестициям в один субъект малого бизнеса – не более 20% в один субъект малого бизнеса. Не допускается вложение активов инвестиционных фондов МСБ в проектное финансирование (строительство, кинематография и т.д.), инвестиции в зарубеж (прямые и портфельные), рефинансирование финансовых организаций, финансирование деятельности противоречащей общественному интересу.

Срок вложения инвестиционных фондов МСБ в отдельный субъект МСБ не должен превышать семь лет, за исключением отдельных случаев, разрешенных АМБ США. Данное требование предупреждает возможность недобросовестного использования инвестиционным фондом МСБ преимущественного положения в качестве источника финансирования, дает достаточный горизонт планирования для субъекта МСБ и способствует обороту средств в портфеле инвестиционного фонда.

Результаты деятельности

- С начала действия Программы SBIC (в 1958г.) было профинансировано 50,6 миллиардов долларов США в форме долгосрочных займов и участия в капитале более чем в 102 тысяч субъектов МСБ.
- По результатам 2007 года было профинансировано 2057 субъектов МСБ на сумму 2,7 миллиарда долларов США, при этом 33% в стартапы и 13% в женское предпринимательство
- В период с 2001 по 2007 гг. В производственные предприятия субъекты МСБ было проинвестировано 6,17 миллиардов долларов США.
- К концу 2007 года действует 360 Инвестиционных Фондов Малого Бизнеса
- Капитализация всех Фондов 18.6 миллиарда долларов США.
- На долю частного капитала приходится 9.2 миллиарда долларов США и 9.4 миллиарда – средства гарантированные государством в лице Управления малого бизнеса США.
- В течении 2007 года Администрация малого бизнеса США лицензировала девять новых Инвестиционных Фондов Малого Бизнеса с начальным капиталом в 378.2 миллиона долларов США.

Проблемы микрофинансирования малого бизнеса

Президент ООН объявил 2005 г. Международным годом микрокредита. К тому времени уже функционировало множество программ ВБ, Международной финансовой корпорации, ЮСАИДА и существовал международный координирующий Микрофинансовый центр для стран новой Европы и СНГ в Варшаве. Наша задача не перечислять программы и не анализировать опыт. Это на практике уже сделано¹³³, и в Казахстане действуют ассоциации микрокредитных организаций (МКО), которые распространяют и применяют этот опыт.

Три года назад разрабатывалась, прошла согласование, но не была принята программа развития микрофинансирования в Казахстане. Однако, во второй половине 2008 года, ФРП/Даму приступил к осуществлению такой программы.

Общие тенденции развития и проблемы микрофинансирования¹³⁴

Микрокредитование практически признано международной финансовой системой. Только в 2005 г. частные инвестиции через т. наз. „микрофинансовые инвестиционные инструменты” почти удвоили свой объем и достигли 981 долларов США.

С 1976 г. (год инициативы Мухаммада Юноса) эта деятельность является полем развития частной инициативы.

При этом характерны следующие обстоятельства и тенденции.

1. малоимущие слои населения являются преимущественными клиентами МКО и по свидетельству ВМ 76% этих клиентов – женщины (хотя для разных регионов мира картина далеко не одинакова).
2. микрокредит обычно более дорогой, чем кредит обычного банка (типичные ставки процента микрокредитного банка в бедной стране будут 50-100 годовых, при очень сжатых сроках возврата).
3. типичный микрокредит варьируется в зависимости от уровня дохода в данной экономике от суммы меньше чем 100 долларов США до суммы в 2 500 в более бедных странах новой Европы, где все страны, как и Казахстан, попадают в группу среднего дохода.

Проблемы микрокредитования вытекают скорее из-за неадекватных ожиданий, которые на них накладывают. Недавно Карол Бодро и Тайлор Коен резюмировали эти проблемы следующим образом.¹³⁵

¹³³ См: исследования вышеупомянутого Центра на:

<http://www.mfc.org.pl/index.php?section=R&page=Research%20by%20Topic>, специальную страничку ЮСАИД-а, посвященную развитию микропредприятий

(http://www.usaid.gov/our_work/economic_growth_and_trade/micro/index.html), и обзор Scaling Up Poverty reduction: Case Studies in Microfinance, Consultative Group to Assist the Poor - CGAP, World Bank Financial Sector Network Washington, D.C., 2004 (на последние данные CGAP мы ссылаемся ниже).

¹³⁴ Автор: Красен Станчев.

- Если ставки процента нормально отражают его стоимость в данной экономике, с высокими ставками трудно создать бизнес, ибо он должен расти исключительно быстро (чтобы регулярно возвращать кредит), поэтому микрокредит обычно не содействует начинающим предпринимателям „встать на ноги“;
- Многие микрокредитные организации требуют, чтобы их клиенты уже работали, и их бизнес был устойчивым до получения кредита; иногда они помогают бизнесу расти, но чаще всего они реально финансируют текущие расходы и потребление. Это так, потому что в очень маленьком индивидуальном бизнесе потребление и инвестиции часто совпадают (Бодро и Коен приводят много примеров: использование сотовых телефонов для управления бизнесом, но и для разговоров; для оплаты медицинского обслуживания, репетиторов членов семей, которые в то же время являются и рабочими, и т.д.);
- на одном институциональном уровне „под“ МКО находятся индивидуальные ростовщики, микрооператоры неформального рынка кредита, также мобилизация семейных сбережений и трудовых ресурсов. Эти последние и помогают и „стартапам“, и бизнесу индивидуальных предпринимателей и микро предприятиям; процентные ставки ростовщиков выше ставок МКО, система залогов и осуществления контрактов – жестче; семейный и индивидуальный микрокредит осуществляется всеми институциональными игроками, но его процедуры и условия являются скорее предметом академического интереса;
- клиентами всех этих институтов, в том числе МКО, могут быть, и чаще всего действительно являются, индивидуальные предприниматели; из-за распределения ответственности внутри семьи (в частности отсутствия разницы между семьей и бизнесом, их бюджетами и ресурсами), и из-за отсутствия строгих различий между инвестициями и потреблением, расширение микрокредита не обязательно ведет к увеличению общей задолженности тех групп населения, которые прибегают к услугам МКО, поскольку увеличиваются и сбережения (необходимость платить кредит мотивирует экономию других ресурсов);
- очевидно, работа всех перечисленных институтов воздействует положительно на всю систему финансирования данной экономики, содействует улучшению отчетности разных игроков, ее соответствию (более) нормальным кредитным процедурам и, таким образом, экономическому развитию; но это не обязательно означает, что за определенные короткие промежутки времени микрокредит творит чудеса и лечит бедность, на некотором уровне он просто отдаляет катастрофу, спасает людей от голода (особенно в экономиках с низким уровнем дохода) и увеличивает их состояние только в предельном измерении;
- в целом микрокредит делает то, что банки не делают и не будут делать, например, кредитовать неформальную экономику и индивидуальных предпринимателей без нормальных реквизитов налоговой и фирменной отчетности, но сама разница в условиях по кредитам объясняет почему клиентами для банков являются МКО;

¹³⁵ См.: Karol Boudreaux and Tyler Cowen, Karol Boudreaux and Tyler Cowen, The Micromagic of Microcredit The Wilson Quarterly, January 8, 2008 (http://www.wilsoncenter.org/index.cfm?fuseaction=wq.essay&essay_id=361250).

- Если все вышесказанное выразить в одном приложении: будущее микрокредита лежит в развитии его на рыночной основе, а не в параллельных программах субсидирования, которые сравнимы с социальной помощью.

Микрокредитование в США¹³⁶

История

Микро-предпринимательство в США, основанное на опыте других стран в устранении бедности посредством самостоятельной предпринимательской деятельности и стабилизации, получило развитие в 80-е годы XX века. Множество коммерческих банков не были заинтересованы в том, чтобы давать очень маленькие ссуды микро-фирмам, поскольку банки были убеждены, что затраты и риск будут слишком большими.

Микро-кредитование зарекомендовало себя в качестве успешного средства достижения живучести малого бизнеса – цели, к которой многие коммерческие банки не стремятся. Помимо этого, опыт показывает, что микрокредитование также создает рабочие места в муниципальных образованиях и помогает развивать местную экономику.

Статистика микрокредитования

В США насчитывается 22 миллиона микро-предприятий. 84 % всех предприятий имеют в штате 5 работников или менее и могут считаться микро-предприятиями. (Программа АМБ также учитывает доход в определении размера предпринимательской деятельности, и поэтому в действительности микро-предприятий насчитывается больше, чем отражено в докладах АМБ по этому вопросу).

Отрасль микро-предпринимательства стремится служить интересам: женщин, меньшинств, людей с низким доходом, инвалидам и тем, кто сталкивается с затруднениями в получении доступа к рынку коммерческих кредитов.

Исследование в отрасли микро –предпринимательских программ, показало что большинство микро-предпринимателей, среди которых проводили исследования, являются женщинами (65 %) и меньшинствами (55 %), и что большинство также относятся к людям с низким доходом на момент своего вступления в программу по микро-предпринимательству (59 % имели доходы или ниже или равные 80 процентам средних доходов в данной местности). Другое исследование, проведенное среди клиентов программ микро-предпринимательства, показало, что у предпринимателей, которые, вошли в программы, уже имея свой бизнес, наблюдается прирост (по медиане) в доходах от этого бизнеса размере 26 %.

На сегодняшний день насчитывается более 500 программ микрокредитования в США, помогающим целеустремленным предпринимателям развивать свой бизнес. Более чем 94 % этих начинающих предпринимателей стремятся пройти обучение и/или получить техническое содействие, цель которого заключается в том, чтобы помочь им достичь успеха.

История программы АМБ

¹³⁶ Эта часть написана на основе впечатлений и интервью, проведенных в АМБ США в июле 2008 года, автор Ляззат Ибрагимова.

Администрация малого бизнеса начала свою Программу микрокредитования в 1991 году. В соответствии с программой, некоммерческие организации используются в качестве кредиторов-посредников, а также показывают техническую помощь микро-предпринимателям.

Первая микро-ссуда, данная посредником, была выдана в июне 1992 года. С этого момента с помощью посредников микро-предприятия получили более 26 тыс. ссуд на общую сумму, превышающую 320 млн. долларов.

Администрация Малого Бизнеса полагала, что эти посредники смогут эффективно служить потребностям микро-предприятий, которые традиционно имели трудности в получении доступа к капиталу из обычных банков. Цель программы состояла в том, чтобы обеспечить микро-предприятия небольшим количеством капитала и технической поддержкой, которые позволили бы им развивать свой бизнес и, в конечном счете, интегрироваться в экономику в качестве принимаемого банками малого бизнеса.

На сегодняшний день существует 165 организаций, выступающих в качестве микро-кредиторов в Программе Администрации малого Бизнеса по микро-кредитованию.

Процесс подачи заявления

Организации, желающие участвовать, должны соответствовать следующим минимальным требованиям:

- Должны являться некоммерческой организацией;
- Должны иметь 1-летний опыт предоставления микро-ссуд к малому бизнесу;
- Должны иметь 1-летний опыт оказания технической помощи поддержки малому бизнесу

Как функционирует Программа

Осуществление программы микрокредитования АМБ довольно простой процесс, который включает следующие шаги:

- Посредники представляют заявку в Администрацию Малого Бизнеса;
- Если заявка будет одобрена, то Администрация Малого Бизнеса выдает суду посреднику, максимальный размер ссуды – \$750;
- Посредники могут получить несколько ссуд одновременно, однако их задолженность Администрации Малого Бизнеса не должна превышать \$3,5 млн. единовременно;
- Кредиторы-посредники используют весь объем ссуды на выдачу очень маленьких ссуд микро-предприятиям;
- АМБ выделяет грант посреднику для оплаты технической помощи;
- Посредники обеспечивают техническую поддержку малому бизнесу.

Условия предоставления ссуд

Таких условий несколько:

- Максимальная ссуда посреднику составляет 750 тысяч долларов США
- Срок возврата – 10 лет;
- Посредники должны предоставлять счета в банке и ссуды микро-заемщикам в качестве сопутствующего обязательства. Специально для использования в Программе учреждаются два обращающихся Фонда. Один –обращающийся фонд микро-ссуды по ссуде. Другой – это резервный фонд на случай потери ссуды;

- Процентная ставка фиксированная, однако, может быть снижена в зависимости от портфеля ценных бумаг.

Структура процентной ставки

АМБ выдает посреднику ссуду под не высокие проценты и использует 5-летнюю ставку процента, установленную банком Казначейства в качестве основы для всех расчетов процентной ставки; Посредник, в соответствии с банком Казначейства, будет автоматически получать двухпроцентную скидку в течении первого года участия; После истечения первого года, процентная ставка будет зависеть от состояния портфеля посредника. Она не может быть выше, чем ставка, установленная банком Казначейства. Процентная ставка пересматривается каждый год и может измениться в зависимости от колебаний портфеля посредника. Процентная ставка, применяемая к посреднику, рассматривается как привлеченные средства.

Мониторинг портфеля

В этом процессе характерно следующее:

- Посредники должны предоставлять информацию по микро-ссудам в течении 7 дней после закрытия ссуды (Онлайн);
- Посредники должны обеспечить Администрацию Малого Бизнеса информацией об изменении состояния по каждой микро-ссуде ежемесячно (Онлайн);
- Каждый квартал посредники должны посылать Администрации Малого Бизнеса ежемесячные банковские балансы по каждому банковскому счету;
- Каждый квартал посредники должны составлять уравновешенный баланс по обращающемуся фонду микро-ссуды и резервному фонду на случай потери ссуды;
- Каждый квартал посредники должны составлять описательный отчет в отношении технической поддержки, который представляется их заемщиками.

Гранты

АМБ учреждает гранты для посредников, для того, чтобы покрыть часть стоимости предоставления ими технической поддержки микро-заемщикам. Особенности сводятся к следующему:

- Грант финансируется за счет разницы баланса, принадлежащего АМБ; Посредники должны выдавать (микро-предприятию) как минимум 4 ссуды ежегодно, чтобы получать гранты на следующий год;
- Уполномоченный на получение гранта посредник должен ежегодно предоставлять АМБ бюджет по распределению и использованию денежных средств гранта;
- АМБ не предоставляет гранты единовременно. Они выдаются на компенсационной основе и не могут превышать одобренный бюджет посредника.

Ссуды микро-предприятиям

Кто может претендовать на их получение:

- Любой вид малой предпринимательской деятельности;
- Форма организации предпринимательской деятельности не является определяющим фактором;

- Должен соответствовать стандартам АМБ по размерам на момент подачи заявления (собственный капитал не должен превышать \$7.5 миллионов, а чистый доход - \$2.5 миллионов);
- Некоммерческие центры службы заботы о детях также имеют право претендовать на получение ссуды.

Использование Ссудного Капитала

Микро-ссуды могут быть использованы на:

- оборотный капитал;
- Закупку инвентаря;
- Принадлежности;
- Мебель и недвижимый инвентарь;
- Оргтехнику и оборудование;

Но ссуды не могут расходоваться на приобретение недвижимого имущества или на авансовые платежи по недвижимому имуществу.

Условия Ссуд

- Максимальный размер микро-ссуды - \$35 000 (Средний размер - \$10 500);
- Максимальный срок погашения – шесть лет;
- Условия могут варьироваться в зависимости от: размера ссуды, планируемого использования капитала; требований посредника и потребностей заемщика;
- Микро-ссуды берутся напрямую у посредника, и не обеспечиваются гарантиями АМБ;
- Процентные ставки варьируются в зависимости о посредника.

Требования кредитования

Соискатель на получение микро-ссуды должен соответствовать кредитным требованиям местного посредника. По общему правилу, от соискателя должен иметь:

- Хороший характер
- Быть сильно увлеченным идеей создания своего бизнеса
- Кредитную историю, по результаты которой могут свидетельствовать о том, что ссуда будет погашена
- Соискатель должен обладать определенным опытом управления или быть готовым принять участие в тренинге, разработанном с целью улучшить управленческие навыки.

Требования об обеспечении

Требования об обеспечении по программе микро – ссуд устанавливаются в зависимости от местного посредника. В большинстве случаев, ссуды как правило, обеспечиваются:

- Оборудованием
- Контрактами
- Инвентарем или
- Иным имуществом

Посредник может также требовать наличие поручителей.

Максимальная процентная ставка, которую посреднику разрешают применять по микро-ссуде, зависит от стоимости привлеченных ресурсов посредника и размера микро-ссуды.

Если микро-ссуда выдается на сумму 10 000 долларов или меньше, то максимальная процентная ставка, которую посредник может назначить для заемщика микро-ссуды, составляет 8,5 % от стоимости привлеченных ресурсов посредника.

Если микро-ссуда превышает 10 000, то максимальная процентная ставка, которую посредник может назначить для заемщика микро-ссуды, составляет 7,75 % от стоимости привлеченных ресурсов посредника.

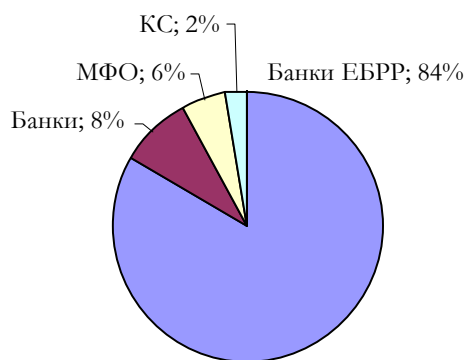
Микрофинансирование в Центральной Азии: наблюдения CGAP за 2005-2006 годы¹³⁷

На конференции ФРП в ноябре 2007 г. CGAP недавно распространил результаты собственного исследования ситуации в секторе микрокредитования за 2005-2006 г. по всем странам Центральной Азии.¹³⁸ Они позволяют сделать некоторые выводы о будущей роли ФРП/ДАМУ в области микрокредитования.

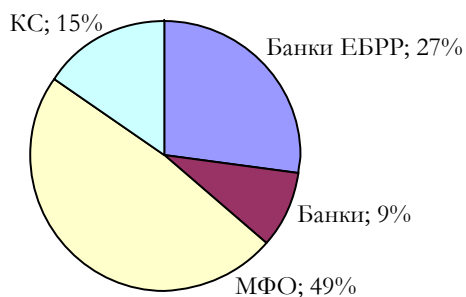
2005 г.

Тип микрофинансовой организации	#	Число активных клиентов	Итого портфель (млн US\$)	Среднее число клиентов в МКО	Средний портфель МКО (млн US\$)	Ср. остаток займа (US\$)	Доля населения, охваченная услугами
Банки – партнеры ЕБРР	23	92 812	703,5	4 035	30,586	7 580	0,18%
Специализир. Банки	2	33 501	71,4	16 751	35,680	2 130	0,06%
МКО	780	167 739	47,5	215	0,609	283	0,32%
Кредитные союзы	336	53 354	20,5	159	0,611	385	0,10%
ИТОГО	1142	368 606	842,9				

Доля в общем кредитном портфеле



Охват населения



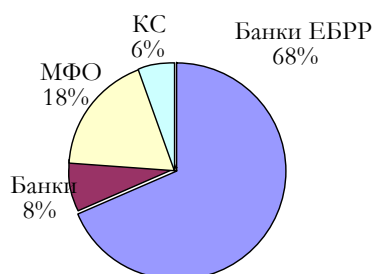
2006 год

¹³⁷ Автор: Николай Ломакин.

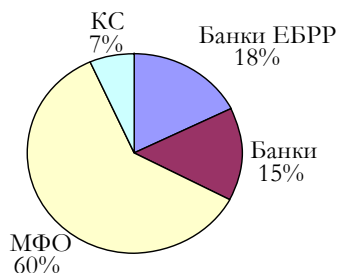
¹³⁸ Источник: Ольга Томилова, Консультант CGAP презентация «Микрофинансирование в Центральной Азии», результаты представлены на конференции ФРП/ДАМУ 29 ноября 2007 г.

Тип микрофинансовой организации	#	Число активных клиентов	Итого портфель (млн US\$)	Среднее число клиентов в МКО	Средний портфель МКО (млн US\$)	Ср. остаток займа (US\$)	Доля населения, охваченная услугами
Банки – партнеры ЕБРР	23	88 769	717,2	3 860	31 182	8 079	0,17%
Специализир. Банки	3	73 040	83,5	24,347	27.816	1 143	0,14%
МКО	508	300 280	192,3	591	0.378	640	0,57%
Кредитные союзы	347	33 388	58,3	96	0.168	1 746	0,06%
ИТОГО	881¹³⁹	495 477	1 051,2				

Кредитный портфель



Охват населения



По данным Фонда микрокредит в Казахстане с 2006 на 2007 г. увеличился почти в три раза и достиг 44,2 миллиард тенге, представленных 243 000 клиентам. А рентабельность (активных) Казахстанских МКО с 2005 по 2006 г. увеличилась в три раза.

Как и в международной практике, здесь условия кредитования более жестки: ставка процента для юридических лиц в 2007 г. была почти 25%, а для физических лиц – выше 38% годовых (при более коротких сроках кредита).

Выводы

- Резюмируя данные в таблице за 2005 г. можно отметить, что МКО и Кредитные союзы (КС), превосходя в 45 раз количество банков, обслуживают примерно в 2,5 раза больше клиентов, чем банки- партнеры ЕБРР, и это при десятикратной разнице (8% от уровня партнёров ЕБРР) по кредитному портфелю.
- По сравнению с предыдущим годом в 2006, не смотря на то, что количество МФО и КС снизилось почти на 24%, число их клиентов увеличилось на 50% , в то время, как банки – партнёры ЕБРР почти не изменили своего положения относительно клиентов -0,05%. Суммарный кредитный портфель МКО и КС составил 250,6 млн. долларов, что 2,7 раза больше, чем в предыдущем году и составляет уже не 8%, а 35% от уровня банков – партнёров ЕБРР.

¹³⁹ Следует отметить, что общее число организаций уменьшилось главным образом из-за изменения законовых условий их регистрации в Узбекистане.

- Мы предполагаем, что 60-65% этого ресурса приходится на долю Казахстана и что в регионе наблюдается, хотя и в зародышевом виде по сравнению со странами новой Европы, тенденция к увеличению частного капитала на рынке микрокредитов. По расчетам ПРООН и Фонда целевая группа микрокредита в Казахстане около 200 тысяч человек (безработные, микропредприятия и индивидуальные предприниматели).
- Регуляторная рамка и компетентность МКО в регионе и в Казахстане характеризуется тем, что МКО не могут «вырасти» в нормальные финансовые институты и заключать контракты с потенциальными инвесторами из-за регуляторных ограничений (например, запрета функционировать как акционерное общество) и тем, что у МКО мало стимулов улучшать свою компетентность и отчетность.¹⁴⁰

¹⁴⁰ В настоящее время часть этих проблем решается: АМФОК занимается обучением МКО, разработаны изменения и дополнения к закону о МКО и намечается изменение политики в области кредитных товариществ, вследствие изучения опыта Венгрии и других стран.

VII. Законодательные и институциональные рамки, информационные и другие услуги МСБ

Современное состояние законодательной, институциональной и регулятивной базы в разных странах¹⁴¹

Становление институтов и политики МСБ в СНГ и в новой Европе имеет много общего. И те и другие страны вышли из системы, которая на протяжении жизни двух-трех поколений криминализовала частную собственность, предпринимательство и поддерживала центральное планирование за счет индивидуальной инициативы.

В настоящее время фактически все экономики новой Европы находятся в высшем сегменте группы стран с высоким средним доходом. Некоторые из этих стран (Венгрия, Словения и Эстония) характеризуются уровнем ВВП на душу населения, равным средним показателям стран членов ОЭСР. Другие страны, как, скажем, Болгария (эта страна не является лучшим примером экономических реформ, из-за попыток воскресить центральное планирование в середине 1990-их), но радуются за последние 10-11 лет самому длительному периоду экономического роста за последние 130 лет своей истории. С 2004 и 2007 года все эти страны являются членами Европейского союза. Их политику в области МСБ следует рассматривать как часть политики самого союза.

Интернет источники по политике в Области МСБ: Портал ЕС по предпринимательству¹⁴²

Программы ЕС по предпринимательству богаты и разнообразны, зачастую в них очень трудно сориентироваться. Поэтому с сентября 2008 Генеральный директорат союза по предприятиям и промышленности запустил специальный портал в Интернете «Предприятие: деятельность Европейского союза», чтобы улучшить навигацию среди документации, законодательства и источников.¹⁴³ (Почти все материалы доступны на языках двадцати семи стран членов ЕС.¹⁴⁴)

Центральной подстраничкой этого портала является другой портал:

- «Европейский портал для МСБ».¹⁴⁵ На этом портале можно найти одиннадцать подсайтов, а именно: «Финансирование МСБ от источников ЕС», «секторные политики», «услуги МСБ по всей Европе», «услуги МСБ онлайн», «Европейский уполномоченный по МСБ», «политика МСБ», «МСБ и инновации», «продвижение предпринимательства», «единый рынок ЕС», и «как увеличить конкурентность МСБ». У каждого из этих подсайтов свое под-множество других сайтов. На этом же портале можно найти и «План действия

¹⁴¹ Автор: Красен Станчев.

¹⁴² Автор: Николай Ломакин.

¹⁴³ См.: http://europa.eu/pol/enter/index_en.htm.

¹⁴⁴ Мы рекомендуем, однако, пользоваться этими источниками на основных языках старой Европы. ЕС, по оценкам, тратит в год около пяти миллиардов евро на переводы, на них работают, наверное, лучшие переводчики в мире. Обычно, основные документы и материалы составляются одновременно на английском, французском и немецком, и почти сразу переводятся на другие языки ЕС. Но, так или иначе, эти материалы появляются с некоторым запозданием и всегда остается риск неточного перевода, который тем более вероятен, чем уже ареал использования данного языка.

¹⁴⁵ См.: http://ec.europa.eu/enterprise/sme/index_en.htm.

ЕС в области МСБ» (на английском, французском и немецком), где находятся несколько основных источников, в том числе годовой отчет «Отдай приоритет малому бизнесу: Европа хороша для МСБ, МСБ хорош для Европы».¹⁴⁶

- Далее вниз следуют имеющие отношение к теме Интернет сайты самого директората,¹⁴⁷ особенно интересен здесь под-портал «Снижение административных барьеров», который отрывается диалоговым режимом с председателем Европейской комиссии и заведующим директоратов (это ранг министра) о том, что нужно сделать для облегчения бизнес среды.¹⁴⁸
- сайт «Информация для бизнеса»¹⁴⁹, который разработан совместно с правительствами стран-членов и предоставляет информацию по следующим девяти подрубрикам: «начать бизнес», «управлять бизнесом», «делать бизнес ответственно», «как процветать на Европейском рынке», «расширение бизнеса», «конкуренция через инновации», «заккрытие бизнеса», «доступ к финансированию» и «поддержка бизнеса»; на этой подстранице находится большая карта ЕС и если кому-либо необходимо, можно кликнуть на страну и найти ту же информацию по отдельным странам.
- Далее следуют страницы «политика ЕС в области инноваций», в рамках которой, кстати, выделяются основные средства Европейской комиссии на поддержку МСБ стран новой Европы¹⁵⁰ и страница «гранты».
- Тут же следуют ссылки к страницам в Интернете Европейского парламента и его комитета «Промышленность, исследования и энергетика», который заведует законодательной политикой в области МСБ, Совета ЕС, т.е. совета глав государств и премьер-министров стран-членов, чьей Комитет по конкурентности практически отвечает за политику в области МСБ; Европейского Омбудсмана, Европейского инвестиционного банка и Европейского инвестиционного фонда, через которые распределяются основные средства в области финансирования отдельных предприятий.¹⁵¹
- Правая сторона «Предприятие: деятельность Европейского союза» посвящена обзору и комментариям законодательства ЕС. Здесь можно найти список всех действующих (по оценкам их объем 120 000 страниц) нормативно-правовых актов на языках всех стран-членов и проекты документов для обсуждения, а тек же обзоры и решения судебных разбирательств по поводу законодательства ЕС и разрешения споров в рамках ЕС. Но на самом веру этой части страницы – подстраничка «Бизнес среда», где можно найти последнюю статистическую информацию об МСБ, обзоры и критику европейского законодательства.¹⁵²

¹⁴⁶ См.: http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/sba_en.htm .

¹⁴⁷ См.: http://ec.europa.eu/enterprise/index_en.htm .

¹⁴⁸ См.: http://ec.europa.eu/enterprise/admin-burdens-reduction/online_consulation_en.htm .

¹⁴⁹ См.: http://ec.europa.eu/youreurope/business/index_en.htm .

¹⁵⁰ См.: http://ec.europa.eu/enterprise/innovation/index_en.htm .

¹⁵¹ См. соответственно: Европейский парламент:

<http://www.europarl.europa.eu/activities/committees/homeCom.do?body=ITRE&language=EN> ; Европейский совет:

http://www.consilium.europa.eu/cms3_applications/applications/newsRoom/loadBook.asp?BID=88&LANG=1&cmsid=353 ;

Европейский Омбудсман: <http://www.ombudsman.europa.eu/home/en/default.htm> ; Европейский инвестиционны

банк: <http://www.eib.org/projects/topics/sme/index.htm> и Европейский фонд: <http://www.fei.europa.eu> .

¹⁵² См.: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/s25001.htm> .

Помимо этих источников, в конце 2008 г. Комиссией ЕС создана Сеть Европейского предпринимательства, в которой участвует около 600 организаций из более чем сорок стран.¹⁵³ Методы работы этой Сети: поиск деловых партнеров, предоставлении возможностей сотрудничества в области технологий, скоростной доступ к информации о финансовых и грантовых программах, ориентация в европейском праве и посещения партнеров. Корреспондентские центры Сети созданы в Армении, Египте, России, США, Швейцарии и Чили. Из последних трех стран участники только частные организации. Одним из российских членов сети является Российское Агентство по поддержке МСБ, но кроме того участвуют и общественные организации.¹⁵⁴ Из Армении пока участвует только аналогичная государственная структура – Национальный центр развития малого и среднего предпринимательства.¹⁵⁵ Возможно что государственные и частные институты поддержки МСБ Казахстана тоже станут членами этой Сети.

Европейский союз: последние документы и определения МСБ¹⁵⁶

«Европа хороша для МСБ, МСБ хорош для Европы»

Описанные выше ресурсы по МСБ ЕС в Интернете являются осуществлением новой политики. В конце июня 2008 г. Комиссия ЕС приняла т. наз. документ «Сперва думай о малом».¹⁵⁷ План действия ЕС в области МСБ». ¹⁵⁸ План по сути является попыткой концептуализации политики в области МСБ, которая требует учета интересов малого бизнеса как структурами союза, так и национальными правительствами. Приоритет программы – «учредить равные правила игры для МСБ на территории ЕС и продвинуть административную и законодательную среду, чтобы позволить этим предприятиям полностью развернуть свой потенциал в области создания рабочих мест и экономического роста».

Согласно последней статистики Евростата, в 2007 году 99,8% всех предприятий ЕС это МСБ. Они создают 67,1% занятости в частном секторе и более чем 80% в некоторых отраслях, такими как: металлическое машиностроение, строительство и мебельная промышленность. Общее число занятых в МСБ ЕС – 100 миллионов, или около одна пятая всего населения Союза.

91,5% всех предприятий ЕС являются микро предприятиями, малых предприятий – 7,3%, средние – 1,1% и большие – 0,2%.

Предыстория: определение МСБ в ЕС

¹⁵³ См.: http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/index_en.htm

¹⁵⁴ См. соответственно: <http://www.euroinfocenter.ru> и <http://www.siora.ru>.

¹⁵⁵ См.: <http://www.smednc.am/index.php/en/13>.

¹⁵⁶ Автор: Красен Станчев. Смотрите текст и другие материалы по ссылке:

http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_en.htm

¹⁵⁷ ЕС использует явную аллюзию с заголовком книги Йозефа Шумпетера «Маленкое прекрасно. Экономика в значении человека» («Small is Beautiful: Economics As If People Mattered»), изданной в 1973 г.

¹⁵⁸ Доступен на всех языках союза, см.: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52008DC0394:EN:NOT>.

6 мая 2003 года Европейская комиссия приняла новые рекомендации 2003/361/ЕС относительно определений МСБ, которые, начиная с 1 января 2005, заменили действие рекомендации 1996 г. (96/280/ЕС).

Исправленные определения принимают во внимание экономическое развитие с 1996 года и, уроки, извлеченные из применения определений. Считается, что новые определения повышают юридическую достоверность и одновременно снижает возможности злоупотреблений, в частности, в отношении Структурных фондов и Рамочной Программы по исследованиям и развитию ЕС. Юридически правильное и удобное в использовании определение необходимо для того, чтобы избежать искажений на едином рынке ЕС и это практически единственный регион в мире, где применяется единое формальное определение МСБ. При этом страны ЕС существенно отличаются в области налоговых и квазиналоговых воздействий на поведение МСБ и индивидуальных предпринимателей.

Кроме того, изменение определения МСБ было призвано гарантировать, что предприятия, которые юридически и финансово обеспечены как часть более крупных предприятий, не были бы необоснованно облагодетельствованы программами по поддержке МСБ ЕС.

Увеличение финансовых порогов разработано с учетом последующего увеличения цен и производительности с 1996 года, тем не менее, общий предел числа занятых остается фиксированным, хотя и уточнялось как понимать саму «занятость». Т.е. изменения были в сторону возрастания финансовых критериев при сохранении критериев занятости.

Вид предприятия	Число занятых	(или) Товарооборот	или	Годовой финансовый отчет
среднее	< 250	≤ 50 мил евро		≤ 43 мил евро
Малое	< 50	≤ 10 мил евро		≤ 10 мил евро
Микро	< 10	≤ 2 мил евро		≤ 2 мил евро

Переговоры проводились в результате двух раундов интенсивных межгосударственных совещаний 2001-2002 годов. В результате, например, типология предприятий (разница между тремя категориями: самоуправляемые предприятия, партнерские предприятия и взаимосвязанные предприятия) была определена и вошла в Инструкцию сводных счетов, представляющую метод определения нижней границы, который дает более точную картину экономической мощи малых и средних предприятий.

Часть нововведений следует отнести к квазиналоговому регулированию. Например, количество учеников или студентов, занятых в профессиональном обучении больше не учитывается при подсчете числа занятых. Это было сделано для продвижения профессионального образования. Еще в области лицензирования хозяйственной деятельности делается попытка введения практики самостоятельного декларирования и принципа «молчание является согласием».¹⁵⁹

¹⁵⁹ См. например Официальный Журнал ЕС: ОJ C118 20.52003, р. 5, ОJ C156, 4.7.2003, р. 14. Имеется ввиду, что когда законодательством требуется соответствие некоторым стандартам и соблюдение определенных норм, предприятие декларирует, что оно их имеет ввиду и начинает работать, принимая возможность проверок со стороны контрольных органов. При этом контроль часто отдан в аутсорсинг. Следует, однако, указать на то, что эта система работает в условиях хорошо слаженного и, как правило, публичного и легко доступного реестра хозяйственных субъектов. В Казахстане принцип «молчание есть согласие» введен законом о частном предпринимательстве, но применение этой части закона не подвергалась анализу. Отсутствие единого и легко доступного регистра всех предприятий (в том числе индивидуальных предпринимателей), наверное, затрудняет функционирование системы и увеличивает расходы по сделкам.

Предполагается, изменение в отчетности не только приведет к устранению неточностей, но и снизит административные расходы на обслуживание программ для МСБ и создаст возможность акционерного финансирования МСБ (если стимулы расти и инкорпорироваться окажутся действенными). Процессы эти, как отмечалось выше в контексте изложения последних исследований ОЭСР, пока мало исследованы, а некоторые типы политики вводились недавно, их эффекты пока не отражены статистикой.

Изменения политики ЕИБ и ЕИФ

ЕИБ в 2008 г. провел консультации с представителями госорганов и банков посредников во всех странах членах ЕС. Они показали, что даже на относительно софистицированных европейских финансовых рынках следующие четыре типа предприятий наиболее часто встречаются затруднения доступа к кредитам:

- микропредприятия, у которых меньше чем 10 занятых на полном рабочем контракте, наталкиваются на трудности, связанные с ориентацией в наличном многообразии и использовании наиболее подходящих финансовых инструментов;
- т. наз. „газели”, т.е. МСБ быстрого роста – в понимании этого термина ЕИБ намерен придерживаться к последним статистическим измерителям, разработанными ОЭСР (см. выше) – которые должны одновременно решать две задачи – увеличивать капитал и число пайщиков и/или гарантировать среднесрочное финансирование операций;
- инновационные МСБ не могут (или это им удастся не легко) финансировать приобретение нематериальных активов, необходимых для исследований, развития и использования технологий;
- банки рассматривают как предприятия абнормального риска те МСБ, которые инвестируют в технологии, направленные на охрану окружающей среды.

К тому же, консультации показали, что банковские системы стран-членов ЕС существенно различаются и что необходимо содействовать большему разнообразию банковских инструментов во многих из этих стран.

Если политика ЕИБ кредитных линий для МСБ сохранилась в описанных выше параметрах, то несколько изменяется управление средствами Инвестиционного фонда ЕИБ (Европейский инвестиционный фонд - ЕИФ). Дополнительно, на период до 2013 года ЕИФ предоставит возможность открытых («бланкетных») гарантий на общую сумму до 1,4 миллиард евро и поддержку венчурного капитала для МСБ до 521 миллион евро.

Для ЕИФ венчурный капитал – это независимые фонды, которые набирают ресурс для предоставления рискового финансирования для быстрорастущих МСП, находящихся на ранних стадиях развития в секторах Высоких технологий в промышленности и в услугах.

ЕИФ готов финансировать свое паевое участие от 10 до 35 процентов в венчурные компании, которые соответствуют следующим требованиям:

- Они успели привлечь не менее чем 15 миллионов евро капитала;
- Финансированы более чем на 50% частными инвесторами;
- Действуют преимущественно в странах – членов ЕС и/или в присоединяющихся странах (Хорватии и Турции);

- Предприятия, в которые они инвестируют должны соответствовать приведенным выше определениям и определениям МСБ, принятым в ЕС.¹⁶⁰

Сферы применения политики ЕС для МСБ

В 2000 году лидеры ЕС (на встрече ЕС в Фьере, Италия) одобрили Европейскую Хартию для МСБ.

Она призывает членов ЕС поддерживать и поощрять политику МСБ в 10 основных сферах:

1. Обучение и тренинги для предпринимателей,
2. Более быстрая и дешевая организация бизнеса,
3. Улучшение законодательной системы,
4. Улучшение возможностей приобретения навыков,
5. Улучшенный доступ к государственной регистрации/информации в системе он-лайн,
6. Улучшенное преимущество Европейского единого рынка,
7. Налоги и финансовая поддержка,
8. Усиление технологического потенциала,
9. Доступ к успешным моделям электронного бизнеса и высокий уровень поддержки малого бизнеса,
10. Усиленное и более эффективное представительство интересов МСБ в ЕС и на национальном уровне

Хартия не является регуляторным инструментом, и страны ЕС отличаются большим разнообразием политики в области МСБ.

Тринадцать трудностей осуществления европейской политики МСБ: рыночные и нерыночные подходы в новой Европе

В 2002 и 2003 на общих конференциях в Словении и потом в Чехии страны, присоединяющиеся к ЕС, и также страны Запада балканского полуострова приняли Европейскую Хартию МСБ. Хартия четко требует, чтобы страны следовали установленной хорошей практике в области МСБ, и в этом отношении страны отличаются в диапазоне от политики, доверяющей рыночным процессам и саморегулированию, до политики централизованного регулирования. Можно более или менее четко выделить следующие проблемы и решения.

1. В принципе, области 1, 4, 6, 8 и 9 могли быть предусмотрены на контрактной и рыночной основе. Большинство стран –новых членов ЕС, следуют этому подходу.¹⁶¹
2. Не совсем понятно, что область № 10 означала бы на уровне Евросоюза, кроме того, что есть уполномоченный МСБ, сборник директив и других не совсем связанных регламентов. На национальном уровне, как правило, существует правительственные структуры, отвечающие за политику для МСБ, о которых мы говорим ниже.
3. Как правило, области 2, 3, 5 и 7 очень отличаются для разных стран. В большинстве стран существует упрощенная система регистрации бизнеса, у некоторых, как, например, в Германии, она появилась относительно недавно, в 2004 г., в некоторых до сих пор существует система регистрации в суде. За исключением Венгрии, Польши и Словении регистрация бизнеса во всех странах новой Европы уже административная процедура,

¹⁶⁰ См.: <http://www.eif.org/venture>

¹⁶¹ ЕС по-прежнему поддерживает инициативу стран не являющихся членами ЕС присоединиться к Харте. В настоящее время такой процесс осуществляется на Украине.

которая охватывает все виды предприятий (в том числе микро-предприятий, самозанятых индивидуальных предпринимателей) в единые регистры. Принятие Хартии не привело напрямую к упрощению процесса регистрации, ни в одной из Балканских стран, кроме Болгарии, Сербии и Черногории, но привело к планированию реформ в Албании, Боснии и Герцеговине и Македонии (где упрощенная система регистрации была введена в этом году).

4. Регуляторные барьеры – это отдельный случай: согласно некоторым оценкам, затраты на соблюдение законодательства в Европе достигают до 540 миллиардов евро в год (3-4 % ВВП).¹⁶² Это происходит по многим причинам, но в основном по причине гармонизации с законодательством ЕС и регуляторных тяжестей старых законов и регламентов (часто в сочетании с недостатками административных систем), для стран, новых членов ЕС, эти затраты почти в два раза выше, чем средняя доля регуляторных барьеров в ВВП «старой Европы» (Европы пятнадцати стран – членов до 2004 г).
5. Налоги и финансовая поддержка (сфера 7) также очень различаются. Как правило, в странах – новых членах ЕС, налоги ниже и приближаются к уровню налогов в бывшем Советском Союзе, и гораздо выше в странах старой Европы. В странах – новых членах ЕС правительственные расходы составляют в среднем 35% ВВП, а в странах со старым членством – 40-45% от ВВП.
6. Размер финансовой поддержки (имеется в виду фонды ЕС, сами по себе, а не отдельных стран) развития МСБ трудно определить. Проблема в том, что они (фонды) задействованы различными программами, действующими часто совместно национальными программами и нужны специальные исследования, чтобы составить картину их роли и в отдельных странах, и в целом.
7. Для повышения конкурентоспособности МСБ в сентябре 2008 г. тремя директоратами ЕС по Региональному развитию, Исследованиям и Предприятиям и промышленности, было разработано специальное обозрение всех программ, имеющих отношение к МСБ. Особый акцент ставится на технологии и исследования малого бизнеса.¹⁶³ Разработана специальная программа финансирования, названная Седьмая Рамочная Программа¹⁶⁴, и в 2007-2013 гг. будет потрачено 2,338 миллиарда евро на исследования и технологии в рамках МСБ, которые будут распределены на конкурсной основе, из них 473 миллиона на исследования самых МСБ. Другие субсидируемые области, такие как сельское хозяйство и регионы, также окажут влияние на финансирование МСБ¹⁶⁵.
8. Международные финансовые гарантии поступают через инвестиционные звенья Европейского Инвестиционного Банка (Европейский Инвестиционный Фонд ЕИФ, Фонд рискованного капитала и Фонд портфельных гарантий) и распределяются на конкурсной основе через банковских и небанковских финансовых посредников. В 2002 году, как

¹⁶² Последнее общеевропейское исследование вопроса проводилось по данным 2000 г. См.: SIGMA (ОЭСР), Improving policy instruments through impact assessment, Sigma paper No. 31, 17 May 2001, p. 40.

¹⁶³ См.: Practical Guide to EU Funding Opportunities for Research and Innovation (http://ec.europa.eu/research/sme-techweb/pdf/practical_guide_en.pdf)

¹⁶⁴ Название отражает факт, что такие программы составляются с 1980 года и надстраиваются одна над другою. См.: http://ec.europa.eu/research/fp7/index_en.cfm?pg=documents.

¹⁶⁵ В 2005 году субсидии сельскому хозяйству составляли 49 миллиардов евро и практически не уменьшатся в следующие три года; в 2005 году финансирование регионов составляло 32 миллиарда евро.

указано в отчете ЕИФ Европейскому Парламенту в 2003 году, портфель МСБ насчитывал 7 миллиардов евро. Согласно Рабочему плану ЕИФ на 2004-2006 приблизительно такой же уровень финансирования будет сохранен.¹⁶⁶ На период 2007 – 2013 совокупность всех инструментов (кредитных линий, гарантий и венчурного капитала) ЕИБ и ЕИФ для МСБ – тоже на уровне семи миллиардов евро. Не совсем понятно как будет действовать венчурный капитал вообще и в частности тот, который пользуется поддержкой ЕИФ. Одна из существенных проблем в том, что капитал более подвижен, чем труд: т.е. можно полагать, что возникновение «газелей» является условием эффективности венчурного капитала, а не наоборот.

9. Сильная сторона программ ЕС для МСБ заключается в том, что они предполагают наличие набора макро экономических условий в отношении фискальной, торговой и макро экономической политик, которым нужно следовать, как стандартам в области управления закона, прав собственности и доступа к правосудию и т.п., которые действуют как инструмент инициации реформ в странах, готовящихся к вступлению в ЕС.
10. После вступления стран в ЕС, данные инструменты уже не применяются, меры воздействия в основном носят дипломатический характер, но могут также включать ограничение доступа к фондам ЕС. В отношении финансирования – его достаточно трудно получить, минуя бумажную бюрократическую волокиту, и нет единой оценки негативных воздействий этого финансирования на сегменты рынка, инфляцию, искажение цен и поведение МСБ.
11. Для сравнения процедур ЕС с другими международными организациями нам кажется весьма правдоподобным следующее наблюдение: при участии в тендерах ЕС, 60% затрачиваемого времени идет на заполнение формуляров и оформление разного рода документов, и примерно 40% тратится непосредственно на содержание проектов и программ, на разработку услуг и бизнес планов. При использовании программ ЮСАИД и ВБ большая часть времени затрачивается на содержание предложений по тендерам.
12. Уровень усвоения программ Еврокомиссии (PHARE, TACIS, CARDS ¹⁶⁷ – программа, для так называемых западных Балкан) оценить трудно. Он зависит от уровня готовности правительства следовать должным макроэкономическим целям, от статуса страны – партнера Союза по отношению к ЕС, от административной традиции и компетентности, от накопленных знаний и опыта организаций и предприятий бенефициантов. Кажется, что необходимо накопить несколько лет опыта, чтобы успешно участвовать в этих программах. Консультации по поводу участия и отчетности этих программ – отдельный рынок услуг бизнесу и его организациям.
13. В целом эти программы и бюджеты рассматриваются как менее распространенные, чем программы индивидуальных стран-доноров, стран, принадлежащих к программам/департаментам, которые никогда не сотрудничают на основе конкретного проекта независимо от рациональности и готовности к сотрудничеству. Прозрачность оставляет желать лучшего. Обычно это совместный эффект двух бюрократических систем

¹⁶⁶ По поводу бюджетов на 2002 и до конца 2007 г. (т.е. включая канун формального членства новой Европы в ЕС) см: F.A.W Carpenter, European Parliament Hearing of the Budget Committee on the Financial Instruments for SMEs, European Parliament, 2003, p. 3; EIF Operational Plan is available at: www.eif.org.

¹⁶⁷ Это программа, аналогичная TACIS, для стран бывшей Югославии и Албании.

– страны – члена ЕС и самого ЕС. Уже 13 лет Счетная палата ЕС отказывается заверить отчеты по бюджету ЕС, израсходованному на региональные, сельскохозяйственные и другие программы.¹⁶⁸

МСБ и конкурентоспособность в ЕС¹⁶⁹

Последнее исследование этой темы проводилось в декабре 2006 г. по заказу Обсерватории МСБ Комиссии ЕС компанией Галап Интернешнал. Основные, представительные для всей совокупности, результаты таковы:

- 46% управляющих МСБ сетовали на недостаточную покупательную силу европейских потребителей как на основной барьер перед развитием бизнеса в 2005 и 2006 гг.; этот результат подтверждает приведенный выше тезис де Ружи по поводу ситуации в США, что недостаточность продаж является, наверное, основной причиной неуспеха МСБ;
- Более чем треть предпринимателей (36%) жаловались на административные барьеры и 44% сочли бизнес среду чересчур зарегулированной (но другая треть считала регуляторную среду нормальной), а 33% нашли, что необходимый им человеческий капитал стоит очень дорого; при этом большие предприятия более озабочены как административными барьерами (42%), так и недостатком рабочей силы (35%);
- Менее чем 8% декларировали продажи, связанные с экспортом (для микро предприятий этот процент 7), но при этом в небольших странах с открытой экономикой гораздо выше средней вовлеченность МСБ в экспортных операциях – 23% в Эстонии, 21% в Словении, 19% в Финляндии и 17% в Дании; в больших странах МСБ практически не участвуют в экспорте – в Испании это делают 3%, а во Франции – 6% МСБ; вместе с тем следует отметить, что экспортная активность европейских МСБ увеличилась на 12% в 2006 г. и что три из десяти больших предприятий активно занимаются экспортом;
- Только 5% европейских МСБ имеют филиалы или совместные предприятия за границей; основной помехой экспорта и международной активности является непонимание иностранного рынка, и географическая близость является главным мотивом инвестировать за рубежом;
- В опросах Галапа Европейские МСП называют четыре основных фактора препятствующих инновациям: доступ к финансированию, дефицит квалифицированной рабочей силы, отсутствие спроса и дороговизна человеческого капитала;
- 1/20 часть МСБ эффективно используют энергоресурсы и охраняют окружающую среду современными методами; но почти что каждое третье и каждое второе большое предприятие, соответственно, пользуются энергией и охраняют среду подходящим образом;

¹⁶⁸ См. комментарии: Kevin P. Allen, Inaction in Action: the Court of Auditors, European Commissioners and the Problem of Financial Mismanagement, IME, Economic Policy Review, No 34, October-December 2005, available at: www.ime.bg.org/pr_en/index.html. Отчет Счетной палаты ЕС за 2008 г. (опубликованный в ноябре этого года) нашел ошибки в 49% расходов европейских средств на национальные проекты государств членов ЕС. В 2007 г. ошибки были найдены в 61% расходов.

¹⁶⁹ Автор: Николай Ломакин.

- Почти что 90% труда, нанятого малым бизнесом с более чем один рабочий, это местная рабочая сила и 77% этой силы из того региона, где находится предприятие, но многие вакансии не удается заполнить.¹⁷⁰

Некоторые выводы

Если резюмировать, то в глаза бросается, что в ЕС:

1. МСБ являются хозяйственным феноменом скорее местного (как национального, так и локального) значения;
2. В открытых экономиках стран с небольшой территорией они играют существенную, хотя, и не сравнимую с крупными предприятиями роль в международном обмене, но в среднем для ЕС и, особенно в относительно больших странах, их доля не значительна;
3. Сугубо деловые («внутренние») проблемы управления этими предприятиями связаны с характерными проблемами роста – распознавание и обслуживание платежеспособного спроса, и увеличение продаж, и совершенствование человеческого капитала;
4. Как и следует ожидать, «внешние» проблемы характеризуются преодолением административных и регуляторных проблем;
5. Логично, технологическое обновление (насколько о нем можно судить по информации в области экономии энергии и охраны окружающей среды) также проблематично для МСБ, и в свою очередь они, наверное, более тяжело реагируют как на международное поведение цен на энергоресурсы, так и на регуляторные требования охраны окружающей среды (как национальных, так и вводимых законодательством самого Союза).

Можно предположить, что эти особенности верны и для МСБ Казахстана, но насколько это так – нужны специальные исследования.

Примеры лучшей политики МСБ ОЭСР в разных сферах¹⁷¹

Финансирование

Первостепенная роль общественного сектора в поддержании венчурного капитала – это снижение риска и стоимости частого акционерного финансирования, дополняющего и поощряющего развитие индустрии, основанного на частном капитале. Существует значительное разнообразие в странах ОЭСР в использовании методов финансирования МСБ, но поддержка вновь образованных новых компаний через *акционерное финансирование* больше всего развита в США и Канаде, чем где-либо. Налогообложение не должно быть диспропорционально тяжелой ношей для МСБ.

Бизнес среда: проверка политики и законодательства на предмет воздействия на МСБ

Квазиалоговые воздействия на МСБ очень существенны и считается, что они сильнее препятствуют малому бизнесу, нежели большим и средним компаниям. Бизнес среда может быть улучшена путем систематического и скрупулезного анализа новых законодательств, и путем

¹⁷⁰ См.: http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/observatory_en.htm

¹⁷¹ Автор: Наталья Ищенко.

применения систем анализа воздействия их на бизнес, для достоверности при аудите и мониторинге новых законов. Канада, Великобритания и Нидерланды успешно внедрили такие процедуры. Одна из прошедших и эффективных систем проверки воздействий политики и законодательства разработана в Швеции. На ее основании разработаны процедуры для Казахстана проектов BEI/USAID. АМБ, как отмечалось выше, учредила в 2000 г. Офис заступничества, проверяющий воздействия политики и законодательства на малый бизнес. Специальный тест такой проверки (Small Business Impact Test) применяется и в Великобритании с 1998 г. и был усовершенствован в 2003 г.¹⁷²

Использование информационных технологий предоставляет хорошие возможности для снижения бюрократических барьеров для всех компаний, включая МСБ. В мае 2007 г. нарочно созданная рабочая группа ЕС опубликовала специальный отчет о «Моделях снижения непропорциональных регуляторных тяжестей на МСБ».¹⁷³

Технологии

Программам по распространению технологий следует: обеспечивать контроль качества, помогать ориентации потребителя, улучшать инновационные возможности фирм, включая продвижение общей осведомленности о ценности инноваций в менеджменте, стимулировать спрос на технические и организационные изменения, развивать уже существующие взаимоотношения в рамках национальных инновационных систем и предусматривать большую последовательность между проектированием программ (цели, способы поддержки) и услугами по их доставке; выстраивать систему оценок.

Программам по распространению технологий следует, в особенности, иметь механизмы оценки, которые могут направлять и улучшать их функционирование и менеджмент на постоянной основе.

США обладает программами, эффективно стимулирующими качество процессов распространения, в то время как Германия имеет усложненную институциональную систему, катализирующую взаимодействия между уже существующими участниками национальных инновационных систем.

Управленческий потенциал

Некоторые правительства стран ОЭСР стремятся улучшить «качество» владельцев/менеджеров предприятий МСБ при помощи поощрения тренингов и/или через доступ к информационным или консультационным услугам.

Наиболее всесторонняя помощь оказывается Японией, которая имеет как высоко развитую систему консультационных услуг, так и систему МСБ колледжей. Также интересные схемы были внедрены Великобританией и Италией. Субсидированные же схемы, нацеленные на улучшение основ профессиональных навыков и мастерства МСБ, должны взять на рассмотрение следующее: детализацию целей; ситуацию, которая сложится после остановки субсидий; сбор информации от самих МСБ. Меры по поддержке информационных сетей должны быть в создании баз данных, удобных для пользования клиентов и исключения информационной перегрузки. Были разработаны 4 подхода, адресованные этим пунктам:

- Знать свою целевую аудиторию;

¹⁷² См.: www.sbs.gov.uk/SBS_Gov_files/regulations/SmallFirmsImpactTest.pdf.

¹⁷³ См.: http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/support_measures/regmod/regmod_en.pdf.

- Иметь лёгкий доступ;
- Целенаправленно избегать вмешательства в рыночные механизмы;
- И выделение субсидий на информацию.

Доступ к рынкам

Меры по облегчению доступа к рынкам сосредоточены на международных рынках - с одной стороны, государственных закупках - с другой. Япония обладает наиболее развитой политикой и институциональными инструментами в этой области, основанными на использовании недискриминационных мер, которые нуждаются в поддерживающих усилиях от самих МСБ. Политика в этой области изучает негативный опыт МСБ, который был получен в связи с недостатком доступа к человеческим ресурсам, внешним рынкам и технологии.

Относительно государственных закупок США и другие страны ОЭСР, такие как Австралия, привнесли значительный вклад в увеличение доли малых фирм в приобретении государственных контрактов.

Обзор законодательства и практик в области участия МСБ в государственных закупках¹⁷⁴

МСБ и госзакупки в странах Европейского Союза и США

Европейская комиссия установила, что объём государственных закупок в 2006 году составил 1,8 триллиона евро или 17% совокупного ВВП европейских стран¹⁷⁵. В течение последних восьми лет этот процент остаётся относительно стабильным, хотя в разных странах эта цифра простирается от 12% ВВП в Италии до 21,5% в Нидерландах.

В США федеральные закупки проводятся как напрямую, так и через местные власти штатов. В связи с этим трудно подсчитать точный процент закупок от ВВП, но рассматривая только прямые государственные закупки, можно отметить, что их объём составляет более 400 миллиардов долларов США¹⁷⁶ или 3% от ВВП (по данным за 2006 год¹⁷⁷). По последним данным¹⁷⁸ Агентства статистики Казахстана в 2007 году объём местных госзакупок на государственном и региональном уровнях составил 1, 202 трлн. тенге, что составляет около 10 % от ВВП 2007 года (прогноз - 12,726 трлн. тенге¹⁷⁹), исключая монополии эти цифры составят соответственно 0, 934 трлн. тенге и около 7%).

Политика Европейской комиссии в отношении контрактов по госзакупкам ставит своей целью создание условий для честного и открытого соревнования, что способствует усилению конкуренции среди предпринимателей. Однако малый бизнес всё ещё сталкивается с

¹⁷⁴ Автор: Николай Ломакин.

¹⁷⁵ См.: EU Policy & Public procurement http://europa.eu/publicprocurement/index_en.htm.

¹⁷⁶ См.: A practical insight to cross-border Public Procurement http://www.arnoldporter.com/resources/documents/PP09_Chapter-40_USA.pdf.

¹⁷⁷ См.: Global Economic Data <http://www.econstats.com/weo/CUSA.htm>

¹⁷⁸ Статистический бюллетень № 10 октябрь 2008 г.(см.стр. 28) <http://www.minfin.kz/structure/data/Октябрь%20-%202008.xls>

¹⁷⁹ См.: Прогноз Global Economic Data <http://www.econstats.com/weo/CKAZ.htm>

трудностями при получении государственных контрактов. Исследование,¹⁸⁰ проведённое в 2007 году для Европейской комиссии выявило, что в 2005 количество государственных контрактов выигранных представителями МСБ составило 42% от всего объёма госзакупок.

Если говорить о процентном соотношении количества поданных на тендер заявок малыми предприятиями в разных странах то оказывается, что в Австрии, Дании, Франции, Германии и Англии эта цифра колеблется в районе 55%, в то время как в Испании это 75%, а в Бельгии всего 19%¹⁸¹.

По исследованию¹⁸², проведённому АМБ США малый бизнес благодаря государственной политике закупок в 2006 году выиграл 142 миллиардов долларов или 41,8% из 340 миллиардов контрактов правительства для МСБ, а по программе «инновационного малого бизнеса» ещё 2 миллиарда.

Следует отметить, что процент средних предприятий в числе выигравших тендера и в Европе, и в США гораздо выше, чем малых предприятий.

Основные проблемы МСБ Европы в государственных закупках

В исследовании принимали участие представители МСБ, которые заострили внимание на том, что на доступ малых и средних предприятий к госзакупкам влияет не столько оптимизация законодательства, сколько культурный рост организаторов закупок. В этой связи представители МСБ отметили следующие основные проблемы¹⁸³:

- Сложность в получении информации (трудно выделить необходимые ресурсы для сбора требующейся информации);
- Недостаток знаний о тендерных процедурах;
- Высокие административные барьеры;
- Крупные размеры контрактов;
- Недостаточно времени для подготовки предложений для тендеров;
- Стоимость подготовки предложения у МСБ несравнимо выше чем у крупных фирм;
- Применение непонятных (специфичных) терминов в объявлении тендеров;
- Высокий уровень требуемой квалификации или сертификации;
- Чрезмерные требования финансовых гарантий;
- Затягивание сроков оплаты со стороны организаторов;
- Дискриминация иностранных участников в пользу местных предприятий
- Проблема поиска партнёрских организаций за рубежом.

В целом, стоит заметить, что только одна треть представителей МСБ имеют представление и отслеживают объявление тендеров, остальные отмечают сложность в получении всей необходимой информации в отведённое на подготовку время. Кроме того, почти все

¹⁸⁰ См.: European code of best practices facilitating access by SME's to public procurement contracts http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/sme_code_of_best_practices_en.pdf.

¹⁸¹ A report on the functioning of public procurement markets in the EU 03/02/2004.

¹⁸² SBA Procurement Economic Research http://www.sba.gov/advo/research/sb_econ2007.pdf

¹⁸³ European code of best practices, стр. 2

предприятия, которые хоть раз участвовали в конкурсе, предпочитают оставаться главными подрядчиками, нежели субподрядчиками – что гораздо лучше соответствовало бы малым предприятиям.

С целью решения проблем и активизации участия МСБ в государственных закупках на основе проведённого исследования был составлен «Кодекс лучших практик».

Рекомендации «Кодекса Лучших практик» по участию МСБ государственных закупках

Цель этого документа двоякая: с одной стороны, обеспечение административных работников государств-членов, ответственных за контракты общими указаниями о том, как использовать правовые рамки ЕС таким образом, чтобы позволить МСБ участвовать в процедурах заключения контрактов, а с другой - выдвижение на первый план национальных правил и методов, которые облегчают доступ МСБ к государственным контрактам.

Эти правила и методы, были впервые собраны в едином Кодексе, однако, до сих пор, лишь небольшое количество государств-членов приняло и осуществило на уровне общенациональной «стратегии», «программу» или «план действий» с целью усиления доступа МСБ к государственным закупкам.

Кодекс лучших практик» рекомендует решения главных трудностей, с которыми сталкиваются МСП.

Преодоление трудностей, касающихся размера контрактов

МСБ заинтересованные в госзакупках часто жалуются, что их исключают из соревнования из-за их неспособности выполнить большой контракт в полном объёме, и в то же время характеристики больших контрактов могут требовать только одного исполнителя.

Варианты решения проблемы:

- разбить большие контракты на лоты,
- работать с группой компаний как с одним подрядчиком, составить рамочные соглашения с несколькими подрядчиками,
- сделать процедуру субподряда более прозрачной и
- обеспечить всем равные условия.

Обеспечение доступа к информации о тендерах

Обеспечить наиболее полный и свободный доступ к информации о тендерах для МСБ.

Варианты решения проблемы:

- использовать преимущества электронных закупок (подобные системы включают в себя многоязычный централизованный вебсайт со свободным доступом, многофункциональным поиском, регистрацией и рассылкой предложений участникам, возможностью прямой загрузки конкурсной и всей сопутствующей документации, а также с возможностью проведения электронных торгов он-лайн),
- создание специализированных информационных центров для оказания персональной помощи предприятию для участия в тендере, подробная информация как о состоявшемся тендере, так и о выигравшем его предприятии.

Улучшение качества и понимания информации и терминологии

Недостаток информации и знаний в специфичных областях мешает участнику сформировать правильную заявку.

Варианты решения проблемы:

- обучение организаторов закупок и МСБ (с целью использования одинаковой терминологии) и
- персональная помощь МСБ в составлении заявки.

Установка пропорционального уровня квалификации и финансовых требований

Высокие требования организаторов закупок вне зависимости от величины контрактов с большой вероятностью исключают их торгов заявки малого бизнеса, который де-факто не подходит по критериям.

Варианты решения проблемы:

- изменять требования к подрядчикам в соответствии с величиной контракта,
- использовать возможность работать с группой подрядчиков как с одним и соответственно суммарно оценивать характеристики предприятий,
- требовать адекватных финансовых гарантий эквивалентных сумме контракта и стоимости его организации.

Облегчение административного бремени

Бумажная волокита, связанная с организацией и проведением конкурсов, отнимает много времени и является частой причиной жалоб МСБ. Предприниматели желали бы, чтобы отбор претендентов по критериям (таким как: способность справиться, качество, профессионализм и т.д.) для участия в тендере проходил бы до проведения конкурса, где выигрывает цена.

Варианты решения проблемы:

- увеличить сроки годности предоставленных на конкурс документов,
- частично использовать документы из прошлых тендеров, уменьшение количества требуемых документов и использование сокращенных форм,
- использование тендерной истории для подтверждения характеристик участника,
- проведение предварительных встреч с участниками с целью их отбора и ограничения количества.

Ориентирование на критерий цена - качество, нежели просто цена

Часто победителями конкурсов становятся компании, предложившие меньшую цену, без учёта не прямых финансовых и временных затрат. Поэтому и сами конкурсы стали проводить в основном по ценовым предложениям не считая полные затраты и не учитывая критерий цена-качество.

Варианты решения проблемы:

- Создание более широких возможностей для организаторов выбирать подрядчиков не только цене но и по качеству, эксплуатационным характеристикам, функциональным особенностям, эксплуатационным расходам, рентабельности, послепродажного обслуживания, технического содействия и обучения.

- Это дает заключающим контракт властям возможность оценить не только прямые затраты покупки, но также и полные эксплуатационные расходы.
- Такой подход будет стимулировать инновации, развитие бизнеса и стремление конкурсантов предложить больше за те же деньги.

Предоставление достаточного количества времени, чтобы подготовить заявки на тендеры

Реально МСБ при подготовке конкурсной документации имеет не много возможностей обсуждения тендера с организатором или не имеет вовсе, таким образом, объявляя тендер, организатор должен понимать сложность задачи и определить срок с учётом возможных консультаций с конкурсантами для наибольшего охвата и подготовки хорошей базы для торгов.

Варианты решения проблемы:

- Часто торги объявляются на похожие товары/услуги и с определённой периодичностью, значит, тендер можно предсказать и объявить о возможности в обозримом времени проведения тендера, это позволит участникам заранее подготовиться и в лучшем виде предоставить конкурсную заявку.
- Вторая возможность – это расширение коммуникативных каналов, баз знаний, информационных средств с необходимыми шаблонами.

Обеспечение своевременных платежей

Жалобы предпринимателей на несвоевременные платежи со стороны организующих закупки властей привели к исследованию в этой области с целью возможного изменения законодательства и повышению дисциплины.

Варианты решения проблемы:

- Проанализировать ситуацию и на законодательном уровне определить крайний срок платежей и штрафы за несвоевременность.
- Кроме того, в случае с субподрядчиками необходимо учесть в контракте или законе своевременные расчёты между главным подрядчиком и субподрядчиками.
- Облегчить проведение расчётов: упростить документы, использовать электронные платежи, без причины не откладывать платёж, упростить процедуры и т.д.

Европейская сеть по государственным закупкам

В странах Европы существует сеть организаций¹⁸⁴, созданная в 1998 году, целью которой является продвижение общих правил госзакупок и усиление международного участия МСБ в тендерах.

С самого начала этот проект был создан для изучения:

- международного участия в тендерах;
- формальных систем жалоб;
- применение и интерпретация законодательства;
- контроль определенных секторов и сбор экономических данных.

Дания, Германия, Великобритания, Испания, Италия и Нидерланды сформировали ведущую группу для проекта и наверное имеет смысл изучить опыт этих стран более подробно.

¹⁸⁴ См.: The European Public Procurement Network (PPN) <http://www.publicprocurementnetwork.org/c1.htm>

Сравнение законодательства европейских стран по поводу привилегий МСБ

Исследование¹⁸⁵ этого вопроса было проведено Итальянским правительством в 2005 году с целью изучения законодательства европейских стран на предмет поиска преференций для МСБ в госзакупках. Вот к каким выводам пришла группа.

Привилегии МСБ: законодательство и комментарии

Страна	Закон дающий преимущество МСБ в закупках	Комментарий
Бельгия Хорватия Кипр Чешская респ. Дания Эстония Финляндия Литва Ирландия Словакия Испания Словения Италия Латвия Лихтенштейн Мальта Польша Португалия Великобритания Исландия Венгрия	Нет	Участники сети не выявили в законодательстве каких-либо преференций для МСБ в госзакупках
Австрия	Нет	но в некоторых случаях МСБ должен участвовать
Франция	Нет	но есть определённая группа товаров/услуг, где МСБ имеют преимущество
Германия	Нет	но поощряется групповое участие МСБ в тендерах, а так же инновационные предприятия
Люксембург	Нет	но в законе есть статья которая гласит: заявка от группы или ассоциации МСБ должна быть принята, особенно если группа по количеству сотрудников и т.д. соответствует требованиям тендера
Норвегия	Нет	но правила тендеров позволяют участвовать МСБ в госзакупках для децентрализации и выполнения небольших контрактов
Швеция	Нет	но в дополнительном законе о системе госзакупок сказано, что «нужно рассматривать возможность участия МСБ в госзакупках.»
Греция	Есть	участие МСБ в тендерах поощряется, но предприятия делятся на классы в зависимости от их размера, и фирмы, предположим, первого класса (наиболее крупные) не имеют права подавать заявки на маленькие контракты, которые предназначены для компаний третьего класса.

¹⁸⁵ См.: Public Procurement in Europe report

http://www.publicprocurementnetwork.org/pdf/11_public_procurement_in_europe.pdf

Законодательство США не содержит положений, дающих преимущество МСБ в госзакупках, но здесь существует множество программ и инициатив поддержки малого бизнеса.

В Казахстане существует закон, который поощряет участие МСБ в тендерах и обязывает организаторов 25%¹⁸⁶ закупок производить у малых предприятий, а на остальные 75% объявлять тендер на общих основаниях.

Электронные системы госзакупок. прозрачность выше – стоимость ниже

С целью усиления прозрачности и международного участия, а так же выработки общих стандартов и терминологии в госзакупках европейские страны всё более активно используют электронный способ объявления тендеров. Создана информационная система SIMAP¹⁸⁷, которая облегчает участие бизнеса в госзакупках и кардинально снижает издержки.

Существует большое количество ресурсов¹⁸⁸, где выкладывается информация о госзакупках, это могут быть сайты и отраслевые, и принадлежащие различным департаментам правительства.

Правительство США в 1997 году осуществило проект, который направлен на поддержку МСБ в закупках, и АМБ разработала систему PRONet¹⁸⁹ в базе данных которой находилось более 200 тысяч малых предприятий. Эта информационная система стала основой для организации закупок или поиска контрактёров из ряда малых предприятий США. Кроме того в каждом штате¹⁹⁰ существует своя система по госзакупкам.

В Казахстане также существует множество сайтов, где имеется информация о госзакупках, но в апреле этого года по инициативе Министерства финансов запущена централизованная система¹⁹¹ госзакупок.

Оценка прозрачности госзакупок в Австралии, Новой Зеландии и США¹⁹²

У каждой из этих трех стран есть и положительные и отрицательные аспекты относительно усилий обеспечения прозрачных процессов госзакупок, но ошибочно было бы полагать, что, что какая-либо страна достигла максимальной эффективности. Все три страны изобилуют публичными ресурсами в помощь организаторам закупок, используют лучшие методы для обучения и активно продвигают электронные закупки в рамках электронного правительства. Среди основных проблем, с которой столкнулись правительства этих стран, самая большая – это не организованная и расплывчатая информация о тендерах. В результате получить ясное понимание процесса закупки отнимает много времени. Также, нехватка детальной публично доступной информации о контрактах была проблематична в случае Австралии и в меньшей степени Соединенных Штатов. Когда Федеральное агентство по закупкам сделало контракты

¹⁸⁶ См.: Министерства финансов Республики Казахстан

<http://forum.zakon.kz/index.php?act=attach&type=post&id=82297>.

¹⁸⁷ См.: Information system for European public procurement http://simap.europa.eu/index_en.html.

¹⁸⁸ См.: Международные тендеры DG Market <http://www.dgmarket.com/?goo=10002>.

¹⁸⁹ См.: Central Contractor Registration, <http://www.ccr.gov>.

¹⁹⁰ State Procurement Web Sites <http://www.nigp.org/stwebsit.htm>

¹⁹¹ Комитет финансового контроля Министерства финансов РК система госзакупок <https://www.goszakup.kz/>

¹⁹² Kevin P. Allen, Public procurement practicalities in Australia, New Zealand and USA Institute for Market Economics http://ime.bg/uploads/0ae0d9_PP_practice_in_the_USA_Australia_New_Zealand.doc

публично доступными, они были более полными чем публикуемые австралийским правительством. В ниже приведённой таблице дан список публично доступной информации о контрактах госзакупок:

Публично Доступная Информация Контракта	Австралия	Соединенные Штаты
Идентификатор контракта	X	X
Дата начала контракта	X	X
Дата окончания контракта	X	X
Стоимость контракта	X	X
Платёжная информация		X
Описание	X	X
Метод закупки	X	
Агентство	X	X
Поставщик	X	X
Адрес поставщика	X	X
Консультирование	X	X
Число участников		
Счет фактура		X
Технические спецификации		X

Следующие шаги к повышению прозрачности могут заключаться в публикации правительствами статистики госзакупок по годам, стоимости и секторам.

VIII. Институты и сети услуг МСБ¹⁹³

В приложениях дана общая диаграмма институтов политики и услуг МСБ в странах новой Европы, ЕС и ОЭСР. Здесь мы попытаемся дать общее описание функций этих институтов, их общий знаменатель, чтобы иметь некий образ для сравнения с организацией системы МСБ Казахстана. При этом термин „институт” мы понимаем очень широко, в традиции лауреата Нобелевской премии по экономике Дагласа Норта, как устоявшиеся правила игры, вводимые формально, законом или традицией.

Первые госорганы МСБ

Наверное, первым современным политическим и государственным институтом (агентством) МСБ было созданное в 1953 г. АМБ, как независимый институт федерального правительства „для поддержки, консультирования, помощи и защиты интересов малого бизнеса, сохранения свободного конкурентного предпринимательства и общего укрепления экономики”. С середины 1950-х миссия АМБ практически не изменилась. Подобные институты других стран следовали примерно такой же философии. С начала 1990-х АМБ составляет годовые отчеты о состоянии малого бизнеса в США.

Предыстория современных институтов МСБ уходит корнями в:

- годы Великой депрессии (когда банкротство малых предприятий и фермеров привело к высокой безработице),
- период Второй мировой войны (когда большие предприятия выжили на госзаказах всего мира, а малые снова обанкротились),
- послевоенного восстановления в Европе (когда малые предприятия способствовали повышению занятости и благосостояния),
- последние годы коммунистической системы и перехода к рыночной экономике (когда малые предприятия сначала мыслились как альтернатива неэффективности центрального планирования, а потом были основой восстановления частной собственности)¹⁹⁴ и
- в процессы глобализации (когда индивидуализация и удешевление коммуникаций требовали подвижности факторов производства и малые, и средние предприятия предоставили эту мобильность капитала во всех странах мира).

В 1960-е годы в странах тогдашнего Европейского экономического сообщества (ЕЭС) МСБ представлялись их ассоциациями и гильдиями, и консервативными политическими партиями. Как эхо той эпохи сегодняшний европейский «Союз МСБ» (SME Union) объединяет политиков ЕС консервативного крыла и консервативные партии, как правило, очень активны в продвижении разного рода инициатив в области МСБ. Конкурентная политическая система привела к тому, что партии социалистического толка тоже сделали приоритетом своей политики МСБ и в 1990-е учредили программы поддержки МСБ на уровне ЕС (в том числе программы для возникающих

¹⁹³ Автор: Красен Станчев.

¹⁹⁴ Интересно отметить, что восстановление предвоенного уровня национального дохода на душу населения произошло гораздо быстрее по сравнению с восстановлением упадка производства и экономики в пост-коммунистических странах.

предприятий стран бывшего СЭВ). Соревнование за голоса налогоплательщиков привело к тому, что институты и услуги МСБ создаются и предоставляются множеством игроков, между которыми осуществляется регулярный, хотя и не обязательно структурированный, диалог, обсуждение проблем предпринимательства и политических программ, призванных решать эти проблемы.

Политические и государственные институты: распределение задач в странах ОЭСР и Новой Европы

Введение в оборот программ для МСБ на средства налогоплательщиков привело к тому, что отдельные юрисдикции определили понятие «МСБ».

1. Как правило, законами дается определение, распределение функций и задач государственных органов осуществляется актами рангом ниже закона. Наиболее надежный и часто политически и статистически применимый критерий определения МСБ – число занятых.. Новая Европа несколько отличается от старой тем, что во всех странах разрабатывались более или менее обстоятельные законы о МСБ (которые часто менялись), где, кроме их определения, расписывались и функции госорганов. При этом определения частных институтов («инкубаторов», «центров развития» и т.д.) оставлено на волю самоопределения поставщиков услуг для МСБ.
2. Практически во всех странах новой Европы делались попытки законом зафиксировать квоты госзакупок, которые идут на МСБ. Опыт противоречив, его детально не исследовали, но известно, что сейчас таких определенных законом привилегий у МСБ практически нет.
3. В настоящее время в странах ОЭСР и ЕС государственным органом для проведения политики в области МСБ является обычно агентство или министерство экономики, или его аналог. Страны новой Европы в середине 1990 в некоторой мере повторяли опыт США, где агентства МСБ сперва возникали как отделы министерств (экономики, индустрии и торговли и т.п.), потом «вырастали» в самостоятельные агентства исполнительной власти, подчиненные ее высшему органу, а в 2002-2005 снова вернулись в ранг агентств на подчинении, соответствующих министерств экономики. (Одной из причин этих изменений – перераспределение средств программ ЕС на МСБ.) Чехия и Словения в некоторой степени последовали примеру Ирландии, и их агентства сочетали как программы по поддержке малых и средних предприятий, так и привлечение иностранных инвестиций, так и выход на международные рынки.¹⁹⁵ Даже когда агентства МСБ превратились в отделы министерств, они

¹⁹⁵ Объяснения такого мандата этих институтов следует искать в специфических обстоятельствах этих стран. Когда Энтерпрайз Айерланд (см.: <http://www.enterprise-ireland.com>) выходило на авансцену, в Ирландии корпоративный налог был в три-четыре раза ниже других стран ЕС, ПИИ имели целью обслуживать не ирландский, а европейский рынок, и в Ирландии все говорили по-английски, когда в Европе этот язык би не настолько популярен. Словения старалась воспользоваться преимуществами страны бывшей Югославии, которая более развита, не воевала, знала язык и контакты своих бывших соотечественников и могла выполнять роль инвестиционного порта для стран Западных

сохранили большую, хотя часто и неформальную, независимость по сравнению с другими госинститутами, в них действуют консультативные советы бизнеса и в большинстве стран они принимают активное участие в составлении регулярных отчетов о состоянии предпринимательства и в определении политики его поддержки.

4. Считается, что агентства МСБ (как это упоминалось выше по поводу Офиса заступничества АМБ США) являются представителями их интересов на уровне исполнительной власти¹⁹⁶, но это представительство не исключает свободу ассоциации. Обычно эти агентства имеют консультативные советы, где большинство членов является представителями неправительственных организаций. Это является практикой во всех странах новой Европы, хотя этот подход к организации агентств МСБ был вначале применен в Венгрии и в Польше.¹⁹⁷
5. Другие органы исполнительных властей тоже составляют свои программы для МСБ, чаще всего это министерства труда и социальной политики, где малый бизнес используется как средство создания рабочих мест, особенно для общественных групп в неравном положении (национальные меньшинства, инвалиды и т.д.). Считается хорошей практикой, если все программы в области МСБ реализуются именно специально созданным органом, агентством. В странах, где существуют государственные финансовые организации по МСБ, они являются распределителями основных средств, но при этом соревнуются и на открытом рынке капиталов для привлечения средств.
6. Исполнение как международных, так и национальных программ в области МСБ крайне редко является прерогативой госорганов и государственных предприятий. Практически все программы применяются на конкурентной основе неправительственными организациями или поставщиками услуг для МСБ. Зачастую государственные организации и особенно местные органы центральных властей и организации местных властей соревнуются на равных в конкурсах на исполнение той или иной программы.

Балкан, перспективы которых выйти на европейский рынок относились к более или менее отдаленному будущему. Чехия стремилась играть подобную роль для Словакии, но в конце концов (благодаря словацким реформам, радикально облегчившим налоговые и квази-налоговые издержки бизнеса) агентство Чехии, страничка которого цитировалась выше (см.: <http://www.czechinvest.org/en>), стало образцом информационных услуг для предпринимателей из самой Чехии и из за рубежа.

¹⁹⁶ В АМБ США действует Национальный омбудсман по вопросам предпринимательства, в его обязанностях реагировать на административные барьеры и обсуждать регулятивные нагрузки на бизнес, он отвечает на письма по этим и другим вопросам и проводит раз в месяц Интернет-разговор с предпринимателями.

¹⁹⁷ Скорость реформ и трудность задач перед государственными органами стран новой Европы привела к тому, что традиция неправительственных консультативных советов распространилась очень широко. Нам известны советы при президентах, гувернерах центральных банков, министров экономики, парламентах разных стран, которые функционируют на добровольных началах.

7. Законодательные власти подключаются к политическому процессу при обсуждении законов, бюджетов и программ правительства, проекты и заседания комитетов публичны, и, как правило, представители палат, гильдий, мозговых трестов и других НПО присутствуют по своей инициативе или по специальному приглашению – когда их присутствие помогает пониманию взглядов заинтересованных сторон. В некоторых странах, как, например, в Великобритании, обязательно либо обсуждать проекты нормативно правовых актов с представителями МСБ (вообще или регулируемой отрасли), либо проводить специальную проверку проектов законов на предмет воздействия на МСБ. В Польше с 1997 по 2004 в парламенте существовал специальный комитет по делам МСБ, который прекратил существование после принятия закона о свободе хозяйственной деятельности. В принципе нет страны, где обсуждения законопроектов, касающихся предпринимательства, или отчетов о его состоянии не вызывали бы самый широкий парламентарный и общественный интерес.

Гражданские и местные институты МСБ (преобладающая практика)

Как уже говорилось, традиция и гражданские организации являются частью как политического процесса, так и услуг МСБ. Здесь мы рассмотрим некоторые общие особенности, их участие, начиная с ассоциаций бизнеса, описывая роли некоторых других игроков и кончая сетями поставщиков услуг МСБ.

1. Ассоциации предпринимателей, т.е. торгово-промышленные палаты, как универсальные организации бизнеса и гильдии, как отраслевые и профессиональные организации являются наиболее естественными поставщиками услуг МСБ, но отнюдь не единственными его представителями в процессе формирования политики в области МСБ. Представительность, численность, территориальное покрытие нигде не является исключительным основанием компетентности обсуждать или нет законодательство и политику. Причина в том, что ассоциации будут естественным образом отдавать предпочтение тем, кто уже оперирует на рынке, тем самым, увеличивая затраты вновь появляющихся предпринимателей, снижая конкуренцию и повышая цены для потребителей. Представительность организаций бизнеса (и профессиональных союзов) иногда регулируется либо специальным законодательством о трехсторонних переговорах (советах, комиссиях с участием правительства и профсоюзов), либо трудовым законодательством, и действие ее ограничено вопросами коллективных контрактов (между работодателями и рабочими в отраслях классической индустрии), оплаты труда и вопросами социальной политики. В некоторых странах, как например в той же Германии (а так же - Бельгии, Франции и т.д.) действует традиция единого национального объединения работодателей и профессиональных союзов, иногда закрепленная законом. Практически все страны восточной Европы, которые в конце XIX – начале XX веков скопировали эту традицию, за последние 10-15 лет полностью либерализовали право на ассоциирование, особенно ассоциаций бизнеса.

Даже в странах, где членство в торгово-промышленных палатах было и осталось формально обязательным, его практическое значение для участия в определении социально-экономической политики незначительно.

2. При этом палаты и гильдии являются наиболее заинтересованными сторонами процесса формирования политики и законодательства и естественно, что именно они участвуют в консультативных советах, обсуждают политику и законодательство с правительствами и законодателями, стремятся к сотрудничеству с международными организациями, и стараются по мере сил участвовать в совещаниях таких межгосударственных политических институтов, как структуры ЕС. Вместе с ними, однако, в этом процессе все чаще появляются и другие игроки: мозговые тресты, ассоциации коммерческих банков, небанковских финансовых институтов и микрокредитные организации, частные некоммерческие фонды развития, кооперативы, школы (на местном уровне) и университеты, региональные центры и фонды развития, разного рода организаций заступничества, благотворительные и даже правозащитные организации. Эти организации создают свои ассоциации, которые тоже участвуют в процессе обсуждения политики и обслуживания МСБ.

3. Интересы, функции и задачи этих участников очень разнообразны.

Мозговые тресты

Они являются профессиональными и независимыми комментаторами хозяйственной и другой политики, их функция – поддерживать общественное обсуждение и предлагать «что делать». Они более активны, прагматичны и актуальны, и более часто публикуются, чем университеты. Часто государственные и бизнес структуры заказывают мозговым трестам, как разработку, так и продвижение и оценку разных политических инициатив, исполнение программ; тресты из стран новой Европы часто оказываются поставщиками услуг для международных организаций. Лучшие мозговые тресты считают себя представителями определенной ценностной философии и выступают со своими исследованиями и комментариями по поводу экономической политики, налогов, бизнес среды и МСБ за своей страх и риск, отстаивая свою правоту. В нескольких странах новой Европы они были основными составителями стратегий развития МСБ и годовых отчетов о состоянии предпринимательства, инициировали денежные и налоговые реформы, наблюдают состояние бизнес среды.

Академия, школы и университеты

Эти организации предпочитают более фундаментальный подход и направленность на образование. Но они исполняют аналитические и другие заказы бизнес ассоциаций. Например, с помощью бизнес факультета Манчестерского университета Британская торгово-промышленная палата проводит свои оценки регуляторных тяжестей европейского и британского законодательства. Это, наверное, самая интересная публикация по этой теме в ЕС. Лондонская экономическая школа была инициатором и является одним из руководителей Глобального наблюдения предпринимательства, которое в этом году включило и Казахстан (при

посредничестве Павлодарского Евразийского инновационного института). Университеты лидируют в экономических и отраслевых исследованиях. Они являются и основными учителями предпринимателей. Сокращая путь от теории к ее практическому применению, они создают бизнес инкубаторы и бизнес акселераторы.

Гражданские организации

Они объединяют как предпринимателей, так и обывателей во имя общественно значимых прав, обязанностей и задач. Некоторые из них существенны для функционирования бизнеса. Например, реформа по снижению и упрощению налогов в Словакии была разработана мозговым трестом и проведена в жизнь благодаря усилиям Союза налогоплательщиков. Подобный процесс сейчас наблюдается во Франции. Узконаправленные на первый взгляд организации, как, скажем, инвалидов или национальных меньшинств, удачно добиваются субсидий и часто распределяют существенные средства среди сетей малых предприятий, как например организация инвалидов Швейцарии или цыганские НПО в Венгрии.

Локальные организации

Содействие МСБ на местном уровне: все перечисленные выше игроки в сотрудничестве с органами местного самоуправления обычно объединяются в центры или фонды местного развития; часто эти фонды (зарегистрированные как некоммерческие организации) являются координаторами деятельности и услуг для МСБ многих финансовых, государственных и частных институтов. Причина в том, что эти местные структуры лучше знают местных предпринимателей, потребителей и деловые возможности и могут быть естественными посредниками и для банковского сектора, и для правительственных программ. При этом, на самом низком уровне территориальной организации – на уровне муниципалитетов – эти некоммерческие организации свободно занимаются предоставлением целого спектра услуг, не обязательно только МСБ. Например, фонд развития какого-нибудь города в Польше или в Италии может одновременно сотрудничать с банками в гарантировании кредитов, управлять небольшой кредитной линией, содействовать регистрации и обучать начинающих предпринимателей, участвовать в кредитном совете микрофинансовой организации, обучать иностранным языкам, финансироваться через организацию швейных, компьютерных и пр. курсов, повышать квалификацию официантов и быть собственником местной гостиницы. Взаимодействие местных и централизованных (государственных) институтов призвано обеспечить:

- распределение средств (субсидий) центрального и местных бюджетов со знанием дела, приоритетов и бенефициариев,
- местную „собственность” программ развития бизнеса и экономики, их осуществление с возможным учетом локальных потребностей,
- прозрачность и ответственность за использование средств налогоплательщиков.

Отчеты о состоянии предпринимательства, их роль и модели разных стран¹⁹⁸

В Казахстане в течение нескольких лет обсуждается возможность подготовки Годовых отчетов о состоянии предпринимательства(ГОСП).

¹⁹⁸ Автор: Наталья Ищенко.

Практика подобных отчетов широко распространена. Она возникла в США. Следуя примеру АМБ США, практически все страны новой Европы восприняли традицию регулярных обзоров состояния предпринимательства.

Почти во всех случаях отчеты содержат главы, отражающие специальные государственные программы, например, программы для ветеранов или национальных меньшинств, как в Отчете Президенту США. Говоря об этом отчете, следует заметить, что он впервые с 1989 года стал включать информацию о регуляторной нагрузке на малый бизнес. Кроме Отчета Президенту в США «О состоянии экономики малого бизнеса» АМБ составляет отдельный отчет о барьерах предпринимательству, в котором содержатся отчеты других госорганов по поводу того, как исполняют требования Закона о снижении регуляторной нагрузки. Позже отчеты Болгарии, Венгрии, Словакии и других стран стали включать информацию о регуляторной нагрузке на малый бизнес.

Если продолжить сравнивать содержание Отчетов разных стран, то можно заметить, что отчеты таких стран, как Малайзия, Польша содержат обширную макроэкономическую информацию.

ЕС

Эта традиция была воспринята и на уровне институтов ЕС. После создания соответствующего департамента (директората Предпринимательства и промышленности) Европейской комиссией и принятия в середине 1990-х специальной главы законодательства ЕС „Предпринимательство и промышленная политика”, Комиссия ЕС и Евростат проводят обзоры состояния предпринимательства, по меньшей мере, раз в два года, исследуя определенные специфические для предпринимательства темы. Упомянутое выше исследование конкурентности европейских МСБ является примером такого отчета.

В 2008 г. традиция ЕС изменилась: Комиссия намерена ежегодно актуализировать «План действий ЕС в области МСБ». При этом сохраняется традиция исследования специфических проблем. В этом году такой была оценка воздействия самих изменений политики ЕС и ее основного принципа «Сперва думай о малом», его применения в законодательстве и программах самого союза.¹⁹⁹ Речь идет об инвентаризации независимыми исследователями 13 200 нормативно правовых актов ЕС, касающихся МСБ.

Новая Европа

Впервые практика таких отчетов в новой Европе начала применяться в Польше и в Венгрии с середины 1990-х.

Нужно заметить, что в этих двух странах, особенно в Венгрии, с 2002 года традиция составления отчетов поменялась. Произошел переход от экономической и, скорее, академической формы отчета к более политической, обозначающей соответствующие планы и действия в области развития предпринимательства. Поменялась периодичность составления отчетов, сейчас они публикуются раз в два года.²⁰⁰

¹⁹⁹ См.: http://ec.europa.eu/enterprise/dgs/doc/eval/summary_sept_2008.pdf.

²⁰⁰ См.: последний отчет (вариант на английском языке) на странице министерства экономики и развития Венгрии: http://www.nfgm.gov.hu/en/our_tasks/sme/sme_policy.

Будучи политическим документом, в Венгрии отчет является основой для разработки стратегии в области МСБ. Если, к примеру, содержание отчета составляет двести страниц, то изложение приоритетов политики МСБ будет занимать десять страниц.

Существенно изменилась и форма отчета в Польше, где при первоначальной поддержке USAID и на основе опыта АМБ США был составлен первый в новой Европе отчет о состоянии МСБ. В период до 2003 г. эти отчеты обсуждались и публиковались каждый год, их содержание было сугубо научным и статистическим. После этого это скорее документ, который резюмирует состояние сетей поддержки предпринимательства и политики в области МСБ. Формальным составителем отчета является Польское Агентство поддержки предпринимательства, ПАРП, самостоятельная правительственная структура, с мажоритарным представительством бизнеса в консультативном совете, формально принадлежащая и отчитывающаяся министерству экономики. Но оно выступает скорее в роли координатора усилий правительственных и неправительственных организаций, которые оценивают проблемы и ищут их решения для развития предпринимательства.²⁰¹

В Словении отчет практически является стратегией развития предпринимательства и распространяется на семилетний период. Здесь отчет также является делом широких консультаций, но за его содержание отвечает Департамент Предпринимательства и конкурентности Министерства экономики.²⁰²

В Словакии с 1999 года составлением Отчета занимается Национальное агентство по развитию МСБ, которое было основано, как государственно-частное партнерство. Выводы и рекомендации предоставляются министерству экономики и обсуждаются советом министров, как направление развития политики в области налогового и квазиналогового регулирования предпринимательства. Отчеты агентства иногда дополняются специальными обзорами политики предпринимательства, инициированными частным сектором. К примеру, в 2006 году ассоциация работодателей провела и опубликовала «Углубленный аудит барьеров к ведению бизнеса в Словакии». Соответствующие рекомендации легли в основу дальнейших реформ.²⁰³

Функции отчетов

Роль этих отчетов в других странах можно резюмировать следующим образом.

- Содействие разработке долгосрочной политики, направленной на поддержку предпринимательства,
- Периодическое сравнение, анализ и диагностику перспектив развития МСБ,
- Информационное обеспечение, как политики, так и диалога правительства с ассоциациями бизнеса,

²⁰¹ См. последний отчет на странице ПАРП: <http://en.parp.gov.pl/files/214/2677.pdf>.

²⁰² Интересно отметить, что из-за размера страны (население Словении менее чем два миллиона, консультативный процесс подготовки отчета происходит в прямом диалоге с министром и заведующим департаментом; страничка департамента (http://www.mg.gov.si/en/areas_of_work/entrepreneurship_and_competitiveness) предоставляет возможность такого общения; действующая программа на 2007-2013 год называется «Программой мер по продвижению предпринимательства и конкурентности» (см.: http://www.mg.gov.si/fileadmin/mg.gov.si/pageuploads/DPK/Program_ukrepov_angl_071009.pdf).

²⁰³ См. собрание отчетов о состоянии предпринимательства на: <http://www.nadsme.sk/?article=196> и аудит состояния бизнес среды на: <http://www.businessenvironment.org/dyn/be/docs/99/GTZ%20BE%20and%20Investment%20Climate%202005.pdf>.

- Привлечение внимания и политиков, и общественности к роли сектора МСБ для национальной экономики (в контексте ее устойчивости и конкурентности),
- Периодическая оценка роли и проблем развития этого сектора в контексте экономике и жизни общества,
- Раскрытие и анализ текущего состояние политики в области МСБ, определение тенденций их развития, а также поиск возможностей улучшения и предотвращения угроз развитию предпринимательства, для того, чтобы, на этой основе, рекомендовать необходимые изменения и новые решения.
- Служить материалом для широкого обсуждения с участием: госорганов, отвечающих за МСБ, политических партий и законодателей, представителей МСБ, торгово-промышленных палат и гильдий, банков, поставщиков услуг, местных фондов развития, академий и мозговых трестов

Отчеты и частный сектор

В последнее время появилась практика использования частных инициатив для подготовки отчетов, например, первый Отчет о состоянии экономики в 2008 г. (Сравнительный анализ экономических реформ США)²⁰⁴, подготовленный Фондом Кауфмана²⁰⁵. Основная идея отчета - не наблюдать экономические индикаторы, а анализировать, насколько продвинута экономическая структура, в какой степени она соответствует требованиям экономики знания. Это не анализ ВВП, а анализ расширения экономического выбора, политики, возможностей развития и конкурентности, и политики в области предпринимательства. Так же нужно заметить, что руководитель фонда г-н Карп Шрам выдвинул идею о разработке новых индикаторов развития предпринимательства, которые можно будет использовать во всем мире. Фонд Кауфмана и ОЭСР начали их разработку; первый результат их сотрудничества - набор индикаторов предпринимательства ОЭСР, мы комментировали выше²⁰⁶.

Во всех странах отчет служит поводом для широкого обсуждения с участием госорганов, отвечающих за МСБ, статистики, политических партий и законодателей, представителей МСБ, торгово-промышленных палат и гильдий, банков, поставщиков услуг, местных фондов развития, академий и мозговых трестов. В некоторых странах считается целесообразным подготовка отчета независимой, неправительственной организацией, частным сектором, аутсорсинг проводился посредством конкурентных процедур госзакупок. Практически во всех странах новой Европы в составлении и обсуждении отчетов участвуют частные мозговые тресты и академические (университетские) исследовательские центры.

Упомянутая выше страница генерального директората ЕС «Предпринимательство и промышленность» по снижению административных барьеров²⁰⁷, как там указано, была предложена и получила вдохновение от частной инициативы граждан Бельгии. В середине в 2003 г. министр административной реформы, Винсент ван Куикенборн, попросил граждан-энтузиастов заняться анализом своих затрат (бюрократических препон) на соблюдение законодательства своей страны и посылать ему по Интернету результаты. Граждане начали с

²⁰⁴ См.: <http://www.kauffman.org/uploadedfiles/New-State-Index-11-19-08.pdf>

²⁰⁵ См.: <http://www.kauffman.org/>

²⁰⁶ См.: <http://www.oecd.org/dataoecd/53/23/41664409.pdf>

²⁰⁷ См.: http://ec.europa.eu/enterprise/admin-burdens-reduction/online_consultation_en.htm.

простых очередей – для получения паспорта, в ЗАГС и т.д., но потом перешли к препятствиям развитию бизнеса. Ими были проанализированы более чем 200 законов и отправлено 15 000 аналитических записок. На их основе и планировалась законодательная работа по улучшению бизнес среды и упразднению бюрократии. Отчет о состоянии дел и того, что необходимо сделать получил название «Отчет Кафки», по имени великого чешского писателя Франца Кафки, описавшего антигуманную сущность бюрократического государства в романе «Замок». Результаты говорят сами за себя²⁰⁸.

Отчеты и Казахстан

В случае с Казахстаном, нам представляется особенно важным создание и поддержание традиции разработки подобных отчетов. Можно предполагать, что, как и в других странах, такой отчет:

- Создаст **механизм диалога** правительства с предпринимателями и обществом по вопросам предпринимательства;
- Позволит обсуждать состояние сектора МСБ и приоритеты политики в этой области, которые периодически предполагают **усовершенствование ее инструментов**;
- Позволит закрыть **пробелы информации** и обратной связи, совершенствуя индикаторы успехов и неудач;
- Создаст **традицию принятия решений** с пониманием дела и корректировки этих решений при поддержке неправительственного сектора.

Особый случай: Австрийская хозяйственная палата (АХП) и судьба обязательного членства в универсальных бизнес ассоциациях²⁰⁹

Австрийская хозяйственная палата (АХП, или по-немецки - Wirtschaftskammer Österreich, WKÖ, www.wko.at) является одним из универсальных случаев обязательного, установленного законом, членства в универсальной бизнес ассоциации.

Уникальность состоит в том, что эта особенность была подтверждена в 1998 г., когда большинство стран Европы, особенно новой Европы, продемонстрировали идущую от императора Наполеона традицию обязательного членства.

Цель настоящей записки объяснить эту уникальность и дать информацию об АХП.

Объяснение особенностей АХП

Высокое доверие австрийцев объясняется частично поведением Палаты в послевоенные периоды XX века, когда ее лидеры спасали страну от гиперинфляции и разрухи (прослужив по несколько лет министрами финансов и/или экономики).

²⁰⁸ См.: <http://www.kafka.be/doc/1142932908-5988.pdf>.

²⁰⁹ Автор: Наталья Ищенко.

В 1998 г., т.е. на третий год формального членства Австрии в ЕС, предполагалось, что многие, характерные для страны отрасли, не смогут устоять конкурентному нажиму общего рынка²¹⁰ и считалось, что есть необходимость в политической структуре общего представительства и перераспределения „компенсаторных фондов” ЕС.²¹¹

Особые отношения АХП с правительством уходят корнями в особенности государственной структуры Австро-Венгерской империи.

Вкратце история такова: Экономическая палата была создана в 1848 г. и урегулирована законом в 1850 г., который, с одной стороны устанавливал государственный контроль, а с другой – обеспечивал господство и сферы влияния австрийских и венгерских предпринимателей во всех областях империи. Этот дух закона исчез с исчезновением империи, но структура палаты осталась. В 1946 г. закон был изменен, учреждена федеральная палата и палаты лендеров (провинций), и введено коллективное членство гильдий (торговых ассоциаций).

В 1950 г. состоялись первые свободные выборы в руководство АХП. До того оно назначалось правительством при соблюдении принципов, исходящих из дуализма монархии (который все еще известен в теории управления как принцип „австрийского дуализма” или шахматной зависимости, по теории Алвина Тоффлера): если министр экономики австрийский аристократ, предполагалось, что председателем палаты будет венгр (и наоборот).²¹²

1991 были урегулированы взносы и источники доходов палаты. Частично – это взносы за регистрацию и другие услуги, частично – это обслуживание некоторых налогов. Система была обновлена в 1995 г. и частично в 1998 г. В 2001 г. законом изменены отношения с правительством.

Современное состояние

АХП характеризуется:

- Обязательным членством
- Регулированием взносов на манер регулирования налогов и закреплением определенных услуг (и обслуживания части сбора НДС) за палатой, как единственным его исполнителем.
- Этим обосновывается необходимость надзора со стороны правительства и соответствующего министерства и министра (например, экономики или финансов), который является контролером АХП
- Предполагается, что это не увеличивает зависимость палаты, так как в самой структуре министерства учитывается взгляд и отношение оппозиции
- Считается, АХП является представителем всех австрийских предпринимателей, у которых на конец 2005 насчитывалось 470 000 компаний
- 85% расходов АХП покрываются за счет описанных выше взносов и выплат, 15% - собственная хозяйственная деятельность

²¹⁰ По разным оценкам, Австрия „потеряла” 60-70% собственного производства молока и 30-45% производства мяса.

²¹¹ В 1995 г. АХП была приглашена участвовать как представитель „национального” бизнеса в полномочной миссии Австрии при ЕС в Брюсселе.

²¹² После упразднения монархии этот принцип сохранился, но уже как стержень организации ответственности партии у власти и оппозиционной партии в распределении постов внутри органов исполнительной власти.

- Параллельно палате существует около 3 000 других бизнес-ассоциаций, где членство добровольно; в этом смысле членство в АХП является своеобразным налогом
- Кроме Федеральной АХП есть девять лендерных палат, у них подобные отношения с правительством лендера (провинций), такие же, как отношения на федеральном уровне
- И федеральная палата, и лендерные палаты формируются на выборной основе; структуры внутри палат напоминают законодательное собрание (их и называют „экономическим парламентом“) и исполнительную власть
- Структура АХП охватывает 70 торговых делегаций и 30 бюро продаж, 82 региональных представительства и 9 лендерных палат
- Торговые делегации – это слугители палаты в посольствах Австрии за рубежом.

Некоторые выводы

Поиск независимого анализа функций и отношений АХП требует специальных усилий. Несколько дней поиска в Интернете не дали результатов. Если нет таких исследований, то можно полагать, что палата никому не мешает.

1. Уникальность Австрии, особенно ее традиции, делает ее опыт неповторимым в системном смысле
2. Весьма вероятно, что при других политических традициях она не будет работать. В 1995 г. Польша (как правительство, так и сама палата в Варшаве) оказалась от идеи принять закон, подобный австрийскому. Нам известен еще один такой опыт: в Боснии и Герцеговине торгово-примышленная палата, ссылаясь на опыт Австрии и Италии (в регистрации бизнеса через палату), требовала несколько раз учредить исключительность ее представительства и монополию на регистрацию, при финансировании через НДС. В 2003 г. политики и предприниматели убедили палату отказаться от таких претензий.
3. Некоторые услуги, как, например, торговое представительство за рубежом можно осуществить и без введения обязательного членства, так поступили Венгрия, Болгария, Польша, Чехия, Словакия и некоторые другие страны.

Исторический контекст обязательного членства в торговые палаты в странах новой Европы

Два общих замечания имеют отношение к контексту такого членства.

1. Концепция представительности присутствует в законодательстве стран переходного периода и некоторых стран Европейского союза (ЕС). Прообразом чаще всего была Германия, где работодатели, правительство и профсоюзы в период после второй мировой войны договаривали условия оплаты труда и социальной политики. Для стран Восточной Европы представительство в рамках трёх-партийных переговоров явилось компромиссом в ситуации перехода от всеобъемлющего „представительства рабочих“ профессиональными союзами коммунистического периода и государственной собственности на все предприятия к свободно объединяющимся работникам профессиональных организаций в условиях частной экономики.
2. При этом и старые члены ЕС, и бывшие страны переходного периода переживают кризис представительности. Представительность нигде не является исключительным основанием компетентности обсуждать или нет законодательство и политику. Представительность организаций бизнеса (и профессиональных союзов) обычно регулируется либо специальным законодательством о трехсторонних переговорах

(советах, комиссиях), либо трудовым законодательством, и действие ее ограничено вопросами коллективных контрактов (между работодателями и рабочими в отраслях классической индустрии), оплаты труда и вопросами социальной политики.

3. В некоторых странах, как например в той же Германии (а так же - Бельгии, Франции и т.д.) действует традиция единого национального объединения работодателей и профессиональных союзов, иногда закреплённая законом. Практически все страны восточной Европы, которые в конце XIX – начале XX веков скопировали эту традицию, за последние 10-15 лет полностью либерализовали право на ассоциирование, особенно ассоциаций бизнеса. Даже в странах, где членство в торгово-промышленных палатах было и осталось формально обязательным, его практическое значение для участия в определении социально-экономической политики незначительно.

Использование Интернета для оказания услуг МСБ: Веб-портал АМБ США как пример хорошей практики²¹³

Политика США в области малого предпринимательства является одним из лучших примеров. Имея сравнительно долгую историю, усилия правительства по поддержке МСБ нашли отражение в большом количестве различных программ поддержки, реализуемых АМБ, а также в создании централизованного интернет-ресурса для малого бизнеса www.sba.gov. Этот портал один из множества ресурсов, предназначенных для бизнеса, но является наиболее полным, универсальным и что самое главное - бесплатным средством коммуникации и самообразования. Сайт сконструирован очень удобно: на главной странице, в левой её части, расположено меню доступа к наиболее популярным страницам сайта, в центре отображаются последние новости и информация о новых инструментах, возможностях для МСБ и услугах, но главную часть (вверху в центре) занимает меню навигации по сайту, открывающее доступ к огромному количеству информационных ресурсов, упорядоченных в соответствии с циклом жизни предприятия:

*- Бизнес-планировщик.*²¹⁴ *Раздел для начинающих.*

Содержит подробнейшие пошаговые инструкции²¹⁵ для начинающих предпринимателей с шаблонами документов, большим количеством ссылок на интернет-источники и подробной справочной информацией, которая позволит проверить себя и, в случае вашего твёрдого намерения стать предпринимателем, защитит от распространённых ошибок совершаемых новичками.

После прохождения подготовительных процедур, начала бизнеса и написания бизнес-плана настает этап поиска построения компании и выбора финансирования, как раз об этом вторая часть²¹⁶ данного раздела. Прочитав её, ищущий информацию не только разберётся в финансовой терминологии, но и может определить организационную структуру своего бизнеса, получит советы по размещению офиса/цеха, узнает все необходимое о лицензировании и

²¹³ Автор: Николай Ломакин, по portalу АМБ США, см. <http://www.sba.gov/> и других источников.

²¹⁴ Раздел сайта АМБ: Бизнес-планировщик см. <http://www.sba.gov/smallbusinessplanner/index.html>

²¹⁵ См. <http://www.sba.gov/smallbusinessplanner/plan/index.html>

²¹⁶ См. <http://www.sba.gov/smallbusinessplanner/start/index.html>

защите авторских прав, а список организаций по поддержке предпринимательства и, если понадобится, получить возможность прояснить вопросы посредством персонального общения с консультантами.

Итак, бизнес создан, финансы найдены, работники наняты, обязанности распределены, клиенты стоят в очереди. О том, как со всем этим справляться, да ещё и развиваться в малознакомой, пока, бизнес среде объясняется в следующей части ²¹⁷, посвящённой управлению бизнесом. Здесь собраны справочные материалы по маркетингу, налогам, праву, страхованию, найме и увольнению, а также по использованию современных технологий в управлении бизнесом. Жизнь вещь непредсказуемая, а жизнь предприятия к тому же может быть короткой, поэтому настанет такой момент, когда приходится решать: закрыть, продать, передать в доверительное управление свой бизнес или провести процедуру банкротства. Со всеми подробностями этих процессов и связанными с этим трудностями знакомит последняя часть ²¹⁸ Планировщика. Многие ссылки из данного раздела ведут на дочерний ресурс «Инструмент предпринимателя»²¹⁹, как они сами о себе заявляют «абсолютное ноу-хау для малого бизнеса» - лучше не скажешь!

- Услуги.²²⁰ Программы помощи АМБ для успешного ведения бизнеса.

Как было упомянуто ранее, при поддержке АМБ предлагается обширный круг программ для МСБ. Выбор наиболее подходящей программы может значительно облегчить период становления и активного роста компании. Раздел содержит большое количество ссылок на различные веб-сайты созданные специально для того, чтобы объединить предпринимателей вокруг той или иной программы, чтобы сообща решать возникающие проблемы.

В этом разделе сайта можно найти информацию о них:

- Программы финансовой помощи АМБ через посредников;
- Программы участия в госзакупках, от азов до тендера;
- Программы помощи при катастрофах, защита бизнеса;
- Программы обучения для МСБ, виртуальный он-лайн университет;
- Специальные программы для женщин, ветеранов, коренного населения и т.д.
- Законодательство и регулирование, диалог о проблемах и улучшение законодательства;
- Программы бесплатного самообразования онлайн²²¹: создание бизнеса, управление предприятием, маркетинг и реклама, бизнеспланирование, внутренняя торговля, методы выживания, финансирование и бухучёт, государственные закупки, электронная коммерция и налогообложение. Всё для процветания предпринимателя.

- Инструменты.²²² Документы для изучения и самообразования

Этот раздел, как и предыдущий, предназначен для самостоятельного использования, но здесь собраны ресурсы такие как: библиотеки, публикации, статистика и исследования; для занятых - аудио и видео публикации для прослушивания в дороге; для ищущих ответы на вопросы -

²¹⁷ См. <http://www.sba.gov/smallbusinessplanner/manage/index.html>

²¹⁸ См. <http://www.sba.gov/smallbusinessplanner/exit/index.html>

²¹⁹ Богатый информационный сайт для предпринимателей см. <http://www.toolkit.com>

²²⁰ Раздел сайта АМБ: Услуги см. <http://www.sba.gov/services/index.html>

²²¹ Раздел сайта АМБ: Онлайн обучение см. <http://www.sba.gov/services/training/onlinecourses/index.html>

²²² Раздел сайта АМБ: Инструменты см. <http://www.sba.gov/tools/index.html>

архивы обсуждений горячих тем; а также многообразие бланков, заявлений и форм отчётностей, всё, что может понадобиться в хозяйственной деятельности и не только. Все документы актуальны и готовы к использованию.

- Локальные ресурсы.²²³ Консультации в центрах поддержки предпринимательства

Ввиду широты охвата страны региональными центрами АМБ достаточно трудно перечислить их все, поэтому была создана интерактивная карта США для более наглядного поиска региональных центров. На подстанциях, соответствующих каждому региональному центру кроме адреса публикуются истории успеха предпринимателей, предстоящие события и список услуг, которые оказывает центр. Тут же даётся прямая ссылка на сайт центра, если таковой имеется, где можно найти более подробную информацию.

Подобная архитектура портала очень удобна, как в целях быстрой навигации, так и в целях дальнейшего расширения информационного наполнения. Отсутствие какой-либо регистрации гарантирует каждому человеку свободный доступ ко всем ресурсам сети поддержки предпринимательства.

Национальная информационная служба Сети центров развития малого бизнеса (SBDCNet).

Не сразу заметная ссылка²²⁴, но пыливый ум и опытный глаз не пройдут мимо. Национальная информационная служба Сети центров развития малого бизнеса²²⁵ является партнёрской организацией для АМБ работает только в пределах США. Целью SBDCNet является служение информационным потребностям сообщества Сети, предлагая актуальную информацию, проводя компетентные исследования, предоставляя он-лайн доступ ко всем информационным ресурсам, а также обучая консультантов сообщества и их клиентов – МСБ и помогая участникам сети обмениваться лучшим опытом и новыми идеями.

Регистрация на сайте бесплатна и позволит стать полноправным участником сообщества, что подразумевает полный и бесплатный доступ ко всем материалам.

Главное меню состоит из трёх основных разделов и предлагает:

- **Сообщество**²²⁶: общение с другими участниками сети на специализированных форумах и блогах, изучение опыта работы центров с целью создания собственного.
- **Обучение он-лайн**²²⁷ - это раздел содержащий ссылки на несколько региональных обучающих центров, где наряду с бесплатными заочными курсами доступны платные групповые занятия.
- **Инструменты консультанта**²²⁸ - очень интересный раздел, где для бесплатной загрузки доступны основные инструменты специалистов из разных областей: бухчѐт и налоги, маркетинг, геоинформационные технологии, розничная торговля, менеджмент и т.д. Причѐм документы

²²³ См. <http://www.sba.gov/localresources/index.html>

²²⁴ См. внизу страницы под картой <http://www.sba.gov/localresources/index.html> или <http://www.sba.gov/services/counseling/index.html>

²²⁵ См. <http://sbdcnnet.org>

²²⁶ См. <http://sbdccommunity.org>

²²⁷ См. <http://sbdcnnet.org/portal/index.php>

²²⁸ См. http://sbdcnnet.org/index.php?option=com_docman&Itemid=213

представляют из себя, как инструкции, публикации, формы, так и сложные таблицы для расчётов, презентации и программное обеспечение.

Данный портал является примером сайта, обслуживающего сеть центров развития предпринимательства. Построенный по подобию сайта АМБ он достаточно удобен и не перегружен информацией.

Следует отметить, что видимая простота, вероятно, заключается в том, что разработчики не старались втиснуть разноплановую информацию в один ресурс, а распределили её по нескольким независимым сайтам, что, к тому же, с точки зрения отказоустойчивости правильное и дальновидное решение.

Два примера сотрудничества центральных местных агентств по развитию малого бизнеса²²⁹

Центры развития предпринимательства США

АМБ США является и финансовым посредником правительства при осуществлении программ поддержки, и представляет (через упомянутый „офис заступничества“) интересы малого бизнеса при формировании политики, разрабатывает в сотрудничестве информационные услуги для малого бизнеса.

АМБ работает совместно с частным сектором, государственной и местной властью и обучающими институтами, предлагая средства, являющиеся частью годового государственного бюджетного цикла и предметом федеральных аудиторских проверок.²³⁰

Деятельность АМБ и правительства, состояние и проблемы развития предпринимательства обсуждаются ежегодно и предоставляются в отчете „Экономика малого бизнеса“ президенту США.²³¹

АМБ имеет 10 региональных офисов, местных АМБ, которые в свою очередь финансируют и координируют деятельность 63 ведущих центров развития малого бизнеса (ВЦРМБ), по меньшей мере, по одному в каждом штате. ВЦРМБ управляются спонсорами и координируют, в свою очередь, деятельность более чем 1100 «подцентров», разбросанных по всей территории США. Эти «подцентры» находятся в колледжах, университетах, профессиональных школах, торговых палатах и корпорациях экономического развития.

До 50% финансирования ВЦРМБ и их «подцентров» обеспечивается за счёт АМБ, оставшаяся часть – законодательством штата, предприятиями частного сектора и грантами, государственными и местными торговыми палатами, государственными корпорациями экономического развития, государственными и частными университетами, профессиональными и техническими школами, муниципальными колледжами и т.д. Во многих случаях это финансирование превышает оставшиеся 50%. Частные компании, занятые

²²⁹ Автор: Красен Станчев, с помощью Джонатана Крама, Артура Новицкого, Натальи Ищенко и Николая Ломакина.

²³⁰ Годовые бюджетные планы предусматривают отчетность и отчет о потерях по займам за предыдущий год.

²³¹ Как комментировали выше, эти отчеты и все исследования агентства доступны на страничке АМБ в интернете: <http://www.sba.gov/advo/research/chron.html#2008>.

в производстве, также принимают участие в развитии МСБ посредством программ по своему усмотрению, через финансирование, бесплатных ресурсных материалов и пособий.²³²

Университеты и колледжи участвуют в развитии МСБ, обеспечивая физическую поддержку «подцентров» и предоставляя квалифицированные кадры и помещения для управления и обслуживания подобных центров на добровольной основе.

ВЦРМБ также используют добровольную помощь профессиональных и торговых ассоциаций, юридических и банковских сообществ, торговых палат и субсидированных менеджеров; оплачиваемые консультанты, инженеры, лаборатории частного сектора используются для оказания помощи клиентам в особых случаях.

АМБ и центры осуществляют два набора программ и услуг для МСБ²³³: основные и специальные (стандартные АМБ) и местные, адаптированные для обслуживания местной специфики. Их общий замысел – „помочь малому бизнесу начать, расти и преуспевать”²³⁴.

- К первому типу относятся программы в области консультаций и обучения, кредитования, микрокредитования, прямого кредитования всех видов, программ венчурного капитала, помощи в заключении контрактов и общей юридической помощи и защиты прав. Специальные бизнес-программы для инвалидов, национальных меньшинств, коренного населения, преодоления последствий природных бедствий через развитие бизнеса и т.д. Они тоже определяются центром, на федеральном уровне АМБ. Но некоторые программы (международная торговля, программы для женщин, ветеранов и программ по бизнесу для молодежи и т.д.) могут разрабатываться другими подразделениями правительства, хотя и исполняются АМБ.
- Ко второму типу относятся программы, разработанные ВЦРМБ в соответствии с местной спецификой.

Наиболее популярными услугами «подцентров» ЦРМБ являются те, которые разработаны по заказу АМБ или в сотрудничестве с АМБ: тренинги, семинары, рабочие группы, конфиденциальные консультации и „наставничество”.²³⁵

²³³ Большинство услуг доступны через страничку АМБ в Интернете; см.: описание (на английском и испанском языках) на страничке АМБ в Интернете: <http://www.sba.gov/services/index.html>; интересен факт, что интернет ресурсы публичных библиотек некоторых городов в области предпринимательского обучения прямо перебрасывают читателей на эту под-страничку АМБ. Список основных курсов АМБ как бы стандартизирован и на страничке (http://www.sba.gov/services/training/onlinecourses/training_atc_sbtc.html) каждый может обучить себя по следующим темам: „Как начать бизнес?”, „Планирование бизнеса”, „Управление бизнесом”, „Финансы и бухгалтерский учет”, „Маркетинг и реклама”, „Контракты с правительством”, „Управление рисками и безопасность кибер-пространства”, „Электронная торговля”, „Международная торговля”, „Национальное налогообложение” и „Выход на пенсию для МСБ”.

²³⁴ Эти слова являются и формулой миссии АМБ, его девизом.

²³⁵ С 1991 г., на основании специального закона, АМБ разработана т.наз. „менторская” программа. Она очень специфична для США и применяется очень широко: на основе контракта, определенный предприниматель (компания) или консультант (фирма, университет, но госслужащий, в некоторых центрах) как бы берут „шефство” над начинающим предпринимателем („протее”) и помогает войти в дело, „встать на ноги” (см: <http://www.sba.gov/smallbusinessplanner/start/findamentor/index.html>). Эти программы из категории „планирование бизнеса”, осуществляются в рамках местных центров развития малого бизнеса отраслевые и предоставляются компаниями, которые сертифицированы местным агенством АМБ – см.: пример этих компаний и отраслей центр в г. Милуоки, штат Висконсин http://www.sba.gov/localresources/district/wi/WI_BUSINESSDEV.html (этот штат считается ведущим в использовании бизнес программ для реформы социальной поддержки малоимущественных слоев

Программы кредитования и грантовые программы могут предлагаться АМБ через дочерние организации, либо через посредников. Так же, как и центры информации, и исследовательские центры, «подцентры» ЦРМБ работают в качестве места сосредоточения информации по бизнесу, практических пособий, консультаций по вопросам налогообложения и юридических процедур; решение же серьезных проблем перекладывается на консультантов по вопросам бизнеса.

Оплата услуг АМС варьируется в зависимости от центра и самой услуги, но существует несколько правил, определенных АМС. Например, запрещается брать оплату за консультации, за исключением специальных исследований, материалов и публикаций.

Программы кредитования предполагают оплату гарантии, услуг и управления, которая взимается кредитором в зависимости от размера займа и является причиной уменьшения оплаты некоторых услуг АМБ; оплата остальных услуг, имеющих отношение к кредитованию – запрещена. Тренинги и кураторство – платные для того, чтобы стимулировать участие и покрывать расходы на тренера и материалы. Для простоты использования разработана структура оплаты услуг. Центры могут отказаться от оплаты за услуги по своему усмотрению и практика очень различна.

Каковы элементы хорошей практики?

Трудно описать институт, который работает уже 55 лет. Здесь мы обратим внимание на особенности нефинансовых услуг АМБ.

1. Полное бюджетное субсидирование практически отсутствует, платность обеспечивает заинтересованность участников.
2. Система услуг АМБ сильно децентрализована, центром заданы ограниченный набор правил организации и отчетности; в зависимости от местных особенностей и приоритетов модифицируются как содержание, так и способы финансирования услуг.
3. Заодно с децентрализацией действует и практика аутсорсинга; практически все виды услуг: финансовые, обучающие (стандартные курсы, упомянутые выше) и поддержка начинающих предпринимателей разрабатываются организациями вне АМБ.
4. Услуги, связанные с обучением и изучением регуляторного воздействия (анализ и снижение квази-налогов) „стандартизованы”.²³⁶

населения – см: Tommy Thompson, William J. Bennett, The Good News About Welfare Reform: Wisconsin's Success Story, at: <http://www.heritage.org/Research/Welfare/HL593.cfm>). Факт, что „менторские программы” осуществляются АМБ и его центрами не мешает тому, что присутствуют в учебных программах бизнес училищ университетов (см. программу Университета Джорджа Мейсона: <http://mentorprotege.gmu.edu> , которая поддеживается несколькими спонсорами), штатами (см. программу штата Джорджия: http://www.georgia.org/Business/SmallBusiness/mentor_protege.htm) или министерствами (см: программу министерства энергетики: http://smallbusiness.doe.gov/Mentor_Protege_Program/mentor_protege_program.html) или ВВС США (см. программу: <http://www.selltoairforce.org/Programs/MentorProtege/default.aspx>), многими фирмами и даже районными судами. Интересно, что популярность и широкая применимость программы, очевидно, является причиной того, что ее воздействие на малый и средний бизнес страны пока – насколько нам известно – не исследовалось.

²³⁶ Мы употребляем кавычки, чтобы подчеркнуть, что эти учебные услуги не аккредитованы и не сертифицированы ни АМБ, ни другим государственным институтом; их стандартизация основывается на естественном механизме доступности основных знаний.

5. В области обучения (с середины 1990-х) основные курсы предоставляются на странице АМБ в Интернете, в помощь как желающим заняться самообразованием, так и поставщикам образовательных услуг (которыми являются как государственные учреждения разного уровня и филиалы самого АМБ, так и академические центры обучения и консалтинговые компании или подразделения больших предприятий). Доступность основ бизнес обучения в Интернете содействует соревнованию поставщиков в разработке курсов обучения, которое лучше общедоступного „стандарта“.
6. В США действует хорошо структурированный процесс предварительного анализа воздействия регуляций и приняты унифицированные определения основных понятий и методик этого анализа. Офис заступничества проводит такой анализ, резюмирует анализ мозговых трестов и других неправительственных институтов, публикует и отвечает на критику, и выступает в защиту снижения регуляторных барьеров в правительстве и в законодательстве. Изучение истории АМБ показывает, что инициативы подобные анализу Де Ружи и ее выступления в Сенате часто завершались изменением политики. Аналитические отчеты АМБ является важным источником информации об экономических процессах в стране.
7. Система услуг АМБ и способ их оказания создает многочисленные государственно-частные партнёрства, с инициативой, исходящей из частного сектора или негосударственных институтов; она основана на обратной связи и помогает реагировать на изменения экономических процессов и требований рынка, мобилизовать дополнительные финансовые и человеческие ресурсы для развития МСБ и решения их проблем.

Польша: Национальная Сеть услуг предпринимателям

Польша – это, наверное, единственная страна новой Европы, где правовые рамки сектора МСБ несколько напоминают Закон о частном предпринимательстве (ЗЧП) Казахстана. Кроме того, Польша является интересным примером использования передового опыта политики и институтов МСБ таких стран, как США,²³⁷ Франция и Италия, в частности организационного опыта этих стран в оказании услуг МСБ.

Еще до собственно политических реформ, при попытке преодолеть дефицит, при отсутствии устойчивой валюты в центральном банке и потере рынков, Польша приняла Закон об экономической деятельности (23 декабря 1988г.)²³⁸ Закон позволил сравнительно легко создавать компании, вывел из тени частный сектор, в 1989 г. число частных предприятий достигло 860 000, а до конца 1990-х это число уже утроилось; сейчас МСБ Польши дают работу более 60% рабочей силы, а численность занятых в средней зарегистрированной компании – четыре работника.²³⁹

Создание среды продвижения МСБ после 1988-х включало различные компоненты: устойчивая макроэкономическая среда и правовая рамка, фискальная дисциплина, доступ к

²³⁷ В развитии институтов МСБ Польши существенную роль сыграл проект GEMINI ЮСАИД-а, который применялся с середины 1990-х годов и в некоторых чертах очень похож на проект USAID/KSBD.

²³⁸ Фактически, по тем же причинам, подобное развитие происходило в странах новой Европы почти одновременно.

²³⁹ Население Польши – 38,5 миллионов.

финансированию, предпринимательская инфраструктура и улучшение бизнес климата, техническая помощь институтам МСБ на национальном и местном уровнях, таких как: Агентство МСБ, Сеть структур(как частных, так и правительственных), поддерживающих МСБ, национальный и региональные банки развития и программы кредитных гарантий.

В канун членства Польши в ЕС удержание сравнительных преимуществ польского частного сектора – по общему убеждению и бизнес ассоциаций, и правительства, - потребовало ограничения правительственного вмешательства и снижения квази-налогов (совершенствование бизнес среды). Ключевым шагом по направлению к снижению административных барьеров является недавно принятый Закон о свободе экономической Деятельности (ЗСЭД), который был принят в январе 2005 и отменил старый закон о хозяйственной деятельности.²⁴⁰

Благодаря развитию частного сектора, по темпам роста за последние шестнадцать лет Польша сегодня занимает одиннадцатое место в мире.

Ключевым средством развития малого и среднего бизнеса в Польше является Национальная Сеть услуг МСБ, известная в ее польской аббревиатуре - КСУ.²⁴¹ КСУ была создана при поддержке упомянутого выше проекта ЮСАИД-а. Польский опыт сознательно изучался и применялся другими странами.

КСУ создана в октябре 1996 г. Польским Фондом продвижения и развития МСБ, в котором большинство в общем собрании имели организации бизнеса и который в 1997 преобразовался в государственное Польское Агентство развития предпринимательства (ПАРП), сохранив большинство в консультативном совете за бизнесом, но включенном в структуре правительства Польши (в рамках министерства экономики). Важно отметить следующее.

- В КСУ в настоящее время 171 организаций-членов, которые предоставляют услуги в 181 местах на территории всей страны.
- Члены КСУ – это независимые и самофинансируемые организации, такие как: региональные центры развития, центры поддержки бизнеса, фонды, фонды гарантирования кредита для МСБ, микро кредитные фонды, бизнес инкубаторы, исследовательские институты (мозговые тресты), торгово-промышленные палаты, гильдии предпринимателей, клубы предпринимателей и работодателей, организации работодателей, инновационные технологические центры, центры поддержки предпринимательства, бизнес ассоциации и другие НПО.

Общее определение члена КСУ, это организация, которая, в соответствии со своим уставом:

- „Обеспечивает поставку подходящих консультантских, обучающих, информационных и финансовых услуг всем микро, малым и средним предприятиям и начинающим предпринимателям”,
- „являться организацией, которая не распределяет прибыль или коммерческой организацией, которая исполняет цели ПАРП”.

КСУ – открытая система, критерии членства даны законом о ПАРП и применяющимися его актами, и сводятся к:

- Возможностям предоставлять услуги,
- Наличию системы обеспечения качества и к

²⁴⁰ См. о смысле, контексте и выдержках самых существенных положений этого закона Приложение 2.

²⁴¹ См. страничку КСУ в Интернете: http://www.parp.gov.pl/files/74/87/110/ksu_ang.pdf.

- Соблюдению профессиональных этических стандартов

Независимый аудит и сертификация по линии ISO 9001:2001 удостоверяют соответствие кандидата требованиям. При исполнении правительственных программ, члены КСУ (руководители организаций) отвечают своим имуществом за соблюдение процедур и рациональное использование бюджетных средств.

Члены КСУ предоставляют четыре типа услуг МСБ, а именно:

- Консультантские (например: маркетинг, финансовое управление, право, управление качеством, продвижение экспорта, оценка технологий и т.п)
- Информационные, к которым можно отнести информацию об административных и правовых аспектах хозяйственной деятельности, о программах технического содействия и финансирования МСБ, о ярмарках и т.д., о регуляциях ЕС, о деловых партнерах, и пр.,
- Образовательные, по маркетингу, финансам, управлению для начинающих предпринимателей, по специфическим проблемам отдельных отраслей и обучение „по заказу”,
- Финансовые, а именно: гарантирование кредитов и других форм обеспечения для МСБ.

В каждом из шестнадцати регионов (воеводств) имеется Региональный финансовый институт, филиал Банка региональной экономики в Варшаве и члены КСУ. Они сотрудничают с местными органами самоуправления и являются региональными агентствами развития, осуществляя региональные программы развития совместно с торгово-промышленными палатами, фондами и другими организациями-членами КСУ.

Их задачи сводятся к:

- Управлению региональных программ развития МСБ;
- Сотрудничеству с ПАРП в применении национальных программ;
- Предоставлению бесплатной информации для консультативных офисов для МСБ в воеводствах, членов КСУ;
- Надзору за деятельностью этих консультативных офисов.

Каковы элементы хорошей практики?

- 1) Несколько отличным от АМБ США способом, ПАРП и КСУ тоже позволяют мобилизацию дополнительных средств для продвижения МСБ.
- 2) КСУ обеспечивает конкурентность в секторе оказания услуг МСБ. Члены системы соперничают друг с другом в осуществлении программ, система относится более или менее одинаково ко всем членам (за исключением Региональных финансовых институтов, как филиалов государственного Банка региональной экономики, хотя нам не известны исследования, которые выявляли бы привилегированность этих институтов или искажение цен на рынках услуг или гарантий).
- 3) Стандартизация достигается за счет соответствия международным сертификатам качества и аудита. Примером хорошей практики является имущественная ответственность управляющих организаций членов КСУ за соблюдение процедур и финансирования МСБ, и других программ развития МСБ.

- 4) В истории ПАРП и КСУ отчетливо выделены два периода – до и после формального членства в ЕС. В рамках второго периода (фактически с 2006 г.) резко увеличились программы Союза, но прошедший период очень краток для обоснованных заключений.

IX. Выводы по поводу разработки и применения политики в области МСБ Казахстана

Некоторые элементы законодательства Казахстана

1. Юридическое определение МСБ в Казахстане, зависящее от числа наемных работников и зарегистрированных активов компании, не выделяет так называемые микро предприятия. Тем не менее, оно включает в МСБ так называемых «индивидуальных предпринимателей», например, самозанятых единоличных собственников. Не вдаваясь в оценку активов, такая деятельность имеет следующие особенности:

- Малое предприятие, насчитывающее от 1-го до 50 работников;
- Среднее предприятие, насчитывающее до 250 работников;
- Предприятия малого и среднего бизнеса, а также самозанятые индивидуальные предприниматели,
- Фермерские хозяйства.

Цена активов варьирует в рамках отчетных периодов (и даже сезонно) и не является надежным показателем.

Обязательный характер учета и занятости, и стоимости активов чревато многими проблемами, например: а) затрудняется и искажается статистика МСБ; б) трудно сформулировать цели политики поддержки МСБ и применять соответствующие программы; в) более крупные по критерию стоимости активов предприятия в своей категории скорее попадают в списки бенефициентов нежели более маленькие предприятия.

Кроме этого, есть еще длинный список хозяйственных деятельностей, которые не попадают в категорию „МСБ“, независимо от числа занятых в предприятиях, например: добыча нефти и газа, зернохранилища, азартный бизнес, покупка и продажа ценных бумаг, услуги аудита, и т.д.

2. Политическая функция этого определения состоит в том, чтобы исключить некоторые отрасли из правительственных программ поддержки МСБ.

При этом законодательным образом такие исключения введены и для других секторов экономики. В частности, статья 19.2 ЗЧП, перечисляя способы поддержки (финансовая, организации центров и бизнес инкубаторов, доверительное управление или аренду объектов госсобственности и передача собственности особым объектам), отмечает, что эти „условия не распространяются на субъекты малого предпринимательства, осуществляющие торгово-посредническую деятельность“.

Следует еще учитывать и некоторые особенности общих структурно-экономических условий Казахстана и их воздействие на политику в области МСБ:

- целям диверсификации услуг и политики МСБ, развитию МСБ Казахстана препятствует низкая плотность населения, что естественно приводит к активности малых и средних предприятий на периферии страны, где существуют возможности международного арбитража. Размерами страны объясняется и исключительное положение торговых МСБ,

как среди зарегистрированных предприятий/предпринимателей, так и среди клиентов банковского сектора²⁴²;

- В отличие от классических случаев „голландской болезни” (т.е. например, самих Нидерландов, Нигерии или даже Норвегии), в Казахстане упомянутые воздействия на стимулы хозяйственного поведения совпали с выходом из экономического кризиса начала 1990-их и фактически были частью создания новой экономической структуры страны (т.е. эксплуатация природных ресурсов, которой характеризовалась экономика страны в советский период, не приводила к относительному упадку других отраслей, а скорее стала, в ряде случаев, двигателем их формирования);
- Чтобы в какой-то мере противодействовать «естественным» стимулам, законодательство или, по крайней мере, политика МСБ Казахстана не должна исключать из определения МСБ предприятия в таких отраслях, как добыча нефти и газа, зернохранилища, игорный бизнес, покупка и продажа ценных бумаг, услуги аудита, коммерческие предприятия и т.д. По крайней мере, кажется, что такое определение исключает возможность для этих отраслей пользоваться привилегиями разного рода политических программ для поддержки МСБ.²⁴³

В странах ОЭСР - единой дефиниции нет, зачастую в одной стране - разные дефиниции. Однако, статистика этих стран подходит к проблеме прагматически и измеряет то, что кажется полезным для данной страны в данный момент. В Казахстане определение искажает статистику и воспринимается как инструмент политики в области МСБ. Особая проблема – оценка активов. Их цена подвержена изменениям и ими не торгуют, по крайней мере ими торгуют не так часто как продукцией, товарами и услугами. Поэтому практически везде в мире (за исключением стран бывшего СССР) статистические агентства учитывают оборот, продажи.

Возникает несколько вопросов, которые требуют анализа и разрешения:

- а) если применяются другие способы исключения (например, торговых МСБ) из льгот и субсидий сектору МСБ, зачем ограничивать определение; возможно, что определение сохраняет свои критерии по численности занятых и активов, но не ограничивает отрасли, а ЗЧП упоминает типы хозяйственной деятельности, на которые не распространяются привилегии МСБ;
- б) почему-то, в других странах осуществление поддержки МСБ и создание институтов, таких, как бизнес-инкубаторы, центры развития предпринимательства и т.д. предоставлено всецело инициативе частного сектора, а Казахстанский ЗЧП описывает „организацию инкубаторов и центров поддержки”, как способ государственной поддержки; и каковы воздействия этого законоположения на бюджет, и на поведение частных поставщиков услуг МСБ;
- в) почему из финансового и других способов поддержки исключены торговые МСБ, если очевидно, что оборот капитала в этой отрасли быстрее. Как это положение соотносится с

²⁴² Очевидно, что для банков имеет значение и скорость оборота капитала в торговле; эти особенности имеются в виду и при оказании других услуг МСБ международными финансовыми организациями, например программой BAS (Услуги по бизнес консультированию) ЕБРР.

²⁴³ Возможные изменения определения МСБ законодательством Казахстана не мешает как включать, так исключать в будущем эти (а и другие) отрасли из программ содействия МСБ.

положением той же статьи, которая также предполагает „организацию кредитования через банки второго уровня” (см. 19.3.2), а эти последние, по вполне понятным причинам, выделяют торговым МСБ в среднем 40% своего кредитного портфеля?

Последствия для политики МСБ

Упомянутые выше законоположения имеют прямое воздействие на политику в области МСБ вообще и на деятельность ФРП/ДАМУ в области кредитования МСБ.

Определение «МСБ»: рекомендации

1. Определение „МСБ” несколько отличается от определения других стран, что в некоторой мере затрудняет международные сравнения и оценку эффективности сектора. В частности определение Казахстана не выделяет категорию микропредприятий, как это делают большинство стран ОЭСР и страны ЕС.²⁴⁴ Еще одной особенностью определения Казахстана – это ссылка на активы, как критерии отнесения предприятий к той или иной категории. Обычно статистика МСБ измеряет продажи (и оборот), а АС РК ссылается на „выпуск продукции”.²⁴⁵ В этом смысле сравнения по поводу производительности труда МСБ несколько оптимистичны. Возможно, однако, что, как отмечалось, включение действительного списка зарегистрированных и действующих МСБ (т.е. с учетом малых и средних предприятий отраслей, исключенных из определения) несколько изменит подсчет производительности МСБ в сторону более высокой эффективности.

1.1. Имеет смысл для целей деятельности таких институтов, как ФРП/ДАМУ проводить различие между малыми и микропредприятиями. Возможно, окажется, что часть финансовых услуг распределения ресурсов Фонда будет более удобно предоставлять микро-предприятиям и индивидуальным предпринимателям через посредничество МКО, особенно в регионы, в которых доход ниже, чем в лидирующих ресурсно-добывающих регионах в Алматы и Астане. Предполагается, что и информационные услуги ДАМУ, Центров развития предпринимательства и других институтов поддержки МСБ будут востребованы прежде всего этими предпринимателями.

1.2. Представляется возможным в ходе актуализации статистической информации, постепенно перейти к использованию международно-принятых показателей: продажи и оборота. Насколько нам известно, и сейчас для специфических целей АС РК предоставляет такую информацию. Определение МСБ в законе о частном предпринимательстве можно и нужно дополнить показателем оборота. Не представляется, что это приведет к необходимости изменения и дополнения других законов.

1.2.1. Очевидно, что за последние полтора года накоплено достаточно поводов проанализировать и усовершенствовать ЗЧП. Одно из изменений может быть - изменение определения малого и среднего бизнеса во второй главе этого закона.

1.3. Кажется целесообразным в условиях кризиса усилить мобильность политических и регуляторных инструментов, а именно:

- ввести определение микропредприятия;

²⁴⁴ При этом следует учитывать, что ЕС, из-за субсидий по линии общей аграрной политики, выделяет фермеров в отдельную категорию предприятий.

²⁴⁵ Источник: методика Департамента микроэкономической статистики АС.

- для статистических целей следует аннулировать исключения и включать в МСБ предприятия всех отраслей;
- если это считается необходимым, те отрасли, которые сейчас исключены из определения МСБ, могут быть исключены из «списков бенефициариев» программ Правительства РК;
- представляется возможным изменить определение и реформировать традицию измерения активов МСБ и включить в определение «оборот»;
- как в странах новой Европы, в применении программ поддержки МСБ можно руководствоваться в первую очередь критериями занятости, числа рабочих;
- категории «оборота» нужно измерить путем эмпирического (фискального и статистического) анализа.

2. Центры поддержки предпринимательства

Центры и закон

Определение „центров поддержки малого предпринимательства“, „бизнес-инкубаторов“ и некоторых других институтов МДБ ЗЧП (статья 1) не ограничивает частный сектор создавать такие институты по своей инициативе. Но статьи 19.2, 19.5 и 19.6 предусматривают, что государство может „организовать“ „сети“ центров и инкубаторов и предписывают, хотя и в обобщенном виде, их цели и задачи. Далее закон обещает, что правительство определит „Порядок создания и деятельности центров поддержки малого предпринимательства, бизнес-инкубаторов“. Нам кажется, что этими положениями закона создается атмосфера ожидания инициативы со стороны государственных органов и/или субсидирование центров, даже если они инициированы частным сектором, академией или бизнес-ассоциациями. При этом, вероятно, некоторые задачи (как, например: анализ предпринимательского климата, содействие инновациям) типичны для аналитических центров, университетов, а другие - (маркетинг, консультации, содействие росту МСБ и т.д.) более характерны для поставщиков бизнес услуг и консультантов. Насколько нам известно, обещанный „порядок“ так и не был разработан. ЗЧП подлежит сейчас изменению, чтобы приостановить действие этой статьи.

Одна из причин – это невозможность „объять необъятное“, многообразие потребностей бизнеса в разных регионах страны, особенности спроса и предложения на услуги бизнесу.

Другая причина – это отсутствие единого органа, который за это отвечал бы.

И, наконец, это трудность установления „минимального“ стандарта как аналитических, так и информационных и традиционных бизнес услуг, которые предоставляются международными и местными консультантами, в том числе через Интернет.

Концепция центров для Казахстана

Принципы

Концепция развития центров поддержки предпринимательства должна основываться на следующих принципах и выводах из изучения прошлого опыта и практики других стран:

1. Центры должны развиваться на **базе и при сотрудничестве** с уже существующей сетью поставщиков бизнес услуг, также путем **аутсорсинга** услуг по развитию МСБ к неправительственному (частному) сектору.

2. Центры должны стремиться к **эффективному использованию ресурсов**, предоставленных правительством через ФРП/ДАМУ и накопленных частными сторонами (в сотрудничестве с международными проектами как KSBD и самостоятельно), через комбинацию обучения и информационных услуг, некоторые из них предоставляемые бесплатно, другие – на условиях восстановления затрат и/или коммерческой основе, в зависимости от региональных особенностей и готовности платить.
3. Как пример государственно-частного партнерства, центры должны действовать как частные поставщики государственных услуг, связанных с развитием предпринимательства. Они **должны быть разработаны так, чтобы увеличить соревнование** поставщиков за предоставление данных услуг.ⁱ
4. Развитие Центров – продукт изучения лучшей практики услуг предпринимательству, описанной выше, а также учебной поездки в США. Оно попадает в рамки Программы экономического развития и Казахстанско-Американской инициативы Обмена Опытом и в области **публично-частного партнерства**.

Услуги Центров и обязанности сторон

Набор услуг, предусмотренный для Центров, будет включать бесплатные услуги, отобранные согласно обязательствам Правительства РК улучшить предпосылки для развития МСБ и предпринимательства, услуги, оказываемые по принципу восстановления затрат, и на коммерческой основе, чтобы гарантировать МСБ и потребителям услуги, развитие и самоустойчивость услуг.

Центры должны быть организованы как сотрудничество между ФРП/ДАМУ, бизнес ассоциациями, местными властями и поставщиками бизнес услуг, которых стороны определяют сами на местном уровне.

В настоящее время KSBD и ФРМП/ДАМУ предусматривают следующие виды услуг:

1. Услуги, рекламирующие Фонд и увеличивающие общественное понимание программ Фонда и Правительства РК должны быть оказываться бесплатно для их потребителей и финансироваться ресурсами ФРП/ДАМУ и/или правительства.
2. Информация по МСБ и экономическим событиям Казахстана и его областей, предоставляемая ФРП/ДАМУ в сотрудничестве с Агентством по Статистике (и с использованием созданной Географической Информационной Системы Фонда) и информация о лучшей политике в области МСБ и установленной практике, которая регулярно обновляется KSBD, включая выдержки и электронные копии этого пособия и материалы других организаций, должны также предоставляться на бесплатной для пользователей основе.
3. Информационные услуги по исследованию региональных экономической конъюнктуры и ожиданий (по методологии барометра, разработанного KSBD примерный вариант

которого дан в приложении) могут оказываться бесплатно, в случае, если это не определенный сектор, и если местные Центры берут на себя обязанность наблюдения этих развитий как услуги ФРП/ДАМУ, его филиалам и посредникам (то есть коммерческим банкам и микрокредитным организациям, через которые предоставляются кредитные линии Фонда); но когда и если такое наблюдение выполняется с целью идентифицировать потенциал особого сектора экономики, эта услуга должна предоставляться на коммерческой основе. Организации, применяющие барометр, должны быть независимыми и отбираться на конкурентной основе.

4. Основные курсы, предлагаемые KSBD и партнерами в режиме онлайн (как Основы Бизнеса, так и Основы консалтинга) должны распространяться Центрами и должны быть бесплатными для тех, кто выбрал бы путь самообразования и самообучения. Местные органы власти и другие представители Правительства и местных органов власти РК поощряются к использованию этих Основ в качестве стандартов для собственного образования и как учебные инициативы. Тем не менее, когда и если, для проведения этих курсов привлекаются профессиональные тренеры - услуга должна предоставляться платно. Органы местного самоуправления и другие организации, и лица могут решить спонсировать некоторые курсы для определенной аудитории. ФРП/ДАМУ приглашается привлекать тренеров, обученных KSBD для того, чтобы улучшить бизнес знания и возможности персонала и/или клиентуры. Поставщики данных услуг должны быть отобраны Центрами на конкурентной основе. Доступность курсов в Интернете обеспечивает как стандарт, так соревнование поставщиков распространять более глубокие знания. Курсы необходимо обновлять регулярно, скажем раз в год.
5. Центры могут выбрать предоставлять услуги для начинающих бизнесменов и для предприятий вообще. Как правило, эти услуги - двух типов: услуги а), которые помогают зарегистрироваться и начать работать (регистрация непосредственно, информация по налогам и статистике, получение лицензий, планирование бизнеса, отчетность и т.п.) и б) общая деловая ориентация, консультация и планирование.
6. Услуги "а" - лучше предлагать платно. Относительно "б", должен быть разработан курс, как начать бизнес. KSBD начал работать в этом направлении, используя за основу курс для стартапов Международной организации труда, и будет опираться на стандартную международную практику составления таких курсов. Примеры из местной практики, то есть описание изменяющейся регистрации, налога, лицензирования и других требований могло бы быть предоставлено экспертами ФРП/ДАМУ, включая обновления и изменение структур. Имеет смысл сделать команды смешанного состава KSBD-и-ФРМП/ДАМУ для запуска и проведения и, из практических соображений, "регистрационные" части курса для стартапов могут быть отделены от частей "теоретической ориентации". Все правила

предоставления курсов описаны в предыдущем параграфе: услуги по организации бизнеса и обучения: основные схемы и описания должны быть доступны в режиме онлайн бесплатно, определенные услуги и курсы с тренерами и консультантами должны быть оплачены (или спонсироваться, согласно оценкам местных потребностей), и поставщики услуг должны отбираться на конкурсной основе.

7. Центры имеют смысл, если они создают и совершенствуют местную и национальную сети поставщиков бизнес услуг. KSBD обязуется обучить составить инструкции по теме «Мосты сотрудничества бизнеса со школой». Цель этого состоит в том, чтобы снабдить Центры эффективными с точки зрения затрат инструментами для такого взаимовыгодного сотрудничества.

3. Запрет на финансирование коммерческих МСБ

Статья 19.2 ЗЧП демонстрирует очень сильное политическое решение. Не обсуждая его философские основания – твердое разграничение производства и потребления, очевидное пренебрежение к торговле как „менее достойному“ деловому начинанию, с которого обычно и начинают предприниматели – обсудим его применимость с точки зрения Фонда и его партнеров – банков второго уровня.

3.1. С точки зрения Правительства область финансовой поддержки МСБ сужается на 40%. Оправданием этого может служить тот факт, что торговые предприятия обладают более или менее легким доступом к коммерческому финансированию. Но подробности очень существенны. Согласно АС РК, в октябре 2007 41,6% объемов розничной торговли сосредоточены в Алматы, а в Астане – 8,5%; т.е. более 50% торговли сосредоточено в городах, для которых предполагается, что кредитные линии Фонда не будут оперировать. Оказывается, что запрет фактически ущемляет торговые МСП в регионах, где и так доход ниже и затраты на ведение торговли, наверное, выше. С другой стороны, доля импорта в товарах, произведенных обрабатывающей промышленностью Казахстана значительна, что означает, что даже прямое финансирование только этой промышленности является косвенным образом кредитованием международной торговли и импорта.

3.2. Коммерческий банк, использующий кредитную линию фонда, берет на себя полноту риска. При этом банк в принципе подходит к потенциальному заемщику с точки зрения будущего, его способности реализовать свой продукт (продавать) и зарабатывать достаточно, чтобы платить цену кредита (при наличии определенных обеспечений и гарантий). Для банка клиент не просто производитель, но и продавец. Получается, что для банка закон регулирует просто форму регистрации клиента, а не суть делового начинания. Если кредит финансирует оборотные средства, бюджетная кредитная линия, также, финансирует и торговлю. Примерно та же самая картина наблюдается в случае, когда посредником фонда является МКО, с той, однако, разницей, что запрет распространяется на большую часть потенциальных клиентов.

Отношения между государственным институтами МСБ

Преимущества ФРП/ДАМУ

Как финансовый оператор правительственных программ в области поддержки МСБ, Фонд может функционировать как координатор инициатив центральных и местных властей и частного сектора, с одной стороны, и частного сектора с другой на принципах аутсорсинга, финансовых и информационных (обучающих) услуг.

В отношении правительственных программ финансирования предпринимателей, партнерские коммерческие банки являются посредниками кредитных линий Фонда для средних и малых предприятий.

Ту же самую роль в финансировании микро предприятий и индивидуальных предпринимателей исполняют МКО.

В отношении этих финансовых посредников, Фонд является контролером и распределителем бюджетных ресурсов, выданных на конкурентной основе с учетом условий рынка.

По отношению к частным нефинансовым институтам МСБ (НПО, поставщикам услуг и консультантов, бизнес-инкубаторов, университетов и бизнес училищ, фондов местного развития и т.п.) Фонд может выступить как поддерживающая и катализирующая структура. Координирующая роль по отношению к программам других государственных институтов может исполняться Фондом в виду следующих обстоятельств:

1. он располагает местными структурами и персоналом, системой отчетности и информации;
2. финансовые продукты Фонда предполагают сотрудничество с местными органами самоуправления, с местным бизнесом и накапливают специфические знания о возможностях местного развития;
3. система внутренней отчетности позволяет осуществить эффективный надзор со стороны его собственника и контрольных органов правительства;
4. управление другими бюджетными программами может осуществляться Фондом при предельно низких затратах;
5. в отличие от других государственных структур Фонд формирует „собственный” доход.

Другие структуры правительства

Приоритетность политики в области МСБ, объем программ и ресурсов, изменение статуса, миссии и операций ФРП/ДАМУ требует, на наш взгляд, пересмотра функций и задач институтов исполнительной власти.

Обзор традиций организации политики в области МСБ показывает, что и в развитых странах и в странах с переходной экономикой почти всегда присутствует некоторый элемент независимости правительственных органов, ответственных за разработку программ поддержки предпринимательства.

В самой истории развития Казахстана были периоды, когда функционировало относительно независимое агентство МСБ.

Учитывая международный опыт, мы предлагаем:

1. Рассмотреть возможность выделения отдельного Агентства МСБ на основе настоящего Департамента развития предпринимательство МИТ-а и/или принят меры для повышения статуса этого департамента.
2. В перечень функций Департамента можно включить:
 - Координацию регуляторной работы правительства по вопросам предпринимательства, тестирование законодательства на предмет воздействия на предпринимательство,
 - Разработка документов и программ,
 - Представительство интересов МСБ на уровне исполнительной власти и
 - Организацию периодических отчетов о состоянии предпринимательства и их публичного обсуждения.
3. На уровне законодательной власти рассмотреть возможность создания парламентского комитета по вопросам предпринимательства.

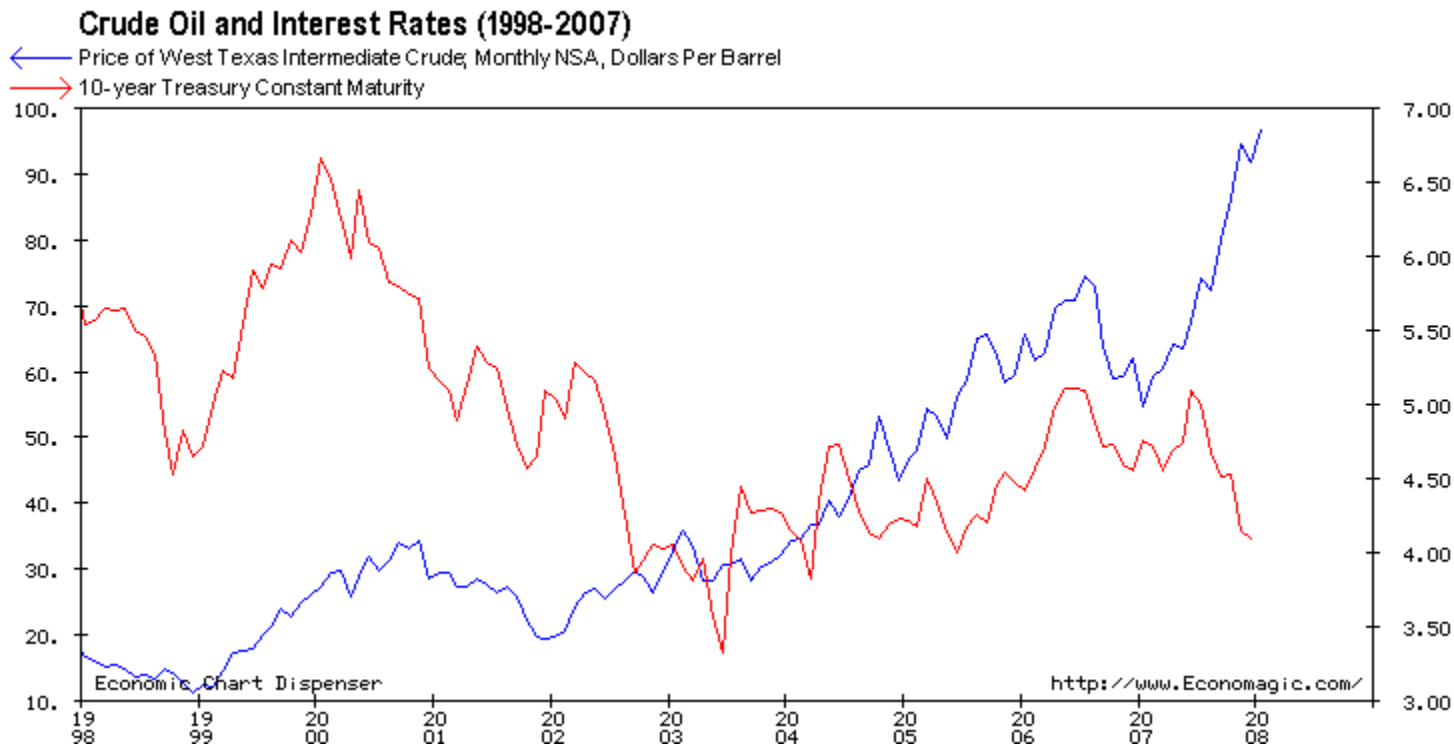
Приложения

Приложение 1. Сырая нефть и ставки вознаграждения

Сырая нефть и ставки вознаграждения (1998-2007)

Легенда:

- Цены на техасскую сырую нефть (WTI), доллар/баррель (NSA ежемесячно)
- 10 летние казначейские обязательства



В 2003 исторически сложившиеся низкие ставки вознаграждения на рынке Евробонд и слабая позиция доллара США создали условия для стратегии “carry trade” (игра на разнице процентных ставок) для казахстанских банков, который стимулировал резкий рост в активах банков. В то же время, цена на сырую нефть с 30 долларов США до почти 100 долларов США за баррель.

Приложение 2: Статистика производительности

Детальное сравнение производительности МСБ в Казахстане и других странах

#	Страна	Доля МСБ в ВВП (%)	Доля МСБ в общей занятости (%)	Общая производительность (ВВП/Активное население)	Производительность МСБ (ВВП/Занятость в МСБ)	Производительность МСБ (Вклад МСБ в ВВП/Занятость в МСБ)
		1	2	3	4	5
1	Казахстан*	23	40	7 285,67	18 214,17	4 189,26
2	Польша	48.6	68.1	19 996,46	29 363,37	14 388,05
3	Словения	45.3	66	36 213,59	54 869,08	24 691,09
4	США	52	50.1	87 182,03	174 016,02	90 488,33
5	Япония	51.6	69.5	65 196,03	93 807,24	48 779,77
6	Норвегия	na	na	127 146,36	na	na
7	Израиль	na	na	43 919,28	na	na
8	Малайзия**	na	na	15 484,45	na	na
9	Италия	55	71	74 800,50	105 352,82	57 944,05
10	Великобритания** *	52	55.6	74 586,72	134 148,77	69 757,36
11	Франция	49.8	57	76 952,00	135 957,59	67 978,80
12	Германия	57	70	69 870,92	100 823,83	57 469,59
13	Финляндия	na	57	78 426,97	137 591,17	na
14	Саудовская Арабия	na	na	38 604,84	na	na

Все данные за 2006 год, за исключением:

*ВВП, Активное население, занятость в МСБ. Эти данные за 2004г

**ВВП, Активное население, занятость в МСБ. Эти данные за 2000г

*** ВВП, Активное население, занятость в МСБ за 2005г

Источник: World Bank, International Labor Organization

Источник: UNECE Coordinating Unit for Operational Activities Database

ВВП, активное население и вклад малого бизнеса в экономику Казахстана за 2007 г.

	ВВП, \$	Активное население	Численность занятых на предприятиях малого предпринимательства	Занятость МБ в общей занятости	Доля МБ в ВВП (%)	Вклад МБ в ВВП	Производительность МБ (Вклад МБ в ВВП/Занятость в МБ)
Казахстан*	97 380 млн	8 028 900	1 653 400	20,59	15,74	15 328, 6 млн	9 270,98

* Источник: АС РК, состояние на 1 января 2007 г.

Приложение 3. Польский Закон о свободе экономической деятельности

Польша это единственная страна новой Европы, где действует закон, подобный на Закон РК О частном предпринимательстве. Представляется полезным привести резюме этого закона.

Смысл закона

По сравнению с предыдущим законом об экономической деятельности, этот новый закон:

- Упрощает процедуру регистрации бизнеса путём создания одноступенчатой процедуры,
- Вносит больше упрощающих мер путём внедрения единого идентификационного номера, который будет использован предпринимателем во время ведения бизнеса,
- Сокращает количество лицензий и разрешений,
- Ограничивает контроль государства над бизнесом.

Другие лицензии, применяемые ранее для ведения бизнеса, были заменены процедурой декларирования, которая менее обременительна для предпринимателя.

С января 2004 г., любой желающий оформить свой бизнес может обратиться в Регистрационный офис для получения статистического номера (REGON), налогового номера и единого статистического идентификатора. Кроме того, для упрощения процедуры регистрации для представителей малого бизнеса, было решено, что частные лица могут зарегистрировать свой бизнес в том районе, где они проживают.

Правительство Польши работает и над другими инициативами упрощения ведения бизнеса.

С середины декабря 2007 в законодательном собрании Польши начал работу новый комитет, мандат которого за полтора года:

- Еще раз провести просмотр квази-налогового бремени на становление и функционирование бизнеса,
- Разработать изменения и дополнения законов, чтобы элиминировать ограничения экономической и гражданской свободы, в частности упростить и улучшить работу администрации с предпринимателями и гражданами на всех уровнях.

Один из авторов ЗСЭД назначен секретарем министерства экономики и отвечает за продвижение реформы на уровне исполнительной власти.

Статьи закона, гарантирующие свободу предпринимательской деятельности и применяющиеся к политике МСБ

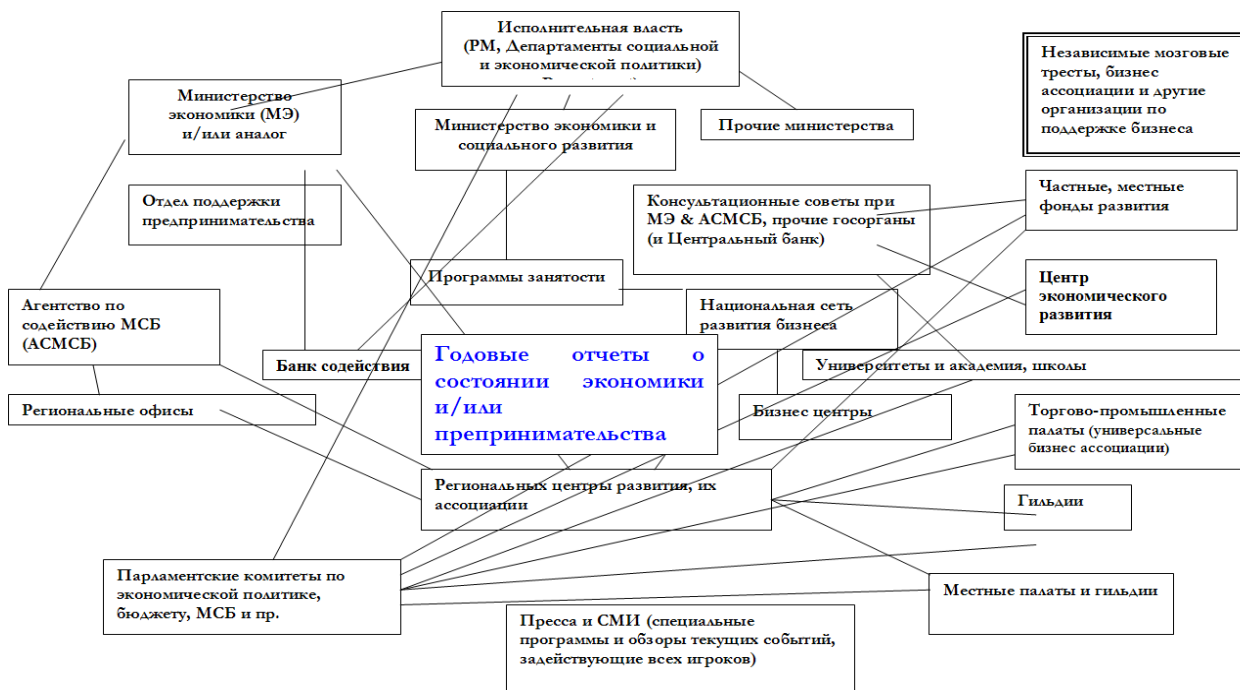
Упомянутый выше ЗСЭД, принятый в 2004, определяет правовые решения, которые регулируют политику и институты МСБ, осуществляемыми юридическими судами и правительственными органами. Ниже приведены выдержки из закона, которые относительно хорошо раскрывают, как было ограничено вмешательство государства, и которые, возможно, будут интересны участникам стажировки.

- «Статья 2. Экономическая деятельность включает деятельность, направленную на получение прибыли, относящуюся к производству, строительству, торговле, оказанию услуг и поиску клиентов, разработке месторождений полезных ископаемых, а также профессиональную деятельность, проводимую систематизированным и непрерывным способом.

- Статья 6.1. Каждый волен предпринимать, проводить и заканчивать деловую активность в соответствии с равными правами и в соответствии с постановлениями и условиями, определёнными законом.
- 6.2. Государственным властям запрещено выдвигать какие бы то ни было дополнительные требования или ставить условием своих решений по поводу предприятия, проведения и закрытия хозяйственной деятельности соответствующими лицами, в особенности требования о предоставлении документов и о раскрытии данных, если таковые не предусмотрены законом.
- Статья 7. Государство предоставляет предпринимателям государственную помощь по условиям и в формах, определённых специальным законодательством, учитывая принципы равноправия и честной конкурентоспособности.
- Статья 9. Государственные органы при исполнении должностных обязанностей, в особенности связанных с контролем и надзором, должны действовать с нужным уважением к законным интересам предпринимателей.
- Статья 10.1. Предприниматель может подать заявку соответствующему должностному лицу для издания написанного истолкования охвата и применения положений законодательства, которые объясняют госпошлины; этими интерпретациями должны пользоваться только в индивидуальных случаях.
- 10.2. Никакие государственные платежи нельзя налагать на предпринимателей, если требования интерпретированных положений законодательства соблюдаются в ранее данных толкованиях.
- Статья 11. Государственные органы должны рассматривать вопросы без задержек.
- Статья 12. При исполнении должностных обязанностей, государственные служащие должны сотрудничать с организациями работодателей, а также с торговыми и экономическими органами самоуправления.
- Статья 17. Предприниматели должны осуществлять свою экономическую деятельность, учитывая принципы честной конкуренции и с должным уважением к хорошей практике обслуживания законных интересов потребителей.
- Статья 18. Предприниматели должны соблюдать требования к экономической деятельности, оговоренной законом, связанной в особенности с защитой здоровья, общественной моралью и окружающей средой.
- Статья 23.4 Записи регистров экономической деятельности поддерживаются в электронном виде.
- Статья 24.1. Эти записи не должны быть конфиденциальными.
- 24.2. Каждый должен иметь право к доступу информации, содержащейся в регистрах, и возможности поиска информации о регистрации зарегистрированных предпринимателей
- 24.3. Предполагается, что информация, внесённая в регистр точная. Если внесённая информация не соответствует поданной заявке или не используется как основа внесения, предприниматель должен немедленно подать заявку о коррекции, дополнении или ликвидации или не подавать жалобу на третьи лица
- Статья 25. I. Регистрационные записи, включая данные документов, описывающих информацию в регистрах, должны быть сохранены для каждого предпринимателя, внесённого в регистр.

- Статья 46. Разрешение должно быть получено предпринимателем, ведущим предпринимательскую деятельность в области:
 - 1) поиска месторождений минеральных ресурсов, добывания минеральных ресурсов, не резервуарных хранилищ из скал, включая подземную добычу;
 - 2) Производства и торговли взрывчатых и подрывных средств, оружия, а так же продукции и технологии для военного или полицейского использования;
 - 3) Производства, обработки, хранения, передачи, распределения и торговли горючими материалами и энергией
 - 4) защите людей и имущества
 - 5) Трансляции программ радио и телевидения
 - 6) Воздушного транспортного сервиса
- 46.2. Детальный объем и условия для осуществления экономической деятельности, включенные в разрешение оговоренных законодательством отдельных актов.
- 46.3. Введение других разрешений в области экономической деятельности специальной значимости для государственной безопасности или безопасности граждан, или других важных интересов, могут быть разрешены только в случаях, если эта деятельность не может осуществляться как свободная деятельность, или после введения в Регистр Регулирования Деятельности, или в случае получения разрешения или поправки в данном законе.
- Статья 47.3. Разрешения должны быть предоставлены на определённый период времени, который не может быть короче 5-ти лет и дольше 50-ти лет, если предприниматель не обратится за разрешением на более короткий срок.

Приложение 4: Институты политики и услуг МСБ в странах новой Европы, ЕС и ОЭСР



Проложение 5: Термин „предприниматель” в экономической теории

(Марк Кассен)²⁴⁶

Термин предприниматель, который большинство людей понимает как обозначение кого-то, кто организует и принимает риск бизнеса взамен прибыли, кажется, был введен [Ричардом Кантильоном](#) (1697-1734), ирландским экономистом французского происхождения. Термин стал шире использоваться после того, как [Джон Стюарт Милл](#) популяризировал его в своих [Принципах Политической Экономики](#), написанных в 1848, и ставших классикой, но впоследствии почти исчезнувших из экономической литературы в конце девятнадцатого столетия.

Причина проста. В математических моделях экономической деятельности и поведения, экономисты начали использовать упрощенное предположение, полагая, что все люди, имеющие отношение к экономике, прекрасно информированы (см. [Информацию](#)). Это не отводит места для роли предпринимателя. Хотя разные экономисты подчеркивают различные аспекты предпринимательства, все экономисты, написавшие об этом, соглашаются, что сама суть предпринимательства включает проницательность, способность судить и оценивать. Но если люди располагают совершенной информацией, у них нет никакой потребности в проницательности и интуиции. К счастью, представление о существовании совершенной информированности было сильно уменьшено экономистами в последние годы. Так как эта тенденция продолжает расти, экономисты, вероятно, отведут роль предпринимателям в своих моделях. Когда они начнут это делать, они смогут учиться у экономистов прошлого, относившихся к предпринимательству более серьезно.

Согласно оригинальной формулировке Кантильона, предприниматель – это специалист по принятию риска. Он "страхует" рабочих, покупая их продукты (или их услуги) для перепродажи прежде, чем потребители показали, сколько они желают заплатить за них. Рабочие получают обеспеченный доход (по крайней мере, кратковременный), в то время как предприниматель несет риск, вызванный ценовыми колебаниями на потребительских рынках.

Эта идея была усовершенствована американским экономистом [Франком Н. Найтом](#) (1885-1972), который различал риск, подлежащий страхованию, и неопределенность, ему не подлежащую. Риск имеет отношение к возвращающимся событиям, относительная частота которых известна из прошлого опыта, в то время как неопределенность имеет отношение к уникальным событиям, вероятность которых может быть оценена только субъективно. Изменения, затрагивающие маркетинг потребительских товаров вообще, попадают в категорию неопределенности. Индивидуальные вкусы, например, находятся под влиянием культурной группы, которая, в свою очередь, зависит от тенденций моды, которые чрезвычайно уникальны. Страховые компании эксплуатируют [закон больших чисел](#), чтобы уменьшить общее бремя рисков, "объединяя" их. Например, никто не знает, умрет ли сорокалетний индивид в следующем году. Но страховые компании знают с относительной уверенностью, сколько человек сорокалетнего возраста в большой группе умрет в течение года. Вооруженные этим знанием, они знают, какую цену взимать за страхование жизни, но они не могут сделать того же самого в случае

²⁴⁶ Марк Кассон - профессор экономики в Университете Рединга в Англии, статья впервые опубликована на странице Краткой энциклопедии по экономике (www.econlib.org) и с позволением автора была переведена на русский язык проектом USAID/KSBD (перевод сделан Натальей Ищенко). Перепечатывается с любезным позволением автора.

неопределенности. Найт заметил, что, в то время как предприниматель может "отложить" риски подобно тому, как это делают страховые компании, пережить неопределенность он должен самостоятельно. Он согласен сделать это потому, что его прибыль компенсирует ему психологические затраты.

Если новые компании смогут свободно входить в производство, а существующие компании смогут свободно выходить, то, в конечном счете, предприниматели и капитал отойдут от производства, с низкой прибылью и войдут туда, где прибыли высоки. Если бы неопределенность была равна в разных производствах, то перемещение предпринимателей и капитала происходило бы до тех пор, пока прибыль была бы равна в каждом производстве. Таким образом, любые долгосрочные различия в нормах прибыли по производствам, могут быть объяснены различными величинами вовлеченной неопределенности.

[Джозеф А. Шумпетер](#) (1883-1950) применил другой подход, подчеркивающий роль новаторства. Согласно Шумпетеру, предприниматель – это тот, кто создает "новые комбинации" из таких вещей как представление новых продуктов или процессов, идентификация новых экспортных рынков или источников поставки, или создания новых типов организации. Шумпетер представил героическое видение предпринимателя как кого-то, мотивированного "мечтой и желанием найти собственное королевство". Желание завоевывать это - импульс к борьбе, доказательство собственного превосходства и радость созидания.

Во взгляде Шумпетера предприниматель лидирует в создании новых производств, которые, в свою очередь, ускоряют главные структурные изменения в экономике. Старые производства представлены устаревшим процессом "созидательного разрушения.". Поскольку новые производства конкурируют с существующими в привлечении рабочей силы, материалов и средств производства, они устанавливают цену на эти ресурсы. Старые производства не могут компенсировать свои более высокие затраты, поскольку спрос в основном существует на новые продукты. В то время как старые производства приходят в упадок, новые производства расширяются, так как имитаторы, с оптимистическими ожиданиями прибыли, основанными на начальном успехе новатора, продолжают инвестировать в новые производства. В конечном счете, излишек производственных мощностей снижает прибыль и останавливает инвестиции. Экономика входит в депрессию, и происходит остановка инноваций. Тем не менее, изобретения продолжают, и, в конечном счете, всегда существует достаточный запас неразработанных изобретений, чтобы поощрить смелых предпринимателей к внедрению инноваций. Таким образом, Шумпетер использовал предпринимательство, для объяснения структурных изменений, экономического роста, и деловых циклов, используя комбинацию экономических и психологических идей.

Шумпетера в основном интересовало предпринимательство "высокого уровня", которое, исторически, привело к созданию железных дорог, рождению химической промышленности, коммерческой эксплуатации колоний и появлению мультигрозной многонациональной фирмы. В его анализе отводилось небольшое место более распространенному, но не менее важному, предпринимательству "низкого уровня", осуществляемому маленькими фирмами. Сущность этой деятельности низкого уровня может быть объяснена [австрийским подходом Фридриха А. Хайека](#) и [Израиля М. Кирцнера](#). В рыночной экономике, ценовая информация предоставляется предпринимателями. В то время как у бюрократов в социалистической экономике нет никакого

стимула выявлять цены для себя (см. [Социализм](#)), предприниматели в рыночной экономике мотивированы к этому возможностями получения прибыли. Предприниматели предлагают разные цены как приглашение, торговать с ними. Они надеются получить прибыль, покупая дешево и продавая дорого. В долгосрочной перспективе конкуренция между предпринимателями урегулирует разницу в ценах, но в краткосрочной перспективе выявленная разница рождает прибыль арбитражера.

Противоречие австрийского подхода в том, что он изолирует предпринимателя от фирмы. Это соответствует индивидуальному дилеру или спекулянту намного больше, чем мелкому производителю или даже розничному продавцу. Во многих случаях (и почти во всех крупных корпорациях), владельцы делегируют решения менеджерам, получающим заработную плату, и тогда возникает вопрос, может ли получающим заработную плату менеджер, также, быть предпринимателем. Франк Найт утверждал, что никакой владелец никогда не будет делегировать ключевое решение получающему заработную плату подчиненному потому, что он неявно предполагает, что подчиненным нельзя доверять. Поэтому Найт считал, что ответственность за неопределенность является неотъемлемым качеством владельцев фирмы. Но на практике получается, что подчиненные могут заслужить репутацию хороших слуг – управляющих даже при том, что они получают заработную плату. У них есть стимулы к получению и поддержанию такой репутации, потому что от нее зависит их дальнейшее продвижение. В этом смысле и владельцы, и менеджеры могут быть предпринимателями.

Поэтому звание предпринимателя должно подразумевать под собой владельца или менеджера, который показывает ключевую черту предпринимательства, отмеченную выше: проницательность в принятии решений. Способность судить – способность принимать успешное решение, когда не существует никакого правила либо модели, или когда соответствующие данные ненадежны или неполны. Предпринимателю Кантильона нужна проницательность, чтобы предполагать изменения цен в будущем, в то время как предпринимателю Найта проницательность нужна, потому что он имеет дело с ситуациями, которые беспрецедентны и уникальны. Предпринимателю Шумпетера проницательность нужна, чтобы иметь дело с новыми ситуациями, связанными с инновациями.

Понимание предыдущих экономистов может быть синтезировано. Предприниматели – это специалисты, которые используют (проницательность, интуицию), когда имеют дело с новыми и сложными проблемами. Иногда им принадлежат ресурсы, с которыми связаны проблемы, а иногда они – слуги, нанятые хозяевами. Во времена главных политических, социальных, и экологических изменений увеличивается число проблем, требующих проницательность, и в результате увеличивается потребность в предпринимателях. Для обеспечения требований, возрастает потребность в людях, которые должны отказаться от другой деятельности, чтобы стать предпринимателями. К этому их поощряют возросшее ожидание денежных вознаграждений, связанных с предпринимательством, и возможно также повышение социального статуса предпринимателей, как это было в восьмидесятых.

Наличие, предложение и «производство» предпринимателей зависит не только от вознаграждения и статуса, но также и от индивидуальности, культуры, и жизненного опыта. Предприниматель часто будет сталкиваться с тем, что его мнение противоречит мнению большинства. Он должен быть уверен в своей правоте, даже при том, что оказывается в

меньшинстве. Он должен быть убедительным, не раскрывая при этом слишком много информации, потому что другие могут украсть его идеи. Такая пронизательность должна, кроме того, быть объединена с репутацией честности, потому что иначе никто не захочет дать ему деньги из страха преднамеренного неплатежа.

В идентификации выгодных возможностей предприниматель должен синтезировать информацию из различных источников. Таким образом, новатор Шумпетера, возможно, должен синтезировать техническую информацию относительно изобретения с информацией относительно потребностей клиента и относительно пригодности подходящего сырья. Хорошее образование, вкуче со всесторонним практическим опытом, помогает предпринимателю интерпретировать такие различные виды информации. Общительность также помогает предпринимателю контактировать с людьми, которые могут предоставить уже проверенную информацию. Для предпринимательства низкого уровня образование и широта опыта могут быть менее важными, потому что информация является менее технической и более ограниченной. Хорошие социальные контакты в пределах местного сообщества более важны здесь. Ключевая информация получается путем присоединения к местной церкви, муниципалитету, ассоциации жителей, и так далее.

Культура сообщества может оказывать важное влияние на уровень предпринимательства. Сообщество, в котором самый высокий статус получают те, кто находятся наверху иерархических организаций, поощряет "восхождение на пирамиду", в то время как высокая оценка профессиональной квалификации может способствовать получению излишней квалификации. Оба эти влияния неблагоприятны для предпринимательства. Первое удаляет амбиции от нововведений (нарушение покоя), в то время как второе приводит к пренебрежению соответствующей информацией, полученной вне границ профессии. Более вероятно получить поддержку предпринимательства у человека, обладающего высоким статусом «самосделанный».

Кажется, существует значительное промедление в поставке предпринимателей. Одна из причин – это то, что культура затрагивает поставку, а сама при этом изменяется очень медленно. Предпринимательство – одна из главных авеню социально-экономического продвижения, наряду со спортом и развлечением. Но миф Горацио Алгера, о том, что типичный предприниматель поднялся от тряпок к богатству, скрывает тот факт, что как выяснили [Франк Таусиг](#) и другие, многие самые успешные предприниматели – сыновья профессионалов и предпринимателей. Большой частью своего успеха они обязаны родительскому обучению и унаследованным семейным контактам. Таким образом, в большинстве обществ существует недостаточная социальная подвижность для предпринимательской культуры, чтобы измениться просто из-за изменяющегося происхождения предпринимательской элиты. В любом случае, "самосделанные" предприниматели часто принимают культуру элиты, пренебрегая их деловыми кругами для социальных и политических действий и даже (в Великобритании) дают детям образования, чтобы они сделали "более представительную" карьеру.

В конечном счете, тем не менее, могут произойти изменения, имеющие большое значение для предпринимательства. В современных экономических системах большие корпорации, акции которых широко распространены, заменили семейную фирму, основанную самосделанным предпринимателем. Корпорации привлекают более широкий диапазон навыков управления,

чем тот, который доступен любой единичной семье, и они избегают проблемы наследования некомпетентным старшим сыном, являющуюся причиной крушения многих семейных фирм. Корпорации планируют крупномасштабную деятельность, осуществляемую командой специалистов, и размеры их прибыли до некоторой степени возмещают потерю лояльности служащих, которая была особенностью многих семейных фирм. Лояльные служащие не требуют пристального наблюдения или премиальной системы оплаты для того, чтобы заставить их работать, потому что они самомотивированы. Исторически, семейные фирмы существуют благодаря двум главным источникам "культурного капитала": патерналистской идеи, что служащие приняты в члены семьи основателя, и собственным религиозным и моральным ценностям основателя. Первое эффективно только в пределах маленьких фирм.

Современная корпорация, желающая создать семейный дух, должна делать это в пределах своей компании. Корпоративная культура может объединять компанию, будучи современным эквивалентом системы основных ценностей. Распространению корпоративной культуры может помочь обаяние председателя или руководителя. Это предполагает, что высшее руководство в современной корпорации должно обладать не только предпринимательскими навыками, но также и навыками лидерства - что означает способность внушать доверие и завоевывать привязанность, а не только внушать страх своим подчиненным. Необходимость объединить предпринимательские навыки и навыки лидерства является глобальной, но ее значение увеличилось, поскольку организации выросли, и мирские ценности пришли на смену традиционным святыням.

Приложение 6: 10 принципов экономической политики, выведенные из опыта Института МакКинзи (12-летних исследований в 13 странах мира)

1. **Макро-анализ не всегда объясняет** экономический рост и процветание: часто - это область микроанализа
2. **Ошибочно объяснять различия** между бедными и богатыми странами и регионами **факторами, как капитал, трудовые ресурсы и инвестиции: конкурентность рынков не менее важна, чем макроэкономические факторы.**
3. Ключевой фактор - это **выровненное поле деятельности для конкурентов.**
4. **Образованию рабочих часто придают большее значение** как фактору делового и экономического развития, чем оно заслуживает: производительность (конкурентоспособность) легко достигается через обучение в процессе работы
5. **Не обязательно, что, если богатые страны (регионы) направят капитал в отстающие страны (регионы), последние станут богаче;** решение - в повышении продуктивности и сбалансированном государственном бюджете (в этом случае инвестиции и сбережения обеспечат необходимый для роста капитал)

6. **«Социальные цели»** (протекционистские тарифы, субсидирование МСБ, высокий уровень минимальной зарплаты) **не хороши сами по себе**; они деформируют рынки, урезают производительность, замедляют рост и повышают уровень безработицы.
7. Большие госзатраты требуют высоких налогов: **сегодняшние богатые страны никогда не вводили высокие налоги и не содержали большие штаты госорганов, когда они были бедными**
8. Считают, что элита (образованные технократы, политики, бизнесмены, люди умственного труда) повышает уровень экономики - опыт показывает, что часто **представители элиты работают на благо самих себя**.
9. Протекционизм – это неправильная тактика: **более продуктивные компании увеличивают объем инвестиций и способствуют росту и процветанию**.
10. **Неправильно акцентировать только на производство**, ему не хватает креативной функции потребления: произведенные товары не имеют никакой ценности, если их никто не покупает.

(Вильям В. Льюис «Сила производительности: богатство, бедность и угроза стабильности в мире», Чикаго, Издательство Чикагского Университета, 2004, стр. ix-x.)

Приложение 7: Резюме выводов по результатам исследования ЦИОМ «Оценка работы органов налоговой службы» (октябрь 2007 года)

- Значительная часть предпринимателей сознательно относится к уплате налогов, считая, что государство обязано выполнять корреспондирующие обязательства по социальному обеспечению, охране правопорядка и т.д., взамен на налоги.
- Около 40% респондентов считают, что необходимо платить все налоги, не оптимизируя и не уклоняясь от них. Примерно равная доля респондентов полагает, что оптимизировать налоговые выплаты можно. Небольшая часть респондентов полагает, что строить бизнес, уплачивая налоги, невозможно.
- В среднем, за 2006 год предприниматели или их представители совершили по 13,23 посещения органов налоговой службы.
- Количество посещений налоговых органов значительно не зависит от того, использует или не использует предприниматель электронную форму налоговой отчетности.
- Средняя продолжительность ожидания предпринимателей в очереди в налоговом органе составляет 46 минут
- Наиболее сложным, по мнению респондентов, является обжалование результатов налоговых проверок, переброска с одного кода бюджетной классификации на другой код. Проще всего сдача налоговой отчетности, получение актов сверки взаиморасчетов и регистрация кассовых аппаратов.
- Требования Кодекса профессиональной этики работника органов налоговой службы РК выполняются в среднем на 60%, особенно низко, по мнению респондентов, выполняются требования в области вежливости сотрудников и уровня коррупционности. Оценки, полученные при опросе предпринимателей, в целом, ниже, чем аналогичные оценки населения.
- Общая удовлетворенность работой налоговых органов находится на приемлемом уровне, равна 3,3 балла (из 5 возможных).
- Наиболее важным событием для изменения качества работы сотрудников явилось не введение основного законодательного акта, регулирующего отношения в сфере налогообложения, нового Налогового кодекса, а введение в действие электронной формы налоговой отчетности. Электронная форма налоговой отчетности, с одной стороны, позволила сократить личные контакты сотрудников комитета и предпринимателей, с другой – разгрузила некоторую часть сотрудников налоговых органов страны.
- Если принять количество процедур, которые проходили все респонденты, за целое (12 999 процедур), то количество тех процедур, при которых просили взятки (558 случаев), составляет 4%. Нет ни одной процедуры, при прохождении которой ни у одного респондента не требовали бы взятки.
- Около 40% опрошенных согласны с тем, что предприниматели предлагают в таких случаях взятки проверяющим. Однако доля респондентов, полагающих, что сотрудники налоговых органов, проверяющие деятельность предпринимателей, сами лично требуют взятки, составляет около 25%. Кроме того, около 70% респондентов считают, что сотрудники налоговых органов «терпимы к проявлениям коррупции» и около 45% полагают, что сотрудники налоговых органов принимают от налогоплательщиков вознаграждений за оказание услуг.
- В зависимости от организационно-правовой формы предприятия, сферы его деятельности, налогового режима предприниматели сдают разное количество форм налоговой отчетности и с разной периодичностью. В среднем, респонденты сдают около 17 форм налоговой отчетности в год.
- Крупные предприятия сдают большее количество форм налоговой отчетности, нежели малые предприятия, товарищества с ограниченной ответственностью сдают больше форм (17,3 форм в год), чем

индивидуальные предприниматели (9,1 форм в год), но меньше, чем акционерные общества (24,2 формы в год).

- Временные затраты на составление и уплату налоговой отчетности в значительной степени зависят от организационно-правовой формы предприятия. Товарищества с ограниченной ответственностью затрачивают времени больше, чем индивидуальные предприниматели и меньше, чем акционерные общества. В среднем, предприниматели Казахстана затрачивают 138,9 рабочих часов на уплату НДС, ИПН и социального налога (4 раза в год) и КПН (1 раз в год). Наиболее трудоемким является составление и сдача корпоративного подоходного налога.
- Общее количество респондентов, использующих только электронную форму отчетности (сдающие через открытые каналы связи, через «Терминал налогоплательщика» или же явочно на дискете) составляет 73%. Около 20% респондентов сдают налоговую отчетность только на бумаге, причем 18% только в явочном порядке. Чаще всего на бумажном носителе в явочном порядке налоговую отчетность оформляют индивидуальные предприниматели. 55% всех индивидуальных предпринимателей используют только такой способ сдачи налоговой отчетности. Гораздо чаще электронной формой налоговой отчетности пользуются АО и ТОО, чем ИП. По открытым каналам налоговую отчетность сдают 73% товариществ с ограниченной ответственностью и 61% акционерных обществ (низкий процент среди АО может быть связан с небольшой подвыборкой, всего 44 единицы). В целом, 65% юридических лиц сдают налоговую отчетность только на электронных носителях и только по открытым каналам связи. Только 9% юридических лиц сдают налоговую отчетность на бумажном носителе в явочном порядке, не используя других способов.
- Около 45% предприятий проходили налоговые проверки в 2006 году. Количество налоговых проверок больше среди индивидуальных предпринимателей. В среднем, за 2006 год каждая организация прошла 2,73 проверки. Наиболее распространенный вариант – 1 или 2 проверки в год. Средняя продолжительность проверок составляет 17 дней. Наименьшая зафиксированная продолжительность налоговой проверки составляет 1 день, максимальная – 270 дней. Доля проверок, длившихся более 30 дней, равна 10%, более 60 дней – 3%. Если рассматривать по видам налоговых проверок, то наиболее распространенной является комплексная проверка (35% проверок), затем встречная проверка (28% проверок), рейдовая (21%), тематическая (9%), хронометражная проверка (3%). Остальные респонденты затруднились назвать вид проходившей у них проверки. Продолжительность проверок зависит от вида проверки.

Приложение 7: Образец опроса („барометра“) по поводу возможностей развития бизнеса²⁴⁷

Обоснование

Для повышения своей роли в процессе информации о возможностях развития бизнеса консультанты, центры развития предпринимательства и/или органы государственного управления должны иметь общее представление об ожиданиях бизнес сообщества относительно условий для развития им деловой активности. Как правило, статистические службы измеряют такие ожидания в привязке к конкретным сочетаниям макроэкономических факторов.

В предлагаемом образце опросного листа предпринимается попытка получить такую информацию, но только с позиций обыкновенного бизнеса как по прошлым периодам, так и в по прогнозам.

Задаваемые вопросы просты и не предполагают получение какой би ни были конфиденциальной информации, связанной с налоговой или финансовой отчетностью предприятий. Согласно международной практике предприниматели предоставляют такую информацию без каких бы то ни было опасений.

Она полезна в двух аспектах:

1. Она отражает деловой климат в динамике, не обращаясь к вопросам выработки политики и различным комбинациям.
2. Она заранее предупреждает о возможном ухудшении деловой ситуации без усложненного и дорогостоящего общего обследования различных факторов бизнес окружения и деловой обстановки.

Другие достоинства «барометра»

Статистика всегда относится к прошлому, а деловые решения и ежедневный выбор предпринимателя всегда ориентирован на будущее. Исследования ожиданий обычно ориентированы на статистику ВВП и национальный уровень информации, бизнес и местный и глобальный. **Общая статистика всегда абстрактна и** она лучше служит целям макроэкономической и денежной политики.

Предприниматели нуждаются в оценке непосредственной среды, соперников и предпочтений клиентов. Информация – товар, ее открытие и комбинирование являются сутью предпринимательства. Барометр снижает затраты на приобретение ключевой информации (если доступна всем) и позволяет сосредоточиться на специфическом для данного бизнеса поиска возможностей и на планировании деятельности. Его можно модифицировать для наблюдения, как отраслевой, так и меж-отраслевой информации.

²⁴⁷ Автор Красен Станчев в сотрудничестве с др. Фридрихом Бауерзаксом, професором Бонского Университета и советника Института рыночной экономики в Софии (www.ime.bg).

Цели и содержание опроса

Опросник позволяет провести:

- Исследование краткосрочных (1 год) ожиданий
- Оценка региональных рынков экономических факторов
- Напревременное раскрытие и оценку тенденции рынка, в т.ч. тенденции:
 - Разворачивания и/или сворачивания бизнеса,
 - Динамика сил спроса и предложения,
 - Рынока труда.

Методическое примечание

Чтобы можно было проводить сравнительный анализ со статистическими данными из других секторов экономики, рекомендуется использовать Стандартную отраслевую классификацию. Как правило, достаточно иметь небольшую выборку из статистически значимых секторов экономики (для регионов или субъектов Федерации), если она включает данные о компаниях всех трех типичных размеров.

Собеседования должны проводиться представителями неправительственных структур (желательно независимой социологической компанией или научно-исследовательским институтом или НПО, занимающимися вопросами бизнеса) и, причем, в анонимном режиме; фамилии респондентов не должны фигурировать ни в каких документах, а ответы анализируются в сгруппированном виде и с соблюдением полной конфиденциальности; ни одна из форм опросных листов не должна передаваться никаким частным или юридическим лицам. Как правило, открытое опубликование результатов помогает организовать общественное обсуждение тех аспектов, которые нуждаются в улучшении.

Образец опросного листа

Общая информация Предприятие: Отрасль (примерная выборка отраслей): <input type="checkbox"/> Производство продуктов питания <input type="checkbox"/> Одежда <input type="checkbox"/> Строительство <input type="checkbox"/> Транспорт и коммуникации <input type="checkbox"/> Машиностроение <input type="checkbox"/> Сельское хозяйство <input type="checkbox"/> Услуги <input type="checkbox"/> Прочее	Имя: (только для внутреннего исследования) Позиция: Демографич. информация :..... Применяющая организация, для интервью, должна оперелить секторы и предприятия разного размера.
---	--

1. Каково ожидаемое стечение обстоятельств по отношению Ваших продаж? ^[1]						
	менее – 20%	-20%;- 10%	-10%;0%	0%;10%	10%;20%	более- 20%
- В ближайшие 6 месяцев (январь – июнь 2009 года) по сравнению с тем же периодом 2008 года?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- В 2008 году по сравнению с 2008 годом?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- На сколько изменились объемы продаж в 2008 году по сравнению с 2007 годом?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Каково стечение обстоятельств по отношению к Вашим поставкам?						
	-10%;-5%	-5%;0%	0%;5%	5%;10%	10%;15%	более- 15%
- В ближайшие 6 месяцев (январь – июнь 2009 года) по сравнению с тем же периодом 2008 года?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- В 2009 году по сравнению с 2008 годом?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- На сколько изменились объемы закупок в 2009 году по сравнению с 2008 годом?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. На сколько, согласно Вашим ожиданиям, изменятся цены на Ваши товары и услуги?						
	- 10%;- 5%	- 5%;0%	0%;5%	5%;10%	10%;15%	более- 15%
- В ближайшие 6 месяцев (январь - июнь 2009 года) по сравнению с тем же периодом 2008 года?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- В 2009 году по сравнению с 2008 годом?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- На сколько изменились Ваши отпускные цены в 2009 году по сравнению с 2008 годом?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. На сколько, согласно Вашим ожиданиям, изменится оплата труда (зарплата плюс весь социальный пакет с медицинской страховкой, пенсионные и прочие отчисления)?						
	-	-	0%;5%	5%;10%	10%;15%	более- 15%

	10%;- 5%	5%;0%				
- В ближайшие 6 месяцев (январь - июнь 2009 года) по сравнению с тем же периодом 2008 года?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- В 2009 году по сравнению с 2008 годом?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- На сколько изменилась оплата труда в 2009 году по сравнению с 2008 годом?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. На сколько изменится численность Вашего персонала: ^[1]						
- В ближайшие 6 месяцев (январь - июнь 2009 года) по сравнению с тем же периодом 2008 года?						
- В 2009 году по сравнению с 2008 годом?						
- В 2009 году по сравнению с 2008 годом?						

ⁱ We were informed the this requirement was aired by SMEF/ДАМУ's independent Board Member, Raimbek Batalov (who is also Chairman of the Forum of Entrepreneurs of Kazakhstan) at the Board Meeting that discussed future development plans.