

**Автономная некоммерческая организация
Информационно-консультационный центр
«БИЗНЕС-ТЕЗАУРУС»**

**ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ В СФЕРЕ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ВОЗНИКАЮЩИХ ПРИ
ПРИСОЕДИНЕНИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ К
ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

П.Евдокимов, С.Матрусов, С.Мигин, О.Шестоперов

**Москва
2005**

Авторы:

П.Евдокимов, С.Матрусов, С.Мигин, О.Шестоперов

Опубликовано в 2005 году

© 2005, авторские права принадлежат коллективу авторов.

Все права защищены.

Настоящее издание подготовлено на основе аналитического доклада, выполненного АНО «ИКЦ «Бизнес-Тезаурус» в 2003 году для Министерства по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства Российской Федерации.

Применительно к данной публикации текст не изменялся и не дополнялся, поэтому отражает ситуацию не позднее 2003 года.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. ВВЕДЕНИЕ.....	7
2. АНАЛИЗ ОПЫТА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРАНАХ, ПРИСОЕДИНИВШИХСЯ К ВТО	9
2.1. Всемирная торговая организация и страны с переходной экономикой – пути взаимодействия	10
2.1.1. ВТО – общие положения.....	10
2.1.2. Обязательства государств-членов ВТО	11
2.1.3. Присоединение к ВТО.....	12
2.1.4. Применение нормативов ВТО в развивающихся странах	24
2.2. Малый бизнес в условиях глобализации	50
2.2.1. Развитие и поддержка СМП в контексте внешнеторговой либерализации.....	50
2.2.2. Какие предприятия принято относить к малым и средним	52
2.2.3. Активность СМП на внешних рынках.....	52
2.2.4. Международное объединение СМП в условиях глобализации	54
2.2.5. Доступ к новым технологиям и управленческим ноу-хау	56
2.2.6. Динамика развития малого бизнеса в условиях глобализации	58
2.3. Основные выводы	72
3. АНАЛИЗ ВОЗНИКАЮЩИХ В СВЯЗИ С ПРИСОЕДИНЕНИЕМ К ВТО УГРОЗ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОЦЕНКА ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ РЕСУРСОВ РОССИЙСКОГО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ПРОГНОЗНЫЙ АНАЛИЗ ПОСЛЕДСТВИЙ	75
3.1. Анализ возникающих в связи с присоединением к ВТО угроз и возможностей развития малого предпринимательства и условия их реализации	75
3.1.1. Характеристика институциональных изменений в связи со вступлением в ВТО, которые могут коснуться сектора малого предпринимательства	75

3.1.2. Выявление и анализ возникающих в связи с присоединением к ВТО угроз развития малого предпринимательства и описание условий их реализации.....	81
3.1.3. Выявление и анализ возникающих возможностей в связи с присоединением к ВТО и условий их реализации.....	83
3.1.4. Анализ возможностей государственной политики по минимизации потенциальных угроз и реализации возникающих возможностей для развития сектора	87
3.2. Прогнозный анализ последствий присоединения к ВТО для российского малого бизнеса.....	95
3.2.1. Оценка имеющихся ресурсов малого предпринимательства, способствующих минимизации потенциальных угроз и реализации открывающихся возможностей	95
3.2.3. Возможные сценарии развития малого бизнеса при вступлении России в ВТО	108
3.3. Основные выводы	110
4. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМ И МЕТОДОВ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРИ ПРИСОЕДИНЕНИИ К ВТО И ВЫЯВЛЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ В ПЕРИОД И ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО	115
4.1. Влияние вступления России в ВТО на малый бизнес	117
4.1.1. Соотношение выгод и издержек от вступления России в ВТО для развития малого предпринимательства. Сравнительная защищенность от негативных последствий.....	117
4.1.2. Факторы развития отечественного малого предпринимательства в контексте вступления России в ВТО	119
4.1.3. Анализ последствий вступления в ВТО для различных секторов малого бизнеса.....	122
4.2. Ожидаемые последствия вступления в ВТО	127
4.3. Внутренние адаптационные ресурсы малого бизнеса.....	130

4.4. Оценка ресурсов государства по изменению действующей системы поддержки малого предпринимательства в связи со вступлением в ВТО	131
4.4.1. Эффективность текущей государственной политики	131
4.4.2. Выявление новых направлений политики.....	132
4.5. Основные выводы	137
5. ОБЩИЕ ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ	140
ПРИЛОЖЕНИЕ. ОСНОВНЫЕ МНОГОСТОРОННИЕ СОГЛАШЕНИЯ (КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА)	145
ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА И ДРУГИЕ ИСТОЧНИКИ.....	152
ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ.....	157
ПРОЕКТЫ, РЕАЛИЗОВАННЫЕ В 1999-2005 ГГ.....	159

1. ВВЕДЕНИЕ

В связи с присоединением России к Всемирной торговой организации ситуация в сфере малого предпринимательства может претерпеть существенные, хотя и не быстрые, сдвиги, причем как позитивного, так и негативного характера. Неблагоприятные последствия, которые вероятны как результат либерализации торговли товарами и услугами и изменения требований нетарифного регулирования торговли (например, системы технического регулирования), их приближения к мировым стандартам можно минимизировать или устранить, проводя последовательную и комплексную политику институционального оформления новых условий предпринимательства.

В данном русле требуется не простое содействие приспособлению существующих хозяйственных форм и структур к новым условиям большей открытости экономики или реакция на возникающие проблемы, а активная целенаправленная государственная политика, проведение упреждающих институциональных преобразований.

Пока при выработке политики в отношении сектора малого предпринимательства и переговорной позиции страны по вступлению в ВТО отсутствует комплексное понимание того, насколько изменения повысят эффективность сектора и смогут ли создать дополнительные стимулы его развития, каковы могут быть негативные последствия и какими шагами регулирования их следует снижать.

Учитывая важную роль отечественного малого предпринимательства как сектора, обеспечивающего возможность реализации предпринимательской инициативы и доход значительной части населения страны, необходима проработка вопросов возможного негативного влияния на данный сектор вступления страны в ВТО и необходимых мер, смягчающих негативные последствия, а также мер, повышающих положительные стимулы либерализации торговли, и других условий вступления в ВТО, включая изменение системы поддержки отечественных производителей.

В рамках реализации поставленных задач с целью выявления направлений и форм повышения эффективности организационной и институциональной инфраструктуры

поддержки малого предпринимательства при присоединении России к ВТО были проведены следующие исследования:

- анализ опыта развития малого предпринимательства в странах, присоединившихся к ВТО;
- анализ возникающих в связи с присоединением к ВТО угроз и возможностей развития малого предпринимательства и условия их реализации, оценка внутренних и внешних ресурсов российского малого предпринимательства, способствующих минимизации возникающих угроз и реализации открывающихся возможностей;
- оценка ожидаемых последствий присоединения к ВТО для различных сегментов российского малого бизнеса;
- сравнительный анализ эффективности форм и методов поддержки малого предпринимательства при присоединении к ВТО и выявление перспективных направлений поддержки малого бизнеса в России в период и после вступления России в ВТО;
- оценка ресурсов государства по изменению действующей системы поддержки малого бизнеса в связи со вступлением в ВТО, выявление и характеристика рисков реализации новых направлений политики, форм и методов поддержки.

2. АНАЛИЗ ОПЫТА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРАНАХ, ПРИСОЕДИНИВШИХСЯ К ВТО

В данном разделе преследуется цель проанализировать влияние вступления в ВТО на развитие малого и среднего предпринимательства на основе зарубежного опыта. На основе обобщения зарубежного опыта вступления в ВТО особое внимание уделяется странам с переходной (развивающейся) экономикой, присоединившимся к ВТО за прошедшее десятилетие.

Для достижения поставленной цели выделяется два основных аспекта мирового опыта.

Первый связан с особенностями Всемирной торговой организации и спецификой требований, предъявляемых к вновь вступающим членам. Анализируются договорные обязательства государств-членов, опыт их практической реализации, а также факторы, предопределяющие позиции вступления в ВТО развивающихся стран, и стратегии вступления, которые избрали те или иные государства в ходе ведения переговорного процесса. Изучение первого блока вопросов позволит достичь более глубокого понимания сущности процесса присоединения к Всемирной торговой организации и его влияния на развитие малого и среднего предпринимательства.

Второй аспект рассмотрения проблематики вступления в ВТО посвящен непосредственно тенденциям развития среднего и малого предпринимательства в контексте внешнеторговой либерализации. Выделяются те трудности, которые испытывает малый бизнес под воздействием новой макроэкономической среды, и возникающие дополнительные возможности развития малого бизнеса. Второй блок вопросов позволяет выявить способы противодействия возникающим рискам на основе предлагаемых и реально практикуемых в условиях членства в ВТО мер государственной поддержки данного сектора.

2.1. Всемирная торговая организация и страны с переходной экономикой – пути взаимодействия

2.1.1. ВТО – общие положения

Всемирная торговая организация (ВТО) в самом общем плане может быть охарактеризована как организационно-правовой механизм регулирования международной торговли. Ее документы определяют те ключевые договорные обязательства, которыми должны руководствоваться государства-члены, в первую очередь, при осуществлении правового регулирования внешнеэкономической деятельности. ВТО была создана 1 января 1995 года по итогам Уругвайского раунда переговоров в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), завершившегося подписанием Заключительного Акта на конференции в Марракеше, Марокко. «Марракешская Декларация» от 15 апреля 1994 г. подтвердила, что результаты Уругвайского раунда будут способствовать «укреплению мировой экономики и росту торговли, инвестиций, занятости и доходов во всем мире». Таким образом, ВТО представляет собой воплощение результатов Уругвайского раунда переговоров и, одновременно, является преемником организационной структуры, процедур принятия решений и урегулирования споров в рамках ранее действовавшего ГАТТ.

Принципиальные отличия объединения государств на условиях ВТО от ранее действовавшего ГАТТ заключаются, в основном, в следующем.

1. Объем обязательств государств-членов. Международно-правовое регулирование экономических отношений стран-участниц получило развитие в направлении расширения сферы регулирования. Это произошло за счет заключения новых соглашений, выходящих далеко за рамки международной торговли товарами. Так называемые «новые сферы регулирования» охватывают, прежде всего, торговлю услугами, интеллектуальной собственностью, сельскохозяйственными товарами. Кроме того, Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1947 года было существенно изменено и дополнено договоренностями о толковании ряда его статей.

2. Юридическая сила предписаний. Отдельные соглашения о применении ряда статей ГАТТ стали обязательными для всех членов ВТО. Ранее они носили рекомендательный характер, т.е. обязаны их были применять

лишь те страны, которые добровольно возложили на себя соответствующие обязательства.

3. Учет национальной специфики. Как вновь вступающие в организацию государства, так и уже являющиеся участниками ГАТТ на момент создания ВТО обязаны привести свое национальное законодательство в полное соответствие с нормами ГАТТ (ранее – в максимальной степени совместимой с национальным законодательством).

2.1.2. Обязательства государств-членов ВТО

Международно-правовые обязательства государств-членов ВТО в настоящее время регулируются многосторонними соглашениями и соглашениями с ограниченным кругом участников. Большинство все члены ВТО подписались под многосторонними соглашениями. Однако есть четыре соглашения, которые изначально были согласованы в ходе Токийского раунда, подписаны ограниченным кругом стран, и впоследствии не стали многосторонними обязательствами. Приведем перечень основных документов ВТО.

Многосторонние соглашения:

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)

Договоренность о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров ВТО (ДПРС)

Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей (ТРИМ)

Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности ВТО (ТРИПС)

Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС)

Соглашение по сельскому хозяйству

Соглашение по текстилю и одежде

Соглашение по техническим барьерам в торговле (иногда называется кодексом по стандартам)

Соглашение по санитарным и фитосанитарным мерам

Соглашение о процедурах импортного лицензирования

Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам (интерпретация статей VI, XVI и XXIII ГАТТ)

Соглашение о применении статьи VI ГАТТ – антидемпинговый кодекс

Соглашение о таможенной оценке (интерпретация статьи VII ГАТТ)

Соглашение по правилам происхождения товара

Соглашение о защитных мерах

Соглашения с ограниченным кругом участников:

Соглашение по торговле гражданской авиатехникой

Соглашение по правительственным закупкам

Соглашение по молочной продукции

Соглашение по говядине

Подробное описание наиболее существенных требований, предъявляемых данными документами к государствам-членам ВТО, представлено в приложении.

2.1.3. Присоединение к ВТО

Членство в ВТО важно по ряду причин: во-первых, потому что это способствует созданию правовой базы и институтов рыночной экономики, способствующих международной торговле, которые отсутствовали в условиях плановой экономики; во-вторых, потому что членство в ВТО обеспечивает лучшие гарантии доступа на мировой рынок посредством положений о безусловном статусе режима наибольшего благоприятствования - то, что не всегда доступно некоторым странам переходного периода, а также посредством недопущения произвольных мер, которые ограничивают доступ на рынок стран, не являющихся участницами ВТО; и, в-третьих, потому что ВТО создала механизм разрешения споров, который, по крайней мере, до сих пор доказывал свою эффективность¹.

Пути присоединения к ВТО

Базовое Соглашение о создании ВТО предусматривает различные пути присоединения к организации. В соответствии с Заключительным Актом Уругвайского раунда присоединяющиеся страны были разделены на несколько групп.

1. Участники ГАТТ становились членами ВТО, приняв Соглашение, многосторонние торговые соглашения, а также Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) и Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).
2. Страны-участницы Уругвайского раунда – не члены ГАТТ, чтобы стать членами ВТО, должны были завершить переговоры о вступлении в ГАТТ-1947, предоставить перечень своих тарифных уступок по ГАТТ и конкретные обязательства по ГАТС.

¹ Michalopoulos C. The Integration of Transition Economies into the World Trading System. The paper presented at the fifth Dubrovnik Conference on Transition Economies, Dubrovnik Croatia, June 23-25, 1999. P.27.

3. Аналогичный порядок вступления в ВТО был предусмотрен для развивающихся стран, принявших положения ГАТТ на так называемой фактической основе. Эти условия выполнили 132 государства, образовавшие ВТО.
4. В отношении вновь присоединяющихся государств статьей XII Соглашения предусмотрено следующее: любое государство или отдельная таможенная территория, обладающая полной автономией в ведении своей внешней торговли, может присоединиться к ВТО на условиях, которые будут согласованы между этим государством и ВТО.

Факторы, предопределяющие условия присоединения к ВТО развивающихся стран

Наиболее интересен опыт присоединения к ВТО развивающихся стран, в частности стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), стран Союза независимых государств (СНГ), а также некоторых азиатских стран, таких как Китай, Корея и др. Мировой опыт присоединения к ВТО уже после создания организации показывает, что индивидуальные условия вступления той или иной страны зависят от ряда факторов, среди которых основополагающими являются следующие.

1. Наличие статуса страны с переходной (нерыночной) экономикой. Данный фактор может иметь двойное значение при вступлении в ВТО. С одной стороны, статус переходной экономики дает возможность использовать льготы в рамках ВТО, которые предусматривают предоставление переходных периодов в ряде ключевых сфер внешнеторговой либерализации. Так, в сфере услуг допускаются ограничения на операции по счету текущих платежей и счету капиталов в случае возникновения серьезных проблем с состоянием платежного баланса или динамикой потоков капитала. Кроме того, странам с переходной экономикой предоставляется семилетний период для отмены субсидий, противоречащих правилам ВТО, возможно продление этого периода. В отношении правил таможенной оценки не требуется идентичности правил, применяемых к странам с переходной экономикой и к странам с развитой экономикой².

С другой стороны, наличие статуса страны с нерыночной экономикой дает основания практиковать дискриминационные

² Buchs T. Selected WTO rules and some implications for Fund policy advice // IMF working paper. March 1996.

меры³. В торговых отношениях с США применяется поправка Джексона-Бланка к американскому торговому закону от 1974 г., согласно которой конгресс ежегодно рассматривает вопрос о пролонгации режима наибольшего благоприятствования в отношении стран с нерыночной экономикой. При присоединении к ВТО Грузии, Киргизии и Монголии США воспользовались положениями статьи XIII ВТО, так как во время утверждения Советом ВТО соответствующих протоколов о вступлении США не получили согласия Конгресса на предоставление этим странам нормальных торговых отношений (т.е. режима наибольшего благоприятствования). Указанные страны стали членами ВТО, и впоследствии (спустя 1-2 года) США уведомили ВТО, что в отношении двух из них они больше не применяют положения статьи XIII. После вступления в ВТО Китая остальные государства-члены предусмотрели специальные меры: протекционистские сроком на 12 лет, антидемпинговые сроком на 15 лет и защитные в отношении текстиля⁴.

Следует отметить, что ЕС ежегодно публикует перечень «стран с нерыночной экономикой». В США формального перечня таких стран нет, и решения о статусе страны принимаются в индивидуальном порядке; как правило, речь идет о тех же странах, что и в перечне ЕС⁵.

2. Время вступления. Страны с переходной экономикой имеют различный статус и права в зависимости от даты вступления в эту организацию. Те, которые были членами ГАТТ уже в момент образования ВТО (1995 г.), а именно Польша, Чехия, Румыния, Словакия, Венгрия и Словения, занимают более выгодные позиции по сравнению со странами, вступившими позже или ведущими переговоры о вступлении. Поскольку Болгария и страны СНГ не входили в 1995 г. в ВТО, им надо

³ В принципе, данное положение должно применяться только в том случае, если страна имеет полную или в основном полную монополию на свою внешнюю торговлю и если цены устанавливаются государством (ГАТТ, 1994 г., Приложение 1, ст. 6, § 1, дополнительное положение, ст. 2.7 Соглашения об антидемпинге). На практике данное положение применяется и в других случаях.

⁴ Котляров Н. Присоединение Китая к ВТО (анализ китайско-американских договоренностей) // МЭиМО, 2003, №6. С.15.

⁵ Михалопулос К. Интеграция Китая в мировую систему торговли: последствия членства в ВТО. Доклад подготовлен для Международного форума по Стратегии реформ и развития Китая в начале 21-го века CIRD, Хайку, Ханань, 25-27 марта, 2000 г.

было добиваться присоединения к ВТО на других, индивидуальных для каждой страны, условиях⁶. Кандидат, вступающий в организацию позже, априори оказывается на переговорах в невыгодном положении, ибо он не сможет добиться уступок, равных тем, которые он предоставит своим партнерам по организации.

3. Размер страны и ее доля в мировой торговле. Небольшие страны обычно находят процесс переговоров по вступлению более легким. Это объясняется частично тем, что чем меньше страна, тем вероятнее, что она вряд ли может позволить себе охранительный режим. Небольшие страны обычно ставят меньше вопросов, связанных с доступом к рынку перед большими странами-участницами ВТО. В то же время, способность придерживаться активной стратегии в процессе отстаивания национальных интересов, безусловно, зависит от экономической мощи государства, его роли в мировой торговле. Пример Китая достаточно ясно показывает, как по мере динамичного развития его экономики такие страны, как США, все больше считаются с позицией Китая в вопросах международных экономических отношений. Малым странам, не играющим заметной роли в мировой торговле, объективно приходится быть ведомыми в процессе глобализации мировой экономики, что вынуждает их занимать ниши мирового рынка, оставленные ранее передовыми странами.

4. Национальные особенности (уровень экономического развития, степень либерализации и открытости в торговле, уровень разгосударствления национальной экономики и создания конкурентной среды, инвестиционная привлекательность региона, особая роль отдельных отраслей в экономике страны, географические особенности).

Члены ВТО с большим вниманием следят за тем, какую роль играет государство в обеспечении доступности рынков. В странах с переходной экономикой часто обсуждаются предложения о заключении таких многосторонних соглашений, как Кодекс государственных заказов или соглашения по телекоммуникациям или информационным технологиям.

Одна из целей ВТО — облегчение доступа рынков государств-членов к предприятиям стран-партнеров. Это касается условий конкуренции, правовых рамок национальных и иностранных торговых товариществ и лицензируемых видов

⁶ Крылатых Э., Строкова О. Аграрный сектор стран с переходной экономикой и ВТО // МЭиМО, 2002, №5. С. 59.

экономической деятельности. В ВТО действует принцип подхода к каждому конкретному случаю — в рамках законов, направленных на повышение конкуренции на национальных рынках. Регламентирование заключается в обеспечении институциональных условий функционирования рынков при определенном уровне цен и прибылей, приемлемом в обстановке стабильности и прозрачности. Вмешательство правительства предполагается только в случаях сбоев в работе национальных рынков⁷.

Недостаточный уровень экономического развития государства, претендующего на вступление в ВТО, может вызвать трудности с соблюдением сроков исполнения обязательств, взятых на себя государством в процессе присоединения. В первую очередь, это зависит от институциональных возможностей и экономического потенциала страны, вступившей на путь многочисленных реформ, требующих для их реализации значительных людских и технических ресурсов.

Как свидетельствует мировой опыт вступления в ВТО, сложности в процессе ведения переговоров связаны в основном с недооценкой одной из сторон приоритетов другой стороны. Так, для кандидата может иметь принципиальное значение позиция по поддержке сельского хозяйства в силу стратегической важности данной отрасли для экономики страны. При этом рабочая группа может не учесть важность сохранения сельскохозяйственного потенциала, ситуацию на внутреннем рынке и императивы продовольственной безопасности. С другой стороны, вопросы интеллектуальной собственности имеют большое значение для ЕС и США, что предопределяет жесткую позицию ВТО по данному аспекту переговоров.

5. Преимущество ВТО в переговорном процессе о присоединении кандидата. Выигрышная позиция государств — членов ВТО по отношению к вступающему кандидату связана, во-первых, с тем, что вместе их доля по отношению к внешнеторговому балансу страны-кандидата намного выше, чем доля, которую имеет эта страна по отношению к ним. Во-вторых, преимущество очевидно связано с самой процедурой ведения переговоров (т.е. в вопросно-ответной форме в одностороннем направлении). Требования доступа на их рынок и снижения тарифов, предъявляемые государствами-членами к вступающим

⁷ Laird S. Transition Economies, Business and the WTO // World Trade Organization Staff Working Paper. TPRD-98-03, May 1998. P.11.

кандидатам, более жесткие, чем те, которые они сами применяют во взаимоотношениях⁸. Это относится, в частности, к сельскому хозяйству, а также к требованиям быстрого присоединения к протоколам и многочисленным соглашениям, которые государства-члены сами стали выполнять не сразу. Все это позволяет дифференцировать подход к принятию в организацию отдельно взятых государств на невыгодных для них условиях. Так, хотя соглашения ВТО и не содержат явного требования рыночной экономики кандидата, такое требование устанавливается де-факто существующими участниками ВТО как часть системы рычагов, которую они создают в процессе вступления для новых членов, используя свое преимущественное положение.

Стратегия и тактика присоединения

Для большинства стран процесс присоединения к ВТО был сложным, долгим и трудным. Вступление стран, ставших членами ВТО, в среднем занимает более пяти лет. Процесс состоит из двух основных этапов:

- ознакомительный этап, который направлен на определение того, имеет ли присоединяющаяся страна законы и положения, отвечающие обязательствам, принимаемым заявившей страной по соглашениям ВТО;
- этап переговоров, на котором страны должны взять на себя обязательства в отношении их тарифных ставок по всем товарам, отдельный пакет обязательств по сельскому хозяйству и по сфере услуг. Проводятся дискуссии, организованные Рабочей группой ВТО, причем большое значение имеют двусторонние переговоры с наиболее важными торговыми партнерами. В конце процесса Рабочая группа представляет проект отчета на рассмотрение и одобрение Совета ВТО⁹.

Задержки и проблемы возникали у всех стран и на всех этапах процесса. Некоторые из них происходили в результате присущих сложностей принятия законов и положений, приводящих режим переходной экономики в соответствие с

⁸ Michalopoulos C. World Trade Organization Accession for Transition Economies. Problems and Prospects // Russian and East European Finance and Trade. Vol. 36, №2, March-April 2000. P.79.

⁹ Michalopoulos C. Differential and More Favourable Treatment of Developing Countries in the WTO: a Conceptual Classification (processed). WTO, Geneva, 1998.

правилами ВТО. Это относится не только к закону о таможене, прејскуранту тарифных ставок и соответствующим положениям об импорте и экспорте, но и к закону об акционерных обществах, центральном банке и кредитных учреждениях, лицензировании хозяйственной деятельности, налогообложении, положениям о пищевых продуктах и алкогольных напитках, ветеринарных препаратах и пестицидах, подлежащих карантину, охране патентного и авторского права, защите прав потребителей и т.д. Для разработки и принятия этих законов и положений требуется большая работа институтов присоединяющегося государства. При этом нельзя не отметить, что процесс вступления в ВТО создает полезные стимулы для пересмотра и приведения в соответствие многих этих вопросов.

Переговоры могут быть и обычно являются наиболее длительным этапом процесса вступления в ВТО. Задержки могут возникнуть как из-за отношения и политики присоединяющейся страны, так и из-за требований членов ВТО.

Поскольку соглашениями ВТО установлено, что любое государство или отдельная таможенная территория, обладающая полной автономией в ведении своей внешней торговли, может присоединиться к ВТО на условиях, которые будут согласованы между этим государством и ВТО, то каждая страна обладает определенной свободой установления того, насколько ограничивающим или либеральным будет ее режим торговли. Ключевые решения, которые принимают страны в связи с присоединением, это:

- определение уровня тарифов, который будет связан договором,
- определение размеров поддержки сельского хозяйства,
- объем либерализации торговли услугами.

Кроме того, каждое государство в процессе ведения переговоров по вступлению в ВТО может добиться предоставления ряда уступок, обосновав перед противоположной договаривающейся стороной необходимость в их получении. Так, в соответствии с информацией, представленной на сайте ВТО, значительные уступки получили: Болгария, Киргизия, Грузия, Молдова, Латвия, Эстония, Литва, Хорватия.

Таблица 1

**Уступки, предоставленные в процессе ведения переговоров
по вступлению в ВТО**

Страна	Тарифные уступки по с/х товарам	Тарифные уступки по другим товарам	Участие в секторальных инициативах ¹⁰	Поддержка сельского хозяйства
Болгария	34,9% (в основном от 15 до 63%) переходный период в 5-6 лет применение СЗМ по некоторым товарам	12,6% (в основном от 5 до 25%) переходный период до 15 лет	только в нескольких «нулевых» инициативах ¹¹	снижение на 79% за два года
Киргизия	11,7% (в основном от 5 до 20%) без переходного периода, кроме шерсти; по шерсти - 5 лет неприменение СЗМ ¹²	6,7% (в основном ниже 10%) переходный период 7 лет	большинство «нулевых» инициатив химическая гармонизация ИТА ¹³	5% от ВВП с/х

¹⁰ Секторальные инициативы – юридически не обязательные для выполнения инициативы, проявленные отдельными странами-членами ВТО в отношении отдельных групп товаров.

¹¹ «Нулевые» инициативы – принятие страной на себя обязательств по снижению до нуля импортных тарифов на определенные виды товаров.

¹² Специальные и защитные меры.

¹³ ИТА (Ministerial Declaration on Trade in Information Technology Products) – Соглашение по информационным технологиям подразумевает снижение до нуля всех импортных пошлин и остальных тарифных торговых барьеров на оговоренную в Соглашении продукцию в сфере информационных технологий.

Грузия	12,1% (в основном от 12 до 20%) переходный период 5 лет неприменение СЗМ	5,8% (в основном от 0 до 12%) переходный период 5 лет	Все «нулевые» инициативы, за исключением алкогольных напитков химическая гармонизация ИТА	10% от ВВП с/х
Молдова	в основном от 10 до 15% максимально 40% переходный период 4 года неприменение СЗМ	в основном от 10 до 20% максимально 40% переходный период 4 года	Все «нулевые» инициативы, за исключением алкогольных напитков, мебели химическая гармонизация ИТА	Снижение на 16% за четыре года
Латвия	33,6% (в основном от 10 до 40%) переходный период 9 лет неприменение СЗМ	9,3% (в основном ниже 15%) переходный период 9 лет	Большинство «нулевых» инициатив химическая гармонизация ИТА	5% от ВВП с/х; использование 24 млн. СПЗ ¹⁴ как минимум, до 1 января 2003
Эстония	17,7% (в основном от 10 до 30%) переходный период 5 лет неприменение СЗМ	6,6% (в основном ниже 15%) переходный период 6 лет	Большинство «нулевых» инициатив химическая гармонизация ИТА	5% от ВВП с/х

¹⁴ СПЗ (SDR) – специальные права заимствования (Special Drawing Rights).

Литва	в основном от 15 до 35% максимально 50% переходный период 8 лет неприменение СЗМ	в основном от 10 до 20% максимально 30% переходный период 4 года	Большинство «нулевых» инициатив химическая гармонизация ИТА	Снижение на 17% за пять лет
Хорватия	10,4% (в основном от 0 до 15%) переходный период 5 лет неприменение СЗМ	5% (в основном от 0 до 10%) переходный период 5 лет	Большинство «нулевых» инициатив химическая гармонизация ИТА	Снижение по отношению к базовому периоду 1996-1998 на 20% ежегодно равными частями в течение 5 лет с даты вступления

Каждая присоединяющаяся страна в значительной степени имеет представление о том, насколько ограничительным или либеральным будет ее режим торговли в рамках правил и дисциплин ВТО. Чем либеральнее тарифный режим, т.е. чем ниже тарифные ставки, тем меньше поддержка сельского хозяйства, и чем больше обязательств, которые страны готовы принять в отношении сферы услуг, тем легче проводить переговоры по вступлению. Те бывшие советские республики, которые уже стали членами ВТО (Киргизия, Латвия), являются странами, которые на момент вступления в переговоры по присоединению к ВТО уже имели либеральный режим торговли и значительный прогресс в проведении рыночных реформ. Эти страны использовали вступление в ВТО как средство законного сдерживания своей тарифной структуры на сравнительно низком уровне, близком к применяемым в настоящее время ставкам, и принятия значительного числа обязательств по обеспечению открытости сферы услуг.

Другие страны (Болгария, Китай) проводили несколько иную стратегию, исходя из того, что значительный уровень защиты необходим в переходный период, когда может производиться реструктуризация неэффективных государственных предприятий и сферы услуг. Эта стратегия

также продиктована тактическими соображениями. Поскольку при вступлении заявившие страны обычно не могут договариваться о лучшем доступе на рынки, желательно поддерживать значительный уровень защиты, что они смогут использовать в качестве сильного аргумента в будущих раундах переговоров о получении лучшего доступа на рынки. Их стратегия заключается в том, что они стремились либерализоваться настолько, насколько это было необходимо для обеспечения вступления в ВТО.

Вообще говоря, чем быстрее страны продвигаются в проведении реформ, направленных на развитие рыночных отношений и политики либерализации торговли, тем безболезненнее для них проходит процесс вступления в ВТО. Камнем преткновения на переговорах также являются такие вопросы, как степень приватизации экономики и функционирование государственных органов, регулирующих хозяйственную деятельность, на основе прозрачных правил и стандартов. Оба эти опасения вытекают из предположения о доминирующей роли, которую раньше государство выполняло, а в некоторых случаях до сих пор выполняет в экономике этих стран.

Таким образом, в зависимости от базового уровня институционального развития и политики присоединения можно выделить две основные, наиболее общие модели или стратегии присоединения: стратегия минимальной либерализации (консервативная) и стратегия максимальной либерализации (либеральная).

Таблица 2

Сравнительный анализ стратегий присоединения

Аспекты присоединения к ВТО	Стратегия минимальной либерализации	Стратегия максимальной либерализации
Базовый уровень институционального развития	Как правило, недостаточная подготовленность к выполнению обязательств	Достаточно высокий уровень
Доля участия государства	Высокая	Низкая
Степень открытости экономики до вступления	Меньшая открытость	Большая открытость
Общая направленность внутренних преобразований	Акцент на внутренних потребностях развития	Ориентация в основном на требования ВТО
Цель вступления в ВТО	Улучшение условий доступа на внешние рынки в ходе дальнейших переговоров с ВТО в обмен на уступки	Сдерживание тарифной структуры на сравнительно низком уровне
Продолжительность ведения переговоров	Длительные переговоры	Минимальный срок
Согласованный уровень открытости экономики ¹⁵	Значительный уровень	Высокий уровень
Сроки вступления в силу обязательств	Дифференциация по отдельным обязательствам	В целом короткие сроки

¹⁵ Здесь под согласованным уровнем открытости экономики мы понимаем совокупность обязательств присоединяющегося государства, включая предельный уровень тарифных ставок, либерализацию сферы услуг и сельского хозяйства, обязательства по интеллектуальной собственности и инвестициям.

В целом, говоря о стратегии и условиях присоединения к ВТО, следует еще раз отметить, что во многих отношениях к вновь присоединяющимся странам требований предъявляется больше, чем к существующим членам, находящимся на таком же уровне развития. От присоединяющихся стран требуется, чтобы они удерживали тарифы, в то время как многие развивающиеся страны с аналогичным уровнем экономического и институционального развития продолжают сохранять большую часть прейскуранта тарифных ставок свободным, кроме сельского хозяйства. От вступающих в ВТО стран также обычно требуется выполнение всех обязательств, например, в отношении вопросов защиты прав интеллектуальной собственности в сфере торговли (ТРИПС), таможенной оценки, положений о стандартах и санитарно-эпидемиологическом контроле и т.д. без указания временных сроков, которые предоставляются существующим членам ВТО, находящимся на таком же уровне развития, и независимо от того, что институциональная слабость затрудняет выполнение ими этих обязательств. Эта слабость, в основном, относится к аспектам функционирования рыночной экономики, поскольку нужно время, чтобы создать институциональную инфраструктуру, которая позволила бы им надлежащим образом выполнить свои обязательства по соглашениям ВТО. Практически у каждой присоединяющейся страны существовали такие сферы, где институциональная инфраструктура была недостаточно развита. Если требование членов ВТО о либеральной торговой политике при вступлении отвечает интересам долгосрочного развития присоединяющихся стран и торговым целям членов ВТО, то требование соблюдать все обязательства ВТО при вступлении и без установления переходного периода в таких областях, где наблюдается явная институциональная слабость в странах переходной экономики, может повлечь за собой негативные экономические последствия.

2.1.4. Применение нормативов ВТО в развивающихся странах

Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС)

Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС) распространяется на все услуги, оказываемые по каналам международной торговли. К ним относятся: деловые услуги (профессиональные, компьютерные и им подобные), услуги в области НИОКР, продажи и аренды недвижимости, услуги,

связанные с предоставлением в аренду машин и другого оборудования без оператора, рекламные и прочие услуги (курьерские, почтовые, телекоммуникационные, аудиовизуальные, строительные и прочие инженерные услуги, услуги в области образования, здравоохранения, рекреационные, туристические, культурные, спортивные, развлекательные, банковские и прочие финансовые услуги, транспортные, в том числе трубопроводные и т.д.).

Преамбула ГАТС признает концепцию «постепенной либерализации», осуществляемой с должным учетом целей национальной политики и уровня развития данной страны в целом и отдельных секторов. Соглашение предоставляет развивающимся странам право на гибкость при открытии конкретных рынков услуг. Ясно, что концепция «постепенной либерализации» стимулировала желание многих развивающихся стран присоединиться к ГАТС. В этом контексте для них были особенно важны три аспекта: упрощение трансграничного движения капитала, прежде всего, в форме прямых инвестиций, а также финансовых, телекоммуникационных и информационных услуг; облегчение трансграничного передвижения рабочей силы, занятой в услугах.

Трудности, переживаемые развивающимися странами при формировании сферы услуг новой глобализированной экономики, находятся в прямой зависимости от масштаба и темпа проводимых ими мероприятий, связанных с допуском на рынок услуг. Как показали переговоры в рамках ВТО по таким специфическим секторам, как финансовые и базовые телекоммуникационные услуги, развивающиеся страны имеют возможность противостоять требованиям о нежелательных для них условиях допуска на рынок. Многие развивающиеся страны вообще уклонились от участия в упомянутых переговорах, а те, что участвовали, сумели взять на себя в ВТО даже меньшие обязательства, чем принятые ранее на национальном уровне. Например, Индия обязалась разрешить действующим и новым зарубежным банкам открывать 12 филиалов в год, хотя самостоятельно разрешила открывать большее количество филиалов.

Помимо облегчения передачи технологии очень важны более благоприятные для развивающихся стран условия допуска их специалистов в индустриальные страны для оказания там профессиональных услуг. Развивающиеся страны, располагающие подобными специалистами, получили возможность ввести в более строгие и узкие рамки

количественные и качественные ограничения, касающиеся допуска их граждан в индустриальные страны. Так, существенно облегчены условия допуска бухгалтеров. Однако ожидают еще своего решения вопросы, связанные с допуском высококвалифицированных врачей и других медицинских работников, инженеров, архитекторов, юристов и т.п. из развивающихся стран.

Существует сильная тенденция ограничить сферу переговоров о либерализации торговли услугами теми отраслями, которые уже либерализованы в рамках ВТО. Между тем, сфера услуг характеризуется особо динамичным развитием информационных технологий, порождающих новые виды услуг. Поэтому условия их либерализации должны постоянно находиться в повестке дня ВТО¹⁶.

На стороне общих выгод от либерализации сферы услуг в рамках ВТО можно отметить наличие значительных позитивных внешних эффектов. Так, например, рост эффективности телекоммуникационного сектора благоприятно отражается на росте конкурентоспособности целого ряда отраслей, включая промышленность и сельское хозяйство; успешная реструктуризация банковской системы — залог подъема национальных предприятий за счет доступа к финансовым ресурсам; распространение же страхования — это путь к подъему инвестиций, особенно долгосрочных проектов. По данным Всемирного банка, выгоды от внешнеторговой либерализации в сфере услуг почти в 4 раза превышают соответствующие дивиденды от либерализации торговли товарами. При этом полномасштабная либерализация торговли и инвестиций в сфере услуг приводила к увеличению экономического роста на 1,5 процентных пункта. Таким образом, решающим фактором, говорящим в пользу достаточно масштабной либерализации рынка услуг при вступлении в ВТО, является фактор внешних эффектов.

Банковский сектор. С точки зрения последствий присоединения России для отечественного банковского сектора чрезвычайно важно то, на каких условиях Россия будет присоединяться к специальному соглашению по финансовым услугам в рамках ГАТС. В числе основных положений фигурируют обязательства по увеличению числа лицензий на

¹⁶ Мукерджи А. Внедрение нормативов ВТО: проблемы развивающихся стран // МЭиМО, 2003, №6. С.11.

учреждение финансовых институтов; фиксирование гарантированного уровня иностранного участия в дочерних компаниях, филиалах и представительствах банков и страховых компаний; участие иностранных банков в национальных расчетных системах; предоставление права иностранным поставщикам услуг предлагать на территории других стран любые новые финансовые услуги; предоставление режима наибольшего благоприятствования и национального режима при приобретении услуг государственными учреждениями; предоставление национального режима иностранным поставщикам финансовых услуг для фондовых рынков; предоставление доступа к системам безналичных расчетов, созданным госструктурами, и к госсистемам финансирования и рефинансирования. Для стран, присоединившихся к соглашению по финансовым услугам в рамках ГАТС, приняты обязательства, которые зачастую существенно отличаются от страны к стране

С точки зрения опыта стран в области либерализации банковского сектора следует отметить, что ограничения на деятельность иностранных банков сами по себе не являются нарушением норм ВТО. Во многих странах — членах ВТО существуют такого рода ограничения, однако при этом страны должны четко определить изъятия из режима наибольшего благоприятствования в данной области. Любое отклонение от РНБ должно соответствовать нормам, установленным в Дополнении по оговоркам к ст. II ГАТС (данная статья провозглашает РНБ в сфере финансовых услуг). Кроме того, обязательства по предоставлению национального режима (ст. XVII ГАТС) в области финансовых услуг могут быть изменены или ограничены в перечне специфических обязательств. Соответственно, многие страны включают в свои предложения по финансовым услугам существенные ограничения на национальный режим и доступ на рынок.

В качестве примеров ограничений в сфере национального режима можно привести ограничение доступа иностранных банков в Корею на операции с кредитными карточками и кредитование крупнейших клиентов, различия в сфере налогообложения и валютные ограничения по отношению к иностранным банкам в Бразилии и Чили, ограничения на организационные формы финансовых учреждений в Сингапуре, а также пределы доли рынка на Филиппинах (70% общих активов банковской системы должны принадлежать местным банкам с мажоритарной собственностью филиппинцев).

Одним из ориентиров для России с точки зрения тенденций ВТО является китайский опыт и перечень обязательств данной страны при вступлении в ВТО. В финансовой сфере иностранным банкам Китае предоставляется национальный режим, вместе с тем функционирование иностранных банков в Китае должно отвечать ряду условий. Банки, которые будут проводить операции с китайской национальной валютой, должны иметь трехлетний опыт работы в Китае, а также быть прибыльными в течение 2 лет подряд до вступления Китая в ВТО. Иностранные банки, имеющие дочерние предприятия в Китае, должны иметь совокупные активы не менее чем в 10 млрд. долл. США, в то время как соответствующие показатели для иностранных банков, имеющих отделения и совместные предприятия в Китае, составляют соответственно 20 млрд. и 10 млрд. долл. Следует отметить, что с присоединением Китая к ВТО наметилась тенденция к ускорению роста иностранного участия в капитале китайских банков¹⁷.

Страхование. Страхование является составной частью обязательств по либерализации рынков, принятых в рамках Соглашения по финансовым услугам ВТО, заключенного в декабре 1997 г. Среди основных требований Генерального соглашения в сфере услуг фигурирует обеспечение РНБ и национального режима в сфере страхования. ГАТС предусматривает также обеспечение адекватного контроля за деятельностью страховых компаний, механизма признания лицензий других стран-участниц Соглашения, обеспечение конкуренции и недопущение ее подрыва монополистами. Перечень страховых услуг, включенных в Приложение к Соглашению, содержит прямое страхование, перестрахование, посредничество в сфере страхования, сопутствующие страхованию услуги.

Само Генеральное соглашение не предписывает конкретных форм регулирования внутреннего рынка, а содержит общие принципы. График либерализации страхового рынка, принятый в момент заключения Генерального соглашения, является обязательным к выполнению и составляет основу обязательств стран-участниц Соглашения.

Международный опыт либерализации страхового бизнеса свидетельствует о том, что больший доступ иностранных страховщиков дает мощный толчок развитию страхования в

¹⁷ Ливенцев Н.Н., Лисоволик Я.Д. Актуальные проблемы присоединения России к ВТО. М.: Экономика, 2002. С.155.

странах с переходной экономикой. Это связано с важностью таких факторов в становлении полноценного страхования, как необходимость высокой квалификации персонала, управленческий опыт менеджеров высших эшелонов страховых предприятий. В свою очередь успешное развитие страхового рынка в стране благотворно влияет на финансовое развитие экономики. Если сравнивать ситуацию в секторе услуг, то более корректным представляется ее сравнение с ситуацией в России и восточноевропейских странах, где, как и у нас, сектор услуг долгое время находился в подчиненном положении.

Преобладающим подходом при либерализации страхования в восточноевропейских странах было постепенное или частичное снятие ограничений на деятельность иностранных компаний, при этом ставка обычно делалась на возвращение одного крупного национального потенциально конкурентоспособного страховщика. В Польше национальная компания «ПЗУ Жиче» контролирует 78% рынка страхования жизни и 65% других видов страхования. Как и страховой рынок России, польский рынок был закрыт для прямого участия иностранных компаний до 1 января 1999 г., при этом иностранные страховые компании присутствовали или через зарегистрированные дочерние предприятия, или посредством приобретения собственности национальных страховых компаний.

На чешском страховом рынке также преобладает один национальный страховщик — «Ческа статни поиштовна», который контролирует 65% рынка, однако доступ иностранным компаниям для участия в страховом бизнесе был открыт уже в мае 1992 г. На 1 октября 1997 г. в Чехии действовало 25 частных страховых компаний в форме акционерного общества, из которых 13 были чисто чешскими, 7 — иностранными, 5 — со смешанным капиталом. Темпы роста страховой премии в 1994—1996 гг. достигали в среднем 12—13% в год.

Наиболее либеральный режим для иностранных страховых компаний был предоставлен в Венгрии, где реформа страховой системы началась уже в 1986 г., в ходе которой государственная монополия «Хунгария Бистозито» (ХБ) разделилась на 2 компании, специализирующиеся на страховании автомобилей, а также на корпоративном страховании. После потери значительных оборотных средств этими национальными компаниями к участию в их судьбе были привлечены голландская «Аэгон» и германская «Альянц». Немцам понадобилось 4 года, в течение которых были сделаны значительные капиталовложения, для того, чтобы ХБ стала приносить прибыль. В 1997 г. из 19

страховых компаний на рынке 12 являлись полностью иностранными, 5 имели смешанный капитал и только 2 были чисто венгерскими. Темпы роста размеров страховой премии с 1994 по 1996 г. в среднем достигали 27—28% в год.

Среди основных преимуществ доступа иностранных компаний на рынок следует отметить привлечение иностранных инвестиций и, соответственно, преодоление недостатка оборотных средств, а также оздоровление финансов в стране в краткосрочной перспективе. Чрезвычайно важно также повышение уровня квалификации персонала в данном секторе услуг. Среди основных проблем зачастую выделяется такой фактор, как потеря контроля над “длинными” деньгами, т.е. долгосрочными инвестициями. Опыт Венгрии свидетельствует о том, что участие в совместных предприятиях и ведущих международных альянсах дает возможность глубже участвовать в международном страховом бизнесе, опираясь при этом на союзников по альянсу. Таким образом, как и в телекоммуникационной сфере, следует считать участие российских страховых компаний в мировых альянсах и концентрации капитала неизбежным.

Опыт присоединения Китая к ВТО свидетельствует о том, что страховой сектор может стать настоящим камнем преткновения для стран с высоким потенциалом страхового рынка. Перед вступлением Китая в ВТО страховой сектор данной страны рос на 15% в год в течение нескольких лет подряд, при этом, по некоторым оценкам, к 2005 г. ожидается более чем 50%-ный рост этого рынка по сравнению с 2000 г. В конечном счете Китай принял на себя обязательство значительно либерализовать допуск иностранных операторов на внутренний рынок страхования рисков. При этом для иностранных страховщиков будет открыт доступ в новые сферы деятельности, в частности в здравоохранение, а также в пенсионное обеспечение. В области страхования жизни сразу после присоединения к ВТО Китай повышает допустимую долю иностранного участия в капитале страховых компаний до 50% (для других видов страхования соответствующий показатель составляет 51%). При этом отменяются требования по созданию совместных предприятий иностранными компаниями в данном секторе страхования. Среди требований, предъявляемых к иностранным страховым компаниям, фигурируют:

- более чем 30-летний опыт функционирования в страховой сфере;

- общий уровень активов должен составлять не менее 5 млрд. долл.;
- компания должна иметь представительство в Китае в течение не менее 2 лет¹⁸.

Телекоммуникации. Внешнеторговая либерализация неизбежно приведет к усилению роли крупнейших зарубежных телекоммуникационных группировок и их контроля над отечественными поставщиками услуг. Так уже произошло в странах Восточной Европы, чьи операторы стали частью крупнейших международных телекоммуникационных альянсов. Именно продажа иностранным инвесторам пакетов акций национальных операторов связи с гарантией модернизации образуемых совместных предприятий стала наиболее оптимальным методом взаимодействия восточноевропейских стран с зарубежными инвесторами. Два других пути развития отрасли — за счет продажи лицензий, а также целевого финансирования с помощью зарубежных займов - не давали сопоставимых результатов. Из всех стран с переходной экономикой только Венгрия и Армения решились продать контрольные пакеты национальных операторов связи.

Венгрия добилась наиболее значительных результатов. По прошествии 3 лет со времени покупки консорциумом, учрежден ВТ и Ameritech, 62,7% акций венгерского оператора связи Matav за 1,7 млрд. долл. (что может характеризоваться как наиболее полная либерализация телекоммуникационного рынка в Восточной Европе) количество линий, обслуживаемых Matav, выросло с 1,3 до 2,1 млн. При этом Matav добилась наивысшей в Восточной Европе прибыли в расчете на 1 телефонную линию — 444 долл.¹⁹

Для России наибольший интерес представляют обязательства Китая в области телекоммуникационного сектора. Перечень обязательств Китая в телекоммуникационной сфере включает обязательства относительно открытия региональных рынков, отраслевых секторов телекоммуникационного рынка, а также максимальных пределов, установленных на иностранное участие в предоставлении телекоммуникационных услуг. Либерализация рынка мобильной связи проходит в 3 этапа, при этом доля иностранного участия должна быть увеличена с 25% (в

¹⁸ Ливенцев Н.Н., Лисоволик Я.Д. Актуальные проблемы присоединения России к ВТО. М.: Экономика, 2002. С.172.

¹⁹ Кирьян П. Мастодонты выходят на связь // Эксперт. 1998. 24. С. 44—45.

трех городах страны) в 2002 г. до 49% (без географических ограничений) в 2005 г. Либерализация внутренних и международных услуг телефонной связи также будет проходить в 3 стадии, при этом доля иностранного участия должна быть увеличена с 25% (в трех городах страны) в 2005 г. до 49% (без географических ограничений) в 2008 г.

Для подготовки к росту конкуренции со стороны иностранных телекоммуникационных операторов в конце 2001 г. китайские власти одобрили план реструктуризации телекоммуникационной отрасли. В соответствии с данным планом прекращается монополия компании China Telecom в области телефонной связи. Китайский телефонный монополист разделяется на две компании: северную, которая получает название China Netcom Group Corp, и южную, которая сохраняет за собой прежнее название компании²⁰.

Соглашение по сельскому хозяйству

Соглашение по сельскому хозяйству предусматривает 6-летний переходный период (10-летний для развивающихся стран), начиная с 1995 г. В течение этого периода ВТО должна была провести реформы в области торговли сельскохозяйственной продукцией, сведя меры, регулирующие доступ на рынок, к одним лишь импортным пошлинам. Развитые страны за 6 лет должны были постепенно и равномерно снизить ставку пошлин в среднем до 36%. Что касается развивающихся стран, то они за 10 лет должны снизить пошлины до 24%. Пять статей соглашения специально посвящены проблемам развивающихся стран. Они касались допуска на рынок, продовольственной безопасности (особенно стран нетто-импортеров продовольствия), поддержки внутреннего производства, способов оповещения о принимаемых мерах и технической помощи.

Генеральное Соглашение по сельскому хозяйству ВТО охватывает вопросы внутренней государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, экспортных субсидий и уровня импортных тарифов. При этом все меры внутренней поддержки классифицируются по следующим критериям.

1. Меры “голубой корзины” включают выплаты за снижение объемов производства. Они являются формой

²⁰ Ливенцев Н.Н., Лисоволик Я.Д. Актуальные проблемы присоединения России к ВТО. М.: Экономика, 2002. С.183.

компенсации утрачиваемых доходов производителей и, естественно, не влияют на рост предложения продукции на международном аграрном рынке. “Голубая корзина” была создана для оправдания компенсационных платежей в ЕС на сокращение производства зерна, говядины и молочных продуктов.

2. К мерам “зеленой корзины” относятся, например, затраты на развитие сельского консалтинга, улучшение пенсионного обеспечения, нужды страхования урожаев и пр. Они также не увеличивают объемов аграрного производства и не оказывают разрушительного воздействия на международную торговлю.
3. Меры Специального и Дифференцированного режимов (Сид) включают инвестиционные субсидии, частичную компенсацию затрат при покупке материально-технических средств. Такие режимы предусмотрены только для развивающихся стран.
4. Меры “желтой корзины”, количественно выражаемые в показателе совокупной меры поддержки, включают все остальные виды поддержки (продуктовой и непродуктовой), которые направлены на стимулирование аграрного производства и по этой причине нарушают нормальные условия конкуренции на мировом аграрном рынке. В эту категорию включается также доход, потерянный правительством в результате применения налоговых льгот, кредитных субсидий, списания задолженности сельскохозяйственных предприятий и пр.

Три первые категории мер поддержки не подлежат обязательному сокращению, поскольку непосредственно не влияют на рыночные процессы и условия конкуренции, тогда как меры “желтой корзины” подлежат сокращению в случае, если стоимостная оценка совокупной меры поддержки превышает для развитых стран 5%, а для развивающихся стран 10% стоимости валовой продукции сельского хозяйства. Таким образом, в области аграрного сектора члены ВТО приняли на себя обязательства по сокращению показателей внутренней поддержки, экспортных субсидий и импортных тарифов в течение определенного переходного периода²¹.

Особо важными аспектами является определение базового периода и связанного (фиксированного) уровня импортных

²¹ Крылатых Э., Строкова О. Аграрный сектор стран с переходной экономикой и ВТО // МЭиМО, 2002, №5. С. 59.

тарифов, которые подлежат последующему сокращению. Разграничение между странами, участвовавшими в Уругвайском раунде, и государствами, которые проводили переговоры о вступлении в ВТО уже после этого, отчетливо видно в обязательствах по сельскохозяйственной торговле.

Реализация этих обязательств была далеко не удовлетворительной. Так, например, преамбула соглашения по сельскому хозяйству гласит, что развитые страны, участвующие в соглашении, должны полностью учитывать специфические условия и нужды развивающихся стран и существенно облегчить допуск их сельскохозяйственной продукции на свои рынки. Вопреки этому положению и после Уругвайского раунда базовые пошлины на импорт ряда важных сельскохозяйственных продуктов во многих индустриальных странах все еще выше тарифного эквивалента всех таможенных мер, существовавших в 1986—1988 гг. В отношении риса, например, размеры пошлин для отдельных стран-экспортеров достигают 207%.

Опасения ряда развивающихся стран относительно требования отменить субсидирование сельского хозяйства необоснованны, поскольку по условиям ВТО это требование вступает в силу лишь в том случае, если совокупная сумма всех субсидий фермерам превышает 10% общей стоимости всей сельскохозяйственной продукции данной страны. В большинстве развивающихся стран выплачиваемые субсидии очень далеки от этого предела.

Развивающиеся страны внесли в повестку дня ВТО вопросы, связанные с облегчением допуска их сельскохозяйственной продукции на рынки индустриальных стран путем снижения импортных пошлин, а также путем создания равных условий конкуренции с теми индустриальными странами, которые субсидируют свой сельскохозяйственный экспорт. Развивающиеся страны считают также, что либерализация их сельскохозяйственного сектора сама по себе не может повысить уровень жизни населения, занятого в этом секторе, и что необходимы специальные меры, способные обеспечить продовольственную безопасность многих развивающихся стран.

Что касается последнего вопроса, то многочисленные попытки ВТО определить, как либерализация рынка сельскохозяйственной продукции может повысить продовольственную безопасность, оказались безуспешными. Значение этой проблемы возросло; несмотря на рост мирового производства продовольствия, численность населения, испытывающего голод и нехватку пищи, во многих

развивающихся странах увеличилась. Та или иная страна может попросту не иметь средств на закупки продовольственных товаров при всем их изобилии на мировых рынках²².

Обязательства по внутренней поддержке. В Болгарии при присоединении к ВТО в базовый период был включен 1991 г., тогда как в обычном случае в него вошел бы только период 1992—1994 гг. Это важная уступка, демонстрирующая гибкость, которая заложена в формулировке “на условиях, согласуемых со странами, уже входящими в ВТО”. Главным механизмом поддержки сельского хозяйства было скорее субсидирование процентных ставок, чем прямая ценовая поддержка. Таким образом, в Болгарии абсолютный и относительный уровень совокупной меры поддержки в результате экономических сложностей середины 90-х годов существенно сократился, и страна смогла достаточно легко согласовать с членами ВТО обязательства по совокупной мере поддержки на приемлемом для нее уровне.

В ходе переговоров Латвию попросили устранить ряд мер, включая ценовой контроль на продукты переработки зерна. Для подсчета совокупной меры поддержки был взят базовый период 1994—1996 гг. Более детально был подсчитан средний уровень поддержки по конкретным продуктам для зерна, крупного рогатого скота, овец, сахарной свеклы, семена и льна, а также уровень особой поддержки, не связанной с конкретными видами продукции. Помимо этого, в меморандум страны были представлены данные по финансированию исследовательской работы в области сельского хозяйства, контролю защиты от вредителей и болезней, развитию консалтинговой инфраструктуры — мероприятиям, которые Латвия логично включила в меры “зеленой корзины”.

Для подсчета обязательств по внутренней поддержке Эстония применяла базовый период 1995—1997 гг. В программе обязательств ни по одному году не дается перечень расходов, связанных с конкретным продуктом. Расходы, не связанные с конкретным продуктом, были гораздо ниже 5% стоимости валовой продукции сельского хозяйства. Единственная мера, подпадающая под сокращение, — это субсидирование процентной ставки кредитов для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

²² Мукерджи А. Внедрение нормативов ВТО: проблемы развивающихся стран // МЭиМО, 2003, №6. С.9.

Скорость, с которой Киргизия смогла присоединиться к ВТО (менее 3 лет: февраль 1996 г. — декабрь 1998 г.), необходимо рассматривать в свете происходящих в стране экономических преобразований. Присоединение к ВТО было призвано поддержать процесс реформ и способствовать интеграции страны в мировую экономику. Отсутствие реальных средств в бюджете для поддержки сельского хозяйства позволило стране взять на себя обязательства по существенной либерализации своего торгового режима и стать членом ВТО. При этом республике удалось включить в обязательства возможность использования инвестиционных субсидий в сельском хозяйстве, что стало важным прецедентом, полезным для остальных стран СНГ.

Процесс присоединения Грузии также был относительно краток — около 4 лет (июнь 1996 г. — 14 июня 2000 г.). Это объясняется ориентацией правительства на Запад, низким фактическим уровнем тарифных ставок и внутренней поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей. Во время переговорного процесса стране была оказана массированная помощь международных организаций по консультированию местных экспертов, а также по разработке пакета необходимых законодательных актов.

Обязательства по сокращению экспортных субсидий. Из присоединившихся к Соглашению по сельскому хозяйству стран с переходной экономикой только Эстония не ввела статей расходов по субсидированию экспорта за базовый период и, таким образом, не может использовать экспортные субсидии в будущем. В отличие от Эстонии, 25 членов ВТО заключили обязательства по сокращению экспортных субсидий.

Некоторые из них решили даже полностью их отменить. Так, Китай в процессе переговоров заключил специальные соглашения с США и заявил, что после вступления в ВТО не будет применять экспортные субсидии для сельскохозяйственной продукции.

Не субсидировать аграрный экспорт согласились и страны СНГ, уже присоединившиеся к ВТО, — Грузия и Киргизия. Однако некоторые из стран, обязавшихся не использовать экспортные субсидии, хотят к ним вернуться. Так, Латвия дала понять во время переговоров по присоединению, что намеревается в будущем увеличить инвестиции в сельскохозяйственные программы, направленные на повышение эффективности и конкурентоспособности аграрного сектора и доведение этих показателей до мирового уровня.

Ситуация с экспортными субсидиями осложняется для стран с переходной экономикой обязательствами по вступлению в ЕС. Учитывая неблагоприятные последствия колебания курсов валют этих стран на мировом рынке, можно предположить, что их обязательства по объему экспортных субсидий могут стать препятствием на пути расширения ЕС. Так, после девальвации национальной валюты в Венгрии в переходный период страна встала перед необходимостью снижения на 96% бюджетных расходов на экспортные субсидии. Это грозило подрывом аграрного сектора, и венгерское правительство попросило об отсрочке выполнения обязательств по сокращению экспортных субсидий. В результате длительных и трудных переговоров с членами ВТО срок выполнения был продлен до 31 декабря 2001 г. Еще одна отсрочка маловероятна в свете активных выступлений стран Кернской группы за упразднение экспортных субсидий вообще.

Обязательства по сокращению импортных тарифов. Различия условий вступления в ВТО между участниками Уругвайского раунда и странами, присоединившимися позже, пожалуй, наиболее очевидны в области предложений по доступу на рынок. Причина в том, что Соглашение по сельскому хозяйству не содержит подробного описания требований по либерализации тарифов для новых претендентов. Кроме того, определенную роль играет и известное положение о вступлении в ВТО “на условиях, согласуемых со странами, уже входящими в ВТО”. На практике это означает, что уровень тарифных предложений стран претендентов должен быть согласован в ходе двусторонних переговоров с заинтересованными членами ВТО по конкретным продуктам.

Однако в реальности на двусторонних переговорах у претендентов сейчас гораздо меньше свободы в установлении приемлемых для них тарифных ставок на продукты стратегической важности — зерно, сахар и пр. Таким образом, обязательства по доступу к рынку стали более обременительны для новых членов, чем для стран, уже входящих в ВТО.

Выводы. Анализируя уровень внутренней поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей в государствах ЦВЕ, можно сделать вывод о том, что принятые ими обязательства значительно различаются. Так, Польше удалось добиться в 9 раз большей совокупной меры поддержки, рассчитанной в долларах (4 млрд. в 1995 г.), по сравнению со следующей по объему этого показателя Чехией (434 млн. долл. в 1995 г.). При подсчете обязательств по внутренней поддержке

для стран ЦВЕ за базовый был взят тот же период, что и для участников Уругвайского раунда — смелый шаг для этих стран, поскольку в то время у них не было действующих рыночных отношений. Объем внутренней поддержки рассчитывался так, как если бы рыночные механизмы уже действовали. В результате для Чехии и Словакии уровень совокупной меры поддержки рассчитан исключительно на основе «эквивалентных обязательств». Польша, напротив, подробно представила механизмы ценовой поддержки и других мер, связанных непосредственно с аграрным производством. Такое расхождение частично объясняется различной ролью сельского хозяйства: в Польше в нем занято 26% населения (1996 г.), в Чехии — 4,1%, Венгрии — 8%²³. Данные по совокупной мере поддержки Румынии (а также Словении) не приводятся, поскольку она не представила в ВТО сопроводительные таблицы по обязательствам. Страна имеет в ВТО статус развивающейся, который позволяет ей использовать специальные и дифференцированные меры. Это также означает, что Румынии предоставлен 10-летний период для реализации обязательств в отличие от 6-летнего, предусмотренного для развитых стран.

Таким образом, в рамках ВТО предпочтение отдается мерам зеленой корзины. Следует отметить, что расходы на них за последние 5 лет выросли как в странах ЦВЕ, так и в ЕС. Такая же ситуация и в большинстве других стран ВТО. К примеру, в США доля этих расходов в затратах на общую внутреннюю поддержку выросла с 76% в 1995 г. до 88% в 1999 г. Пять стран с переходной экономикой присоединились к ВТО уже после формирования организации в 1995 г. Это Болгария, Эстония, Латвия, Грузия и Киргизия. Три из них (Болгария, Эстония и Латвия) пытаются вступить также в ЕС.

Зарубежный опыт аграрной реформы свидетельствует о том, что воздействие внешнеторговой либерализации на динамику сельскохозяйственного производства зависит, прежде всего, от начальных условий (в первую очередь, от степени государственной поддержки аграрного сектора), а также от проводимой экономической политики (прежде всего, от степени открытости аграрного сектора иностранной конкуренции). Первый фактор определяет масштаб искажений в функционировании отрасли, вызванных государственным вмешательством, в то время как второй определяет степень и

²³ Крылатых Э., Строкова О. Аграрный сектор стран с переходной экономикой и ВТО // МЭиМО, 2002, №5. С.62.

скорость коррекции данных искажений. Вместе эти два фактора определяют ценовую адаптацию экономики к новым условиям, при этом чем больше в стране уровень субсидий сельскохозяйственному сектору, тем более неблагоприятной будет динамика цен на сельскохозяйственную продукцию по сравнению с ценами на другие товары после внешнеторговой либерализации. В свою очередь, направленность и масштабы динамики цен на сельскохозяйственную продукцию определяют динамику сельскохозяйственного производства.

Соглашения о торговых аспектах защиты прав интеллектуальной собственности (ТРИПС)

Соглашения о торговых аспектах защиты прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) введено в действие ВТО с 1 января 1995 г. Под требования этого соглашения подпадают авторские (издательские) и сходные с ними права (например, права исполнителей, аудио- и звукозаписывающих предприятий, радиовещания и т.д.), торговые марки, марки услуг, географические карты, промышленный дизайн, патенты, защищающие новые модели оборудования, дизайн интегрированных схем, а также нераскрытая информация, включая торговые секреты.

Соглашение преследует плохо сочетаемые цели: стимулирование, с одной стороны, носителей технологических знаний к разработке эффективных инноваций, гарантируя им защиту от безвозмездного присвоения плодов их труда и расходов, а с другой — распространение и полное использование инноваций и развертывание конкуренции в этой сфере с целью построения эффективной экономики, основанной на свободе рынка.

Первые пять лет действия ТРИПС характеризовались попыткой индустриальных стран сосредоточить внимание лишь на защите прав их корпораций под предлогом того, что это важно как стимул не только к технологическим инновациям и развитию, но и к расширению экспорта инноваций (и капиталов, необходимых для их освоения) из индустриальных стран в развивающиеся. Фактически индустриальный Запад добился включения мер защиты прав своих корпораций в число нормативов ВТО. Многие развивающиеся страны дистанцировались от рассмотрения этих нормативов в рамках ВТО и тем самым невольно облегчили индустриальным странам достижение их целей.

Однако чем ближе окончание периода, установленного соглашением ТРИПС, и принятие развивающимися странами строгих нормативов ВТО в этой области, тем более острой становится дискуссия о правах интеллектуальной собственности в рамках ВТО. Развивающиеся страны заинтересованы в том, чтобы защита прав интеллектуальной собственности не препятствовала трансграничному распространению инноваций и повышению уровня технического развития, без чего невозможно построение новой мировой экономики, подчиненной задаче улучшить жизнь человечества. Приемлемые для развивающихся стран коммерческие условия передачи технологии жизненно важны в свете такого факта: в самих развивающихся странах осуществляется только 6% объема мировых НИОКР, в то время как 90% этого объема приходится на страны ОЭСР.

Противоречия между протекционистскими требованиями и глобализацией в контексте ВТО вылились в противоречие между Соглашением о защите прав интеллектуальной собственности, трактуемым индустриальными странами как инструмент защиты прав отдельных юридических и физических лиц, и Конвенцией о биологическом разнообразии, защищающей суверенные права наций на их природные ресурсы. Расхождение взглядов индустриальных и развивающихся стран обострило международную дискуссию по таким вопросам, как патентование живых организмов и гармонизация подходов обоих документов к использованию биоресурсов²⁴.

Нарушения норм ТРИПС крайне распространено по отношению к зарубежным производителям лекарств в развивающихся странах. В качестве уступки развивающимся странам на конференции ВТО в Дохе (Катар) было принято решение, позволяющее данным странам производить или же импортировать дженерики патентованных лекарственных средств. Данное соглашение, однако, распространяется только на противоэпидемические препараты и только на случаи кризисной ситуации в здравоохранении конкретной страны «третьего мира». Проблема соблюдения норм ТРИПС стала одной из ключевых в области фармацевтики в переговорном процессе Китая и стран ВТО. Помимо обязательства о снижении импортных пошлин на иностранные лекарства с 7 до 4,7% к 1 января 2003 г., Китай принял на себя обязательство о выполнении положений ТРИПС и

²⁴ Мукерджи А. Внедрение нормативов ВТО: проблемы развивающихся стран // МЭиМО, 2003, №6. С.11.

о внесении изменений в законодательство для выполнения требований ВТО в этой сфере.

В качестве примера зарубежного опыта реформирования фармацевтической отрасли в условиях усиления иностранной конкуренции можно привести опыт ЕС, где в ответ на существенную потерю позиций европейских производителей лекарств на мировых рынках в 2001 г. был оглашен перечень мер по исправлению ситуации. В числе мер, которые были приняты Европейской комиссией (ЕК) — введение ускоренной регистрации лекарственных средств, а также ослабление ограничений на рекламу фармацевтической продукции. Среди основных проблем конкурентоспособности Европы в области фармацевтики, которые отмечает Европейская федерация фармацевтических ассоциаций, значатся продолжающееся нарушение прав интеллектуальной собственности, а также раздробленность европейского рынка. Таким образом, соблюдение норм ВТО в области ТРИПС и интеграция раздробленных фармацевтических рынков Европы остаются в числе приоритетных задач реформирования фармацевтической отрасли.

В Восточной Европе достаточно успешно эволюционировала чешская фармацевтика. Либерализация отрасли привела, с одной стороны, к растущему удовлетворению потребительского спроса, а также к росту экспорта; с другой стороны, существенно увеличился импорт на чешский рынок. Доля чешских производителей на внутреннем рынке сократилась с 1989 по 1998 г. в стоимостном выражении с 45 до 22%, при этом на долю экспорта приходилось около 50% чешского производства лекарственных препаратов. Развитие отрасли получило мощный импульс в 1996—1997 гг. благодаря началу научно-исследовательских программ развития фармацевтики, при этом средства, выделяемые государством (которые сопровождали вложения частного сектора), распределялись на конкурентной основе²⁵.

Совершенно очевидно, что в условиях крайней недостаточности оборотных средств и низкой капиталовооруженности производства отечественным производителям лекарств чрезвычайно сложно конкурировать с зарубежными компаниями, чьи активы исчисляются миллиардами долларов. В основе конкурентных преимуществ

²⁵ Ливенцев Н.Н., Лисоволик Я.Д. Актуальные проблемы присоединения России к ВТО. М.: Экономика, 2002. С.81.

фармацевтических компаний на мировом рынке лежат высокие затраты на НИОКР, что связано с динамичным развитием НТП, появлением новых болезней и истечением срока патентов на многие ставшие популярными лекарства.

Ст. 27.3 ТРИПС обязывает страны защитить продуктовыми патентами микроорганизмы, а также небактериологические и микробиологические процессы. Конвенция о биологическом разнообразии, с другой стороны, наделяет нации суверенными правами на их природные ресурсы и полномочиями определять в национальном законодательстве условия допуска к генетическим ресурсам. Конвенция определяет, что любой разрешенный допуск должен осуществляться на взаимно согласованных условиях и с согласия распорядителя ресурсами. Выраженная многими развивающимися странами озабоченность неспособностью ВТО должным образом реагировать на растущее «биопиратство», когда нещепетильные дельцы в индустриальных странах пытались запатентовать способы использования природных ресурсов в соответствии с традициями развивающихся стран, придает дополнительную актуальность необходимости согласовать оба договора — о защите интеллектуальной собственности и биологического разнообразия.

Несколько развивающихся стран предложили ВТО рассмотреть вопрос о пересмотре соглашения о защите интеллектуальной собственности и согласовать его с Конвенцией о биологическом разнообразии, изменив ст. 29-ю соглашения таким образом, чтобы она требовала точной информации о биологическом источнике материала, стране его происхождения и о его практическом использовании коренным населением этой страны. Все эти предложения были отвергнуты индустриальными странами. И все же, если соглашения о защите интеллектуальной собственности должны продемонстрировать свою приемлемость и эффективность для большинства членов ВТО, индустриальным странам следует принять эти предложения, засвидетельствовав тем самым озабоченность проблемами становления нового мирового экономического порядка.

Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей (ТРИМС)

Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей, признает, что инвестиционные меры и связанные с ними некоторые положения законов могут нарушать статьи ГАТТ и оказывать неблагоприятное воздействие на торговлю. Стороны ТРИМС обязались не применять такие меры, а уже

применяемые устранить, поставив об этом в известность Секретариат ВТО. В число запрещенных мер входят:

- требование, чтобы предприятие использовало (в порядке, предписанном законом) в производстве товара определенную долю продуктов национального производства (внутренние количественные ограничения);

- требование, чтобы использование импортируемых товаров было по количеству или стоимости увязано с закупками местных товаров (требование, связанное с регулированием платежного баланса);

- ограничение импорта товаров, используемых предприятием в местном производстве, количеством экспортируемых местных товаров (требование равновесия валютных расходов);

- ограничение импорта путем ограничения доступа предприятия к иностранной валюте (валютные ограничения);

- требование продажи предприятием товаров на экспорт в виде доли от объема местного производства (экспортный потенциал).

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) остаются основным источником финансирования капиталовложений, а также дефицита текущего счета платежного баланса восточноевропейских стран. Велика их роль в обеспечении экономического роста стран Центральной и Восточной Европы, в передаче западной технологии, ноу-хау и передового опыта. Несмотря на мировую тенденцию последних лет к сокращению инвестиций, ПИИ в Центральную и Восточную Европу в 2001 г. достигли рекордной отметки в 28,2 млрд. долл. Тем не менее, потенциал региона в привлечении иностранных инвестиций остается в значительной степени неиспользованным. Ряд стран по-прежнему не имеет возможности привлечь достаточные средства вследствие неудовлетворительных темпов реформирования своей экономики.

Лидерами в привлечении иностранных инвестиций остаются Польша, Венгрия и Чехия, на долю которых стабильно приходится около половины иностранного капитала, поступающего в страны ЦВЕ. Приливу ПИИ в эти страны способствуют относительно благоприятные инвестиционные рейтинги крупных международных агентств, которые отражают политическую и экономическую стабильность страны, а также их благоприятный инвестиционный климат.

Очевидно, что существует некая зависимость между темпами экономического роста и притоком ПИИ в страну.

Однако характер этой связи не так уж однозначен. С одной стороны, рост может быть ускорен значительными вливаниями иностранного капитала, приносящего с собой новые технологии и мощности, управленческий опыт, а также предоставляющего выход на мировой рынок. С другой, иностранные инвестиции направляются, в первую очередь, в страны, уже добившиеся наибольших успехов в создании рыночной экономики и находящиеся на стадии выхода на траекторию устойчивого экономического роста.

Страны ЦВЕ не являются в данном случае исключением. Так, экономический подъем в Венгрии за последние несколько лет был во многом обеспечен стабильным притоком ПИИ. Филиалы иностранных компаний повысили конкурентоспособность страны на мировых рынках и способствовали общему оживлению инвестиций в промышленный сектор. В то же время, наиболее благополучная по критериям трансформации Словения привлекает весьма ограниченные объемы иностранного капитала. С другой стороны, в Польшу значительные потоки инвестиций стали направляться лишь после того, как был преодолен спад производства.

Приток иностранного капитала может быть обусловлен либо объективными, как в случае с Польшей, либо субъективными факторами. В этом контексте интересен опыт Словакии. До 2000 г. страна оставалась мало привлекательной для иностранных инвесторов. Стремительный рост прямых иностранных инвестиций в 2000 г., составивших 2,1% ВВП, явился результатом, а также доказательством эффективности политики правительства, направленной на их стимулирование. Результатом явился бум ПИИ, темпы роста которых были значительно выше, чем в соседних Венгрии, Польше и Чехии. В 2000 г. ПИИ в Словакию достигли 2,1 млрд. долл. (в 1999 г. — 359 млн.), примерно столько же, сколько поступило в эту страну за весь переходный период.

Стремление стран региона проводить активную политику привлечения зарубежного капитала свидетельствует о том, что в процессе трансформации они во многом делают ставку именно на ПИИ. При этом усиление позитивного влияния иностранного капитала на экономику увязывается в этих странах (особенно в Польше, Словакии и Чехии) с возможностями привлечения ПИИ в реальный сектор и, прежде всего, в развитие высокотехнологичных производств экспортной ориентации. В частности, именно благодаря прямым инвестициям страны Восточной Европы смогли относительно быстро

переориентировать товарную структуру продукции, приблизив ее к стандартам ЕС. Между степенью проникновения иностранного капитала в страну и темпом ее структурной трансформации прослеживается прямая связь.

Так, наиболее высокая степень проникновения иностранного капитала (самая высокая доля иностранных предприятий во всех отраслях) достигнута в Венгрии. В промышленности 73% продаж и 46% занятых приходятся на иностранные компании (данные за 1999 г.). Доля иностранного капитала в промышленности повысилась до 50% уже в 1994 г. и продолжала расти во второй половине 90-х годов, что вывело Венгрию на один уровень с Ирландией и Малайзией — странами с наибольшим иностранным проникновением. В Польше по мере роста данных показателей (49% продаж и 29% занятости в 1999 г.) роль локомотива роста постепенно стала переходить от малых и средних национальных предприятий к филиалам иностранных компаний. Наконец, третье место принадлежит Чехии, где всплеск активности зарубежных предприятий наблюдался в 1994—1996 гг., а также тремя годами позже, что позволило Чехии почти вдвое сократить свое отставание по данному показателю от Венгрии.

Для стран с высокой степенью проникновения иностранного капитала характерна и более значительная доля отраслей высоких технологий (машиностроения, автомобильной и электронной промышленности, телекоммуникаций). Реструктуризация особенно быстро происходила именно в Венгрии, где за 1993—2000 гг. в продажах на внутреннем и мировом рынках значительно возросла доля высоко- и среднетехнологичных отраслей (в то время как низкотехнологичные отрасли переживали резкое сокращение производства). Подобная структурная трансформация позволила венгерским производителям повысить свою конкурентоспособность на макроуровне, увеличить доходы от экспорта и поддержать экономический рост. Доля свободных экономических зон, в которых располагается большинство иностранных филиалов, составила в 2001 г. 44% промышленного производства Венгрии и 30% ее экспорта²⁶.

По производительности труда иностранные предприятия примерно в два раза опережают отечественные (исключение составляют лишь Польша и Словения). Этот разрыв обусловлен высокой эффективностью новых сборочных предприятий,

²⁶ Шакина А. Прямые иностранные инвестиции в странах Восточной Европы // МЭиМО, 2003, №2. С.50.

принадлежащих иностранным инвесторам, их более узкой специализацией, меньшей численностью управленческого и исследовательского персонала. В основном, однако, преимущество в производительности достигается благодаря не только более современной технологии, но и лучшим позициям на рынке и «раскрученности» западных торговых марок. К негативным последствиям ПИИ следует отнести, прежде всего, возникновение ощутимых диспропорций в развитии промышленности стран региона. Это проявляется двояко. Во-первых, существует огромная разница между современными отраслями промышленности, где преобладает иностранный капитал, и ее традиционными отраслями. Особенно выделяется Венгрия — здесь на 9 отраслей, где доминируют иностранцы, приходится 50% продаж промышленного сектора. Во-вторых, весьма значительны различия и в результатах деятельности иностранных и отечественных предпринимателей в одной и той же отрасли.

Соглашение по текстилю и одежде (АТС)

Соглашение по текстилю и одежде (АТС) установило 10-летний период (1995—2004) для отмены всех количественных ограничений, введенных односторонне США, ЕС, Канадой и Норвегией. Оно предусматривало также четырехэтапную либерализацию текстильной торговли и ее интеграцию в систему мировой торговли на недискриминационной основе в течение этого периода.

Расследование условий и результатов применения АТС, проведенное ВТО в 1997—1998 гг., показало, что трудности, с которыми столкнулись при этом индустриальные импортеры, особенно США и ЕС, были весьма серьезными угрозами при формировании новой системы международной торговли. Многие развивающиеся страны-экспортеры текстиля и одежды в ходе этого расследования заявили, что меры, которые индустриальные страны объявили открытием своих рынков текстиля и одежды, с коммерческой точки зрения не имеют значения для этих экспортеров, ибо касаются таких товаров с малой добавленной стоимостью как очищенный хлопок-сырец, пряжа и ткани и лишь в малой степени — готовых текстильных изделий и одежды. Подчеркивалось далее, что значительная часть этих готовых изделий импортируется индустриальными странами из других индустриальных же стран, что еще более уменьшает значение объявленной «либерализации» для экспортеров из Третьего мира. В общем, подчеркивалось в заявлении развивающихся стран —

экспортеров текстиля, приходится констатировать, что через семь лет после заключения АТС 96% ограничительных мер все еще действуют.

Озабоченность такой ситуацией была высказана и в общей декларации ВТО (4 февраля 1998 г.). Недовольство сохраняющимся положением выражали не только экспортеры, но и импортеры. Так, ассоциация импортеров тканей и одежды (США) в своем меморандуме палате представителей конгресса заявила, что после «7 лет 10-летнего переходного периода, установленного АТС, 93% торговли тканями и одеждой подвергаются всяческим ограничениям и даже к концу этого срока — 1 января 2005 г. — 89% квот все еще сохраняют силу». Более того, говорилось в цитируемом меморандуме, под давлением отечественных производителей «к той тысяче квот, которые были введены до 31 декабря 1994 г., добавилось несколько новых»²⁷.

Экспорту тканей и одежды, вопреки АТС, могут препятствовать не только квоты. ЕС, объявивший в соответствии со своими обязательствами по АТС, что с 1 января 1995 г., по крайней мере, 16% его импорта тканей и одежды будут регулироваться общими правилами ВТО, не допускающими никаких ограничений, в своих спецификациях товаров, освобожденных от ограничений, допустил такие технические ошибки, что в число «освобожденных» попало немало товаров, реально не имеющих никакого отношения к тканям и одежде.

Окончательный срок отмены всех ограничений международной торговли тканями и одеждой, как уже говорилось, 31 декабря 2004 г. Однако ВТО до сих пор хранит молчание о перспективах для развивающихся стран — экспортеров текстиля после отмены квот. Между тем установлено, что квоты деформировали не только мировую торговлю тканями и одеждой, но и мировое производство этих товаров. Не только в странах, практиковавших данный протекционизм, но и во многих развивающихся странах производители и экспортеры текстиля смирились с действующими ограничениями и как-то адаптировались к ним, сведя к минимуму свои инвестиции в технику и технологию производства. Такая ситуация создала в некоторых развивающихся странах группы, фактически заинтересованные в сохранении ограничений торговли после 2004 г. Деятельность

²⁷ Мукерджи А. Внедрение нормативов ВТО: проблемы развивающихся стран // МЭиМО, 2003, №6. С.7.

этих лоббирующих групп находила сильную поддержку в индустриальных странах, практиковавших подобные ограничения.

Еще одним негативным последствием сосредоточенности ВТО на проблеме квот было то, что слишком мало внимания уделялось пошлинам, взимаемым странами-импортерами с текстиля и одежды. Что касается крупнейших индустриальных стран, то феномен «пиковых тарифов» даже после отмены ими режима квот по-прежнему будет труднопреодолимым барьером для товаров из развивающегося мира. Правда, утверждают, что отмена квот приведет к обострению конкуренции на глобальных рынках тканей и одежды, способствуя освоению новых технологий и материалов. Однако позитивные и негативные аспекты либерализованной (без квот) торговли текстилем и одеждой требуют дополнительного глубокого и всестороннего изучения.

Важный фактор, который нельзя упустить из виду при таком изучении, — это попытки индустриальных стран либо продлить существование системы квот, либо заменить их какими-то новыми протекционистскими механизмами. В частности, высказывались определенные сомнения в готовности США выполнить требования ВТО о конечной дате отмены квот из-за существующих между США и странами, не участвующими в ВТО, соглашений, срок действия которых выходит за пределы 31 декабря 2004 г. Эти сомнения были порождены некоторыми замечаниями американского представителя после завершения переговоров между США и КНР относительно приема последней в ВТО. Повторив, что квоты будут отменены в сроки, предусмотренные графиком АТС, представитель сказал также, что Китай согласен с сохранением существующего режима на последующий четырехлетний период (то есть до 2009 г.), чтобы тщательнее подготовиться к открытию текстильного рынка.

Неясно, как такие меры могут совмещаться с задачами и условиями АТС. ВТО следует изучить, как США и КНР оправдывают свое двустороннее соглашение в контексте общей цели либерализации глобальной торговли текстилем и одеждой к январю 2005 г. Кроме того, не исключено, что предстоящее расширение ЕС распространит квоты по «общему соглашению о волокнах» на новых членов ЕС, обеспечивая им льготный режим торговли текстилем. Подобное развитие событий также создаст препятствия на пути к глобальной либерализации торговли этими товарами, предусмотренной АТС.

Нетарифные барьеры

В общем контексте глобализации ВТО заявляла о желательности разработки и внедрения единых международных стандартов качества экспортных товаров, способных не только облегчить допуск этих товаров на рынок, но и обеспечить улучшение жизни и здоровья людей, сохранить природную среду их обитания. ВТО заявляла также о желательности выработки единых правил передачи технологии из развитых в развивающиеся страны. Признавая немалые трудности на этом пути, ВТО взяла на себя твердое обязательство оказать развивающимся странам всестороннюю помощь в устранении этих трудностей. ВТО признала также возможность использования индустриальными странами технических норм и стандартов – национальных и международных в качестве нетарифных барьеров, ограничивающих импорт из развивающихся стран.

Расследования, проведенные за последние 4 года, показали, что, несмотря на все эти обязательства, до настоящего времени не были даже инициированы какие бы то ни было мероприятия, способные улучшить сложившуюся ситуацию. В основу этих норм и стандартов положены технические и технологические инновации (а также предпочтения потребителей в индустриальных странах), которые трудно воспроизвести экспортерам из развивающихся стран (в большинстве — мелких и средних). В своем первом докладе о технических барьерах в торговле ВТО вновь признала негативное влияние этих барьеров на экспорт развивающихся стран. Тем не менее, этим странам не удалось принять деятельное участие в разработке международных стандартов, учитывающих специфику, нужды и интересы развивающихся стран.

Немалую озабоченность у развивающихся стран порождает отношение индустриальных стран к санитарным и фитосанитарным требованиям ВТО. Практически эти требования трактуется так, что создают угрозу для стран Третьего мира, уменьшая их экспортные доходы и сокращая занятость. Положение усугубляется тем, что многие экспортеры попросту не знакомы со стандартами, введенными в этой области, и поэтому не могут адаптироваться к ним (к этому следует добавить произвольную трактовку стандартов импортерами).

Рассмотрев пагубные последствия подобной ситуации, развивающиеся страны выступают за создание в рамках ВТО специального комитета, призванного гармонизировать

международные и национальные стандарты качества экспортных товаров, и рассчитывают на свое адекватное представительство в этом комитете. Без подобной инфраструктуры развивающимся странам будет трудно не только воспринять новые международные технические нормы и стандарты, но даже добиться, чтобы их голос был услышан при разработке этих норм.

Таким образом, функционирование и эволюция ВТО демонстрируют как трудности построения нового мирового экономического порядка, так и возможности, которые этот порядок открывает развивающимся странам. Вместе с тем, как показала состоявшаяся в Сиэтле конференция на уровне министров стран ВТО, многие члены организации считают, что далеко не все соглашения, заключенные в ходе Уругвайского раунда, воплощаются в жизнь. Позиция индустриальных стран в вопросах допуска на их рынки товаров и услуг из развивающейся части мира нуждается в критическом рассмотрении и требует серьезных изменений. Это необходимое условие успешного социально-экономического развития всего мирового сообщества, а в особенности, – развивающихся государств.

2.2. Малый бизнес в условиях глобализации

2.2.1. Развитие и поддержка СМП в контексте внешнеторговой либерализации

Малые и средние предприятия (СМП) в странах ВТО в среднем составляют более 95% фирм, обеспечивают 60-70% занятости и постоянно создают новые рабочие места. СМП имеют как сильные, так и слабые стороны, требующие принятия специальных государственных мер. Под воздействием процессов глобализации и внедрения новых технологий все меньшую роль в производстве товаров, работ, услуг играет экономия от масштаба. Вместе с этим все более возрастает значение малого бизнеса и его вклад в макроэкономическое развитие. Однако следует принимать во внимание, что многие из традиционных проблем СМП, такие как недостаток финансирования, трудности в эксплуатации высокотехнологичного оборудования, недостаток управленческих навыков, низкая производительность труда, административные барьеры, существенно обостряются в условиях глобальной интеграции в мировую систему торговли.

Малые предприятия нуждаются в модернизации навыков управления и поиска информации, а также в обновлении технологической базы.

На государство ложится задача улучшить СМП доступ к финансированию, информационным инфраструктурам и международным рынкам. Обеспечение организационной, юридической и финансовой основы, способствующей предпринимательской деятельности, созданию и развитию СМП становится одним из важнейших приоритетов государственной политики по поддержке предпринимательства.

Создавая локальные производственные объединения, СМП зачастую могут быть более гибким механизмом реагирования на изменяющиеся потребности рынка, чем большие интегрированные фирмы. Они могут объединять ресурсы и распределять затраты на обучение, исследования и маркетинг. Объединение в небольшие группы малых предприятий облегчает обмен персоналом и распространение технологий, создает новые возможности для повышения эффективности. Что особенно важно, такие группировки и системы поддержки могут помочь СМП встретить вызовы глобализации. Или по одиночке или в группах СМП ищут международные возможности через стратегические союзы, франчайзинг и совместные предприятия.

Правительственные инициативы должны принимать во внимание региональные и местные факторы, которые влияют на предпринимательскую активность, и использовать эти особенности, чтобы содействовать объединению СМП. Государственные меры должны использовать местные институты, группы отраслей и внутрифирменные связи для создания и усиления микроэкономической основы укрепления конкурентоспособности СМП на мировых рынках. С опорой на внутренний потенциал меры государственной поддержки СМП должны быть направлены на новое динамичное развитие рынков труда и капиталов для малых и средних предприятий.

2.2.2. Какие предприятия принято относить к малым и средним

МП принято определять как независимые фирмы, не имеющие филиалов, с ограниченным количеством работников. Данное ограничение варьируется в различных национальных статистических системах. Наиболее часто встречается верхний предел численности работников в 250 человек, как в Европейском Союзе. Однако некоторые страны устанавливают предел в 200 работников, в то время как Соединенные Штаты рассматривают как СМП фирмы с предельной численностью работников в 500 человек.

К собственно малым предприятиям относятся фирмы с количеством занятых, не превышающим 50 человек, при этом микро-предприятия имеют не более 10 работников, а в некоторых случаях этот критерий доходит до пяти человек.

Финансовые показатели деятельности также используются в качестве критерия для определения СМП. В Европейском Союзе СМП должны иметь ежегодный оборот не более 40 миллионов евро и/или чистые активы, не превышающие 27 миллионов евро.

2.2.3. Активность СМП на внешних рынках

СМП традиционно ориентировались на внутренние рынки, и по большей части они продолжают придерживаться этой линии. Но появляются и другие СМП, которые стремительно приспосабливаются и активно используют новые условия внешнеторговой либерализации, зачастую на основе внутрифирменных связей и объединений. Приблизительно 25% продукции СМП стала конкурентоспособной на международных рынках. И эта доля продолжает увеличиваться. Приблизительно пятая часть продукции СМП привлекает 10-40% выручки от трансграничного перемещения товаров, работ, услуг. В настоящее время доля СМП составляет 25-35% мирового экспорта продукции и привлекает значительную долю прямых иностранных инвестиций. Такие СМП, которые активно проявляют себя на международной арене, как правило, развиваются интенсивнее, чем аналогичные предприятия с ориентацией на внутренний рынок.

Организация сотрудничества между СМП позволяет удачно совмещать преимущества небольшого размера бизнеса и большей гибкости с экономией от масштаба на региональных,

национальных и мировых рынках. По сравнению с большими фирмами СМП могут лучше приспосабливаться к изменяющимся условиям, развивая потребительские предпочтения и сокращая производственные циклы посредством удовлетворения потребностей потребителей и дифференциации продукции. Новые средства коммуникации делают для маленьких фирм более легким доступ к иностранным партнерам. В результате, СМП становятся более вовлеченными в международные стратегические союзы и совместные предприятия. Большие транснациональные корпорации становятся партнерами СМП по передаче технологических инноваций, осуществляя тем самым экономию на НИОКР, сокращая сроки освоения новой продукции и создавая рынки новых товаров. СМП пересекают границы при формировании международных союзов и совместных предприятий, состоящих из экспортоориентированных маленьких фирм.

Правительства стран ВТО осознают, что размер СМП часто препятствует их выходу на мировые рынки. Широкий спектр финансовых услуг и услуг по управлению рисками, включая страхование, банковские гарантии и консультационные услуги, становятся доступными для малых экспортеров при помощи государственного финансирования и государственных агентств по продвижению продукции на внешние рынки. Информация об иностранных рынках и экспортных возможностях размещается на интернет-сайтах СМП и распространяется с помощью других электронных средств. Предоставляется поддержка для участия на иностранных выставках и торговых ярмарках, для подготовки инструментов маркетинговой политики на иностранных языках и распространения рекламных объявлений за границей. В то же время особенно важным является предоставление мер государственной поддержки не в ущерб частному рынку информационных услуг. Правительства должны сосредотачивать внимание лишь на той информации, которая выступает в роли товара общественного сектора (публичного блага).

2.2.4. Международное объединение СМП в условиях глобализации

Одним из основных вызовов для СМП в странах ВТО является увеличивающаяся год от года международная конкуренция. Данному воздействию подвергаются компании всех размеров, однако СМП имеют ряд особенностей, связанных в первую очередь с размером бизнеса, которые могут препятствовать выявлять и адекватно реагировать на изменения растущего рынка. По сравнению с большими фирмами СМП, как правило, имеют меньше возможностей влиять на внешнеэкономические отношения с клиентами, поставщиками продукции и средств производства. В результате, их способность выживать и расти зависит от гибкости. Учитывая более ограниченную внутреннюю ресурсную базу по сравнению с большими фирмами (особенно это касается управленческих и финансовых ресурсов), сотрудничество с другими фирмами или внешними организациями представляет собой потенциально важный стратегический ответ на вызов. Например, те СМП, которые испытывают желание выйти на внешние рынки, могут устанавливать официальные отношения с зарубежными партнерами – малыми предприятиями, которые имеют гораздо большее представление и понимание местных рыночных условий и потенциальных каналов сбыта, а также больше опыта решения иных задач местного значения. Кроме того, испытывая давление более конкурентоспособных зарубежных производителей на внутренних традиционных рынках сбыта, СМП могут объединяться в совместные предприятия, франчайзинговые сети и пр.

Силы интернационализации и глобализации оказывают давление на компании всех размеров, включая СМП, в конечном счете, улучшая их конкурентоспособное положение. В таких условиях поддержание и увеличение размера прибыли, снижения издержек, внедрение инноваций и наиболее эффективных технологий становится все более и более важным. Так же как большие предприятия в прошлом приспосабливались к новым условиям международной торговли, развивая международные схемы аутсорсинга и создавая товарищества с целью сокращения издержек производства, так и некоторые СМП теперь следуют данному пути. В принципе, СМП в государствах-членах ВТО с более низкими издержками производства могут взаимовыгодно сотрудничать с СМП в других странах, благодаря чему

становится возможным обмен опытом маркетинга и навыков продаж.

Однако необходимо подчеркнуть, что этот тип международной координации предлагает СМП государств - членов ВТО гораздо больше, чем просто возможность уменьшить затраты через аутсорсинг. Это также позволяет этим фирмам развивать конкурентоспособные преимущества более высокого порядка, сосредотачиваясь на тех видах деятельности, где гибкость СМП может быть использована наилучшим образом. Это связано с доступом к инструментам с более высокой добавленной стоимостью, в которых инновации и дифференциация продукции могут быть составляющими конкурентоспособной стратегии фирмы. В отличие от больших предприятий, которые могут положиться на внутренние ресурсы экономии от масштаба, СМП зачастую вынуждены обращаться с этой целью к объединениям и партнерствам. Таким образом, в принципе сотрудничество и в особенности – международное сотрудничество предлагает СМП средства конкуренции на рынках с все более и более жесткой конкуренцией, используя стратегии, которые позволяют им совмещать гибкость с сокращением стоимости.

Хотя ряд исследований рассматривали международные партнерства как стратегии роста с точки зрения СМП в зрелых рыночных экономиках, меньше внимания уделялось аналогичным потребностям и интересам СМП в развивающихся и переходных экономиках. Совокупность результатов воздействия либерализации торговли на уровень конкуренции на внутреннем рынке с учетом ограниченной покупательной способности населения может быть ключевой составляющей роста внедрения СМП на зарубежные рынки продукции. Например, исследования, проведенные в странах Балтии в 1995 и 1997 гг., показывают, что небольшой размер населения этих государств вместе с низкой покупательной способностью послужили важным фактором роста (в Эстонии особенно), способствуя развитию деятельности СМП производственной сферы на иностранных рынках.

В таких условиях заключение договоров с субподрядчиками и другие формы договорного сотрудничества с иностранными фирмами предоставляют определенные преимущества по сравнению с иными стратегиями, так как они позволяют уменьшать рыночные затраты на освоение новых рынков и преодоление барьеров, при этом значительно сокращая риски. Результаты исследований показывают, что наиболее часто

упоминаемым преимуществом заключения договоров с субподрядчиками является непрерывность поступления дохода от продаж, несмотря на удаленность потребителей, что позволяет облегчить давление на движение денежной наличности. Другие преимущества, которые часто упоминаются, это меньшая потребность в маркетинге и обмен опытом²⁸.

В то же время необходимо понимать, что при определенных обстоятельствах данному типу сотрудничества может сопутствовать высокий уровень зависимости СМП в развивающихся странах, которая может сопровождаться недостаточной клиентской базой. Все это не может не влиять на уязвимость субподрядчиков, их зависимость от решения заказчиков изменить условия поставки. На потенциальных выгодах субподрядчиков также сказывается то, насколько активно происходит обмен знаниями или другими ресурсами. Заключение договоров субподряда предоставляет СМП в переходных экономиках стратегию внедрения на иностранных рынки с более низкими порогами входа, чем прямой экспорт. Однако решающее значение будет иметь то, насколько ясно отдают себе отчет менеджеры СМП и их консультанты в необходимости дальнейшего роста присутствия на иностранных рынках, если оно в принципе способно приносить дополнительные прибыли. Основная идея заключается в том, что большую роль может играть государство, оказывая содействие сотрудничеству фирм в условиях переходной экономики. Конечная цель государственной поддержки должна состоять в увеличении потенциальных преимуществ и уменьшении недостатков такого договорного сотрудничества. Роль государства могла бы состоять в поощрении заключению СМП взаимовыгодных, нежели чем конкурентных контрактов.

2.2.5. Доступ к новым технологиям и управленческим ноу-хау

Одно из ключевых ограничений развития СМП в переходных и развивающихся экономиках – отсутствие доступа к технологиям и управленческим ноу-хау. Помимо того, что это является одним из следствий недостаточного финансирования, есть и другие аспекты проблемы. Например, в переходных

²⁸ Enhancing the Competitiveness of SMES in Transition Economies and Developing Countries in the Global Economy and Their Partnership with SMES of OECD Countries. Conference for Ministers Responsible for SMES and Industry Ministers. Bologna, Italy, 14-15 June 2000.

экономиках Центральной и Восточной Европы и бывших Советских республиках устарелое оборудование и недостаток рыночноориентированного менеджмента и опыта без преувеличения главный тормоз развития частного сектора СМП, особенно в отношении их конкурентоспособности на иностранных рынках. При таких обстоятельствах сотрудничество с иностранной фирмой может способствовать выработке потенциально привлекательной стратегии развития с целью облегчить доступ к технологиям и знаниям фирм в странах ВТО. Данное обстоятельство может рассматриваться как фактор, поощряющий развитие сотрудничества и создания объединений внутренних СМП и СМП государств-членов ВТО.

Показательным является пример совместного предприятия на Украине, где развитие частного сектора средних и малых предприятий находится на начальном этапе. Фирма в настоящее время продает сварочное оборудование внутри страны и по всему миру через совместное предприятие с чешскими и швейцарскими партнерами. Первоначальная идея состояла в создании промышленного предприятия. Инициаторами выступали группа украинских инженеров, специализирующихся на производстве фрезеровочного оборудования. Однако низкая капитализация привела к возникновению трудностей с наличием еще на начальном этапе создания и к прекращению производства. Фирма в настоящее время сосредотачивается на продаже диапазона изделий от технологически сложных изделий швейцарского партнера до более простого оборудования, закупленного на Украине. По просьбе оценить свой бизнес украинский предприниматель сослался на недостаточный опыт управления и навыки маркетинга как на фактор, снижающий привлекательность совместного предприятия. Лишь собственный опыт, приобретенный в процессе ведения бизнеса, внес определенный вклад в модернизацию изделий в результате технического сотрудничества с зарубежными партнерами. Данный случай демонстрирует достаточно успешное международное сотрудничество между СМП, однако он также демонстрирует некоторые типичные препятствия, с которыми сталкиваются СМП в переходных экономиках при заключении таких товариществ.

СМП в индустриальных странах может представлять лучшего партнера для СМП в развивающейся стране, чем транснациональная корпорация, которая зачастую сотрудничает с местными партнерами главным образом с целью следовать руслу политических инициатив. Совместное предприятие СМП

предполагает объединения сравнительно равных долей участия, в отличие от ТНК. Следовательно, одним из ключевых направлений политики в сфере поддержки СМП является выработка возможных критериев выбора партнеров, а также поиск потенциальных выгод и ловушек различных типов договоренностей о внешнеэкономическом сотрудничестве с участием СМП.

2.2.6. Динамика развития малого бизнеса в условиях глобализации

Рост частного сектора и в особенности малых предприятий в Центральной и Восточной Европе и бывшем Советском Союзе в 90-х гг. был стремительным. Согласно Лондонскому журналу «Экономист», к концу 1994 г. негосударственный сектор экономики составлял 65% ВВП в Чешской Республике, 60% в Польше и Венгрии и 50-55 % в Балтийских странах. Несмотря на общую тенденцию быстрого роста, в некоторых странах отмечаются значительные расхождения. Так, например, частный сектор в Румынии достигает только 35% ВВП и 40% в Болгарии. Это объясняется, в частности тем, что более низкие показатели в этих странах вызваны замедленными темпами приватизации (особенно в сфере услуг и перераспределения национального продукта), нежели чем активностью малого предпринимательства.

Тенденция к процветанию малого бизнеса отмечается во всех странах Центральной и Восточной Европы и бывшего Советского Союза. Ниебнер указывает на 2,1 миллиона малых предприятий в Польше, из которых 92% насчитывают менее чем пять работников²⁹. Большое количество новых предпринимателей находится в теневой экономике, главным образом это касается розничной торговли, услуг, а также других форм деятельности, основанной на закупках и продажах.

Большинство правительств развивающихся стран одобрило программы и приняло законодательство, способствующее развитию малого бизнеса. Весной 1995 г. Польское Правительство, наконец, одобрило всестороннюю программу поддержки малого предпринимательства. Правительство Словакии в различных решениях преследовало цели поддержки

²⁹ Small Business in Transition Economies. Promoting Enterprise in Central and Eastern Europe and the Former Soviet Union. Edited by Jacob Levitsky // Intermediate Technology Publications, 1996. P. xii.

малого бизнеса и создания необходимых условий предпринимательской деятельности для данного сектора. Законы о приватизации создали институциональную среду государственной поддержки малых и средних предприятий Румынии, равно как и в других странах Центральной и Восточной Европы.

Чехия. В несельскохозяйственном секторе Чешской Республики на конец 1993 г. было зарегистрировано около 1,1 млн. СМП, на которых было занято 10,6% населения. В Венгрии соответствующий показатель равен 12,1%, в Словацкой Республике — 5,4%, в Польше — 23% (включая небольшие фермы).

В Чешской Республике развитие частных малых и средних фирм шло беспрецедентными и почти невероятными темпами. За 1990-1994 гг. их доля увеличилась с 23,3% до 54,9%, а количество частных предпринимателей — с 17 тыс. в 1990 г. до 123 тыс. в 1991 г., 980 тыс. в 1993 г. и 910 тыс. в 1994 г. Резкое увеличение количества СМП отражало процесс структурной перестройки экономики Чешской Республики в направлении структуры промышленно развитых стран. Если в 1988 г. только на 1% чешских промышленных предприятий было занято менее 500 человек, то в 1994 г. доля СМП составила 98,5%³⁰.

До 1989 г. сектор малого бизнеса практически отсутствовал вследствие того, что в условиях плановой экономики главной задачей считалось развитие крупных производственных объединений. С 1989 г., когда Чешская Республика вступила на путь рыночной экономики, условия для развития малых и средних предприятий (СМП) стали более благоприятными. В первые годы переходного периода (1990—1992 гг.) СМП оказывалась особая поддержка в отличие от крупных предприятий. Государство предоставляло налоговые льготы малым предприятиям с числом занятых до 25 человек. Предприятия, которые реинвестировали прибыли, частично освобождались от налогов (от 60% налогов в первый год, от 40% на второй год и от 20% на третий год).

Вновь возникшие частные предприятия получили определенные преимущества. Так, невысокая зарплата в

³⁰ Земплинерова А. Малые предприятия в Чехии и прямые иностранные инвестиции // Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе: трудности роста (середина - вторая половина 90-х гг.). Вып. 3. Ред. колл.: А.Ю. Чепуренко (общ. ред.), А.В. Авилова — М.: РНИСиНП, 1997. С.148.

общественном секторе облегчала набор рабочей силы. В 1990-1992 гг. было относительно несложно получить кредит: банки не требовали обеспечения, помимо активов, под которые предоставлялся кредит, не проверяли кредитоспособность заемщика, они не предъявляли особых требований к качеству бизнес-планов, которые специально не анализировались и не оценивались. Кроме того, внутренняя служба учета доходов была сравнительно слабой и примитивной. Немаловажным было также и то обстоятельство, что чиновники были запуганы, избегали тщательного анализа и старались своевременно принимать положительные решения.

Сложившиеся условия привели к буму малого бизнеса. Количество частных предпринимателей возросло с 5 тыс. в 1989 г. до 1 млн. к 1995 году. Как и следовало ожидать, большинство частных предпринимателей, а соответственно, и СМП, заняты торговлей, производством услуг, туризмом, строительством и др. трудоемкими производствами. Малые предприятия стали играть важную роль также в образовании и в здравоохранении.

Сектор малых и средних предприятий вырос благодаря образованию новых предприятий, реституции, малой приватизации и разделению крупных госпредприятий на небольшие. Прежняя монопольная структура обеспечивала большое количество ниш и широкие возможности для деятельности СМП. Существовали целые неразвитые отрасли промышленности с большим потенциалом экономического роста. СМП дали большое разнообразие товаров для чешского рынка, воспользовавшись представившимися возможностями.

Малые предприятия с числом занятых до 100 человек составляли уже к середине 90-х гг. 96% всех чешских предприятий. Работники малых предприятий в 1994 г. составили 25% всей рабочей силы Чехии. В производственных отраслях соответствующий показатель составлял одну пятую от общей численности рабочей силы. Производственные малые предприятия в Чехии более прибыльны, чем любая средняя фирма: на малых предприятиях платят меньшую зарплату и на каждого сотрудника приходится больше инвестированных средств, чем на крупных предприятиях.

Чешское правительство обсудило два возможных подхода к иностранным инвестициям и малому бизнесу. В соответствии с первым подходом требовалось создать благоприятные условия для привлечения иностранных капиталовложений и поддержки СМП. Согласно второму подходу следовало лишь обеспечить стабильность экономики и политического положения в стране. С

апреля 1991 г. иностранные капиталовложения в Чехии не требуют специального разрешения Министерства финансов, за исключением тех случаев, когда они осуществляются в рамках крупной приватизационной программы или связаны с банками, финансовыми сферами или обороной. Чешская крона полностью конвертируется с сентября 1995 г. Конвертируются все операции по текущим счетам и операции с капиталом. Остаются некоторые ограничения на экспорт банкнот, платежных документов и ценных бумаг, деноминированных в чешских кронах. Ограничен доступ чешских предприятий к кредитам иностранных банков и кредитно-финансовых институтов. Получение кредита требует разрешения от Центрального банка. Чешские предприятия, желающие сделать прямые инвестиции за границей, также должны получить лицензию Центрального банка. Обменный курс кроны стабилен в течение почти трех лет.

В настоящее время помимо установления стабильного экономического климата наиболее важный фактор для развития малого бизнеса состоит в ограничении поддержки крупных неэффективных предприятий. Правительство должно вообще отвергать требования о государственной помощи — и малые, и крупные предприятия должны стать самостоятельными и ответственными.

Возрастающая конкуренция чешских производителей, а также импортеров уже приводит к банкротству мелких и слабых предприятий. Можно ожидать, что импорт будет угрожать мелким национальным фирмам, использующим устаревшие технологии и производящим недифференцированные товары широкого потребления.

Поскольку СМП уже являются значительным сектором экономики Чешской Республики, поддержка этих предприятий означала бы поддержку значительной части экономики, что напоминает централизованное планирование. В то же время необходимо использовать и возможности благоприятствования мелким иностранным инвесторам — в той мере, в которой это противодействует давлению других групп интересов и не ухудшает положение в плане дискриминации в пользу какой-либо группы. Роль государства, таким образом, состоит в создании стимулирующего климата и равных возможностей. Даже сейчас Чешская Республика далека от того, чтобы предоставлять равные возможности, и предприниматели с лучшими связями получают режим благоприятствования.

Политика в отношении СМП направлена на устранение этого неравенства³¹.

Эстония подала заявку на вступление в ВТО во время Уругвайского раунда ГАТТ и стала ее членом в ноябре 1999 г. Пример Эстонии свидетельствует о том, что в ряде стран ЦВЕ и СНГ развитие малого и среднего бизнеса прошло несколько промежуточных фаз. Начиная с 1986 г. в этой стране стали появляться государственные малые предприятия, которые были попросту самостоятельными подразделениями, отделившимися от государственных предприятий. Они по-прежнему были связаны с материнской компанией, но управлялись автономно, что давало массу преимуществ (включая оплату труда). С 1989 г. были узаконены кооперативы, т.е. малые и средние предприятия, которые принадлежали работникам и управлялись ими. С 1991 г. появилась тенденция к трансформации кооперативов в коммерческие структуры, более соответствующие статусу СМП.

Польша. Согласно данным Главного Статистического Бюро Польши в стране насчитывается более чем 2,1 миллиона предприятий, из которых приблизительно 92% занимают организации с числом занятых до пяти человек; приблизительно шесть процентов составляют организации с численностью занятых между 5 и 50; и приблизительно 2% – с численностью более 50. По некоторым оценкам, количество реально существующих предприятий Польши гораздо больше официально зарегистрированных. Этот теневой сектор, возможно, составляет до 40 процентов всей экономики страны. Частный сектор доминирует в розничной торговле и строительстве (соответственно 89% и 86% конечного выпуска), значителен на транспорте (43%) и набирает силу в промышленном производстве — продукция малых и средних предприятий составила в 1994 г. 38% показателей промышленности по всей стране.

Большинство польских предприятий создано сравнительно недавно. Так, только 2% работают на рынке более 25 лет, 35% было создано между 1970 и 1990 гг. и 63% появились после 1990 г. Малые и средние предприятия в настоящее время используют приблизительно 60% всей рабочей силы, за период с 1990 по 1994 гг. количество занятых в данном секторе выросло на 1,5 миллиона. Национальная статистика также показывает, что малые и средние предприятия производят больше половины ВВП

³¹ Земплинерова А. Малые предприятия в Чехии и прямые иностранные инвестиции. С.156.

Польши, и здесь темпы роста значительно превосходят общественный сектор.

В то время как в первых годах преобразований в Польше был засвидетельствован беспрецедентный рост количества и долговечности малых и средних предприятий, в середине девяностых темпы роста замедляются, при этом данный сектор усложняется и расширяет сферы деятельности. В настоящее время наступает фаза зрелости. Для каждой стадии развития малого и среднего бизнеса его структурные характеристики и ключевые факторы успеха различны. Для начального периода свобода экономической деятельности была основным стимулом. Бездействие со стороны властей способствовало ускоренному развитию. Стадия быстрого роста в последующем потребовала прежде всего макроэкономической стабилизации. На стадии зрелости компании нуждаются в устойчивой институциональной среде.

Исследователями отмечается центральная роль малого и среднего бизнеса в изменении устоявшейся структуры экспорта, что значительно укрепляет конкурентоспособность национальной экономики на международной арене. Увеличение количества малых и средних предприятий способствует большей гибкости экономики, поскольку усиливает стимулы к внедрению новых технологий и инноваций.

Одним из основных направлений государственной поддержки малых и средних предприятий Польши в условиях членства в ВТО является создание надлежащих условий для увеличения производительности и конкурентоспособности их продукции на внутренних и внешних рынках. Данная цель достигается посредством обеспечения лучшего доступа к деловой информации, внедрения новых технологий, упрощения процедур сертификации и стандартизации.

Словения. Еще во времена социалистической системы сектор малого и среднего бизнеса в Словении задействовал приблизительно 7-10 процентов всей рабочей силы и производил приблизительно 3-5 процентов общего количества ВВП. Маленькие частные компании работали и в сфере производства и в сфере услуг. Однако с тех пор как первые изменения были внесены в законодательство в конце 80-х гг., сектор малого и среднего бизнеса в Словении достиг быстрого роста. Согласно данным Национальной Счетной Палаты только в течение трех лет количество маленьких компаний возросло с 6300 (конец 1990 г.) до 30 000 (конец 1994). Численность частных компаний возросла более чем на 80% в 1991 г., более чем на 60% в 1992 г. и

более чем на 40% в 1993 г. В конце 1994 г. количество малых частных компаний достигло 94% от общего количества компаний, их занятость увеличила общую примерно на 20%. В 1993 г. малые и средние предприятия увеличили рост производства примерно на 23%, обеспечивая 42% общего прироста прибыли, составляя при этом 11% всего экспорта. Самый быстрый рост наблюдался в сфере услуг (торговля, туризм, консалтинг и другие деловые услуги). В настоящее время большинство недавно созданных частных компаний трудоустраивает в среднем менее чем двух работников. Тем не менее, приблизительно 5% общего количества компаний достигли очень высоких темпов роста (они известны как "gazellas"). Среди них более чем 40% работает в производственном секторе.

Румыния характерна тем, что частный сектор здесь был фактически возрожден в декабре 1989. С тех пор он испытал внушительный рост. К концу 1993 частный сектор обеспечивал рабочие места для 43,7% всей активной рабочей силы и охватывал 56% всех розничных продаж; вклад в ВВП составлял приблизительно 32%. К концу февраля 1995 было зарегистрировано 441 600 полностью частных коммерческих организации, которые составили 97,9% всех существующих коммерческих организаций Румынии.

В течение пяти лет (с 1990 по 1995 гг.) создана правовая база экономической деятельности и учреждено большинство институтов рыночной экономики. В настоящее время продолжают реформы в финансовой и банковской сферах и приватизация сектора государственных предприятий. Дальнейшее развитие частного сектора – одна из главных целей правительственной программы реформ. Стратегия основана на трех краеугольных камнях:

- устранять препятствия развитию частного сектора и создавать более благоприятную рыночную среду;
- устанавливать равные правила игры для частных, государственных и иностранных предприятий;
- обеспечивать поддержку и стимулы к развитию новых малых и средних предприятий и приватизированных компаний³².

³² Small Business in Transition Economies. Promoting Enterprise in Central and Eastern Europe and the Former Soviet Union. Edited by Jacob Levitsky // Intermediate Technology Publications, 1996. P.123.

Молдова имеет ряд предпосылок, благоприятных для эффективного развития небольших по размеру экономических агентов. Прежде всего, это сложившаяся отраслевая структура экономики: высок удельный вес отраслей, предпочтительных для малого бизнеса — сельское хозяйство, пищевая, перерабатывающая и легкая промышленность. Их доля составляет примерно 60% ВВП. Во-вторых, особенностью пищевой промышленности — ведущей отрасли экономики Молдовы, является значительный удельный вес побочных продуктов и отходов производства (не менее 50% объема исходного сырья). МП, особенно в условиях существующего в республике дефицита сырья и материалов, в отличие от крупных заинтересованы в эффективной переработке вторичных материальных ресурсов и способны этим заниматься. В-третьих, в ходе процессов приватизации и реструктуризации в республике выявлены большие объемы неустановленного и неиспользуемого оборудования, появились избыточные трудовые ресурсы. МП, отличающиеся сжатыми сроками освоения производства, в состоянии быстро и эффективно использовать замороженные средства, создать рабочие места. В-четвертых, Молдова отличается большим количеством малых городов и поселков при значительном различии в уровне их развития. Это благоприятствует становлению малых предприятий, работающих на небольших сегментах рынка и удовлетворяющих узкий дифференцированный спрос. То есть, предприятия малого бизнеса оптимально вписываются в сложившуюся структуру населенных пунктов. Наконец, в-пятых, уже сегодня в республике действует значительное количество хозяйствующих субъектов, по своим параметрам являющихся малыми или близкими к ним: среднесписочная численность занятых на одном предприятии составляет 66 человек. Таким образом, имеется реальная материальная база, отлаженные технологии, трудовые коллективы, производственные связи для эффективного малого производства.

В экономике Молдовы сектор МП только начинает формироваться. Малый бизнес представлен 120 тыс. хозяйствующих субъектов, что составляет значительный удельный вес — почти 90% всех зарегистрированных предприятий Молдовы. Абсолютное большинство МП (98%) основано на частной собственности, причем преобладающая их часть — это не приватизированные либо реорганизованные из бывших государственных, а вновь созданные предприятия. Если при этом иметь в виду, что почти 98 субъектов малого бизнеса —

микропредприятия с численностью занятых до 20 человек, то можно сделать вывод, что малые предприятия Молдовы в действительности формируются и развиваются в рамках классического частного сектора экономики с присущими ему интересами, проблемами и потребностями в государственном регулировании.

Количество зарегистрированных МП неуклонно возрастает. В 1992-1996 гг. ежегодные темпы роста численности предприятий малого бизнеса составляли около 150-200%, в т.ч. в 1996 г. — 163%. Постоянно повышается удельный вес МП в общем количестве хозяйствующих субъектов: от 55% в 1992 году до 90% в 1996 году.

Распределение малых предприятий по видам деятельности не соответствует приоритетам развития экономики Молдовы, предполагающим ускоренное развитие производства. Наиболее активно МП занимаются финансовой деятельностью и торговлей. В сфере финансовых услуг почти весь результат создается работниками малого бизнеса. В торговле удельный вес малых предприятий составляет 97%, на них приходится 79% общего объема товарооборота республики, занято 65% работников данной отрасли.

В обрабатывающей промышленности удельный вес МП хотя и составляет 74%, но здесь занято только 9% общего числа работников и на их долю приходится лишь 8% реализуемой продукции. Похожая ситуация наблюдается в строительстве и на транспорте.

В целом анализ свидетельствует, что МП не играют ещё существенной роли в хозяйственной жизни Молдовы: их вклад не соответствует их удельному весу в общем количестве хозяйствующих субъектов. МП не обеспечивают также значимой доли занятости. Невысок уровень их организации из-за отсутствия опыта управления и нехватки квалифицированных специалистов. Одной из причин этого является несовершенство механизма государственного регулирования малого бизнеса в Молдове.

Болгария дважды — в 1986 и в 1990 гг. — подавала заявление на членство в ГАТТ, но переговоры не увенчались успехом, и в апреле 1995 она подала заявку на членство в ВТО. По результатам переговоров базовый период для нее бы продлен «по причине признания периода в 3 последних года непоказательным из-за эмбарго ООН на бывшую республику Югославию» (из отчета рабочей группы по присоединению). Был учтен также длительность переговоров страны о членстве и

относительно недавнее создание ВТО. К тому же в то время члены НАТО старались политически поддерживать Болгарию и другие балканские страны.

Болгария приступила к экономическим реформам лишь в 1991 г., когда доля частного сектора в ВВП составляла всего 10%. В конце 1994 г. эта доля достигла уже 27%. Либеральное законодательство, разрешившее заниматься хозяйственной деятельностью, обеспечило возможность становления СМП, а также притока иностранных инвестиций.

Становлению малых и средних предприятий в Болгарии способствуют два главных фактора: свободный режим создания частных фирм и в особенности незначительный размер начального капитала, а также отсутствие каких-либо ограничений для открытия частной фирмы; демополизация и раздел госсектора на более мелкие составляющие в 1990 г., что позволило уменьшить размер госпредприятий и сделать их жизнеспособными и независимыми.

Благодаря указанным факторам и принятию рыночного законодательства число частных предприятий в Болгарии постоянно растет. На конец апреля 1994 г. их насчитывалось 361 тыс. Зная, что средняя болгарская семья состоит из трех человек, легко подсчитать, что каждая десятая семья имеет частную фирму. Число зарегистрированных фирм служит косвенным показателем развития предпринимательства, так как оно не учитывает процент зарегистрированных, но не действующих фирм. Тем не менее, эта цифра показывает общее отношение к частному предпринимательству и хозяйственной деятельности.

Предпринимательскому буму способствовало создание правовой основы рыночной экономики и частного сектора, а также политические гарантии развития частного предпринимательства. В 1993-1994 гг. число регистрируемых частных фирм идет на убыль главным образом в связи с насыщением предприятиями. Несмотря на это, предпринимательство не заморожено, и значительная часть населения все еще стремится открыть собственный бизнес. И все же снижение темпов значительное, если не принять мер финансовой поддержки СМП, возврат к преимущественно государственной экономике будет весьма вероятен.

Несмотря на запоздалое начало экономических реформ в Болгарии, конкурентоспособные рынки все-таки сформировались благодаря либеральному законодательству и, прежде всего, торговому кодексу. Положительную роль сыграло отсутствие

ограничений на предпринимательскую деятельность (в виде лицензий, разрешений и пр.).

По данным обследования, проведенного среди 5487 фирм в конце 1994 г.³³, 55% частных фирм считают, что экономическое законодательство является самым важным фактором, воздействующим на успешность их бизнеса; для 65% респондентов принципиальным является вопрос государственной бюджетной политики и уровень налогообложения; 35% ставят на первое место вопросы кредитования; 24% — обменный курс, конкуренцию, поставщиков и потребителей.

Примерно 50% промышленных и строительных предприятий, а также 70% торговых и транспортных фирм существуют в течение 1-3 лет, тогда как 40% промышленных и строительных предприятий — уже более 3 лет. Всего 2% частных фирм существуют менее 1 года. Это означает, что большинство компаний находятся в начале жизненного цикла, будучи созданными в рыночных условиях. Отсюда их нестабильность и уязвимость к любым изменениям в экономическом законодательстве и политике.

Одной из основных проблем частных фирм является наличие многочисленных посредников, что, с одной стороны, затрудняет прямые связи между фирмами-производителями и фирмами-продавцами, а с другой, способствует росту цен на сырье и товары. 75% частных фирм имеют круг постоянных клиентов, на которых приходится львиная доля оборота промышленных и торговых компаний. 18% частных промышленных фирм, 24% строительных компаний, 23% транспортных предприятий и 10% поставщиков испытывали затруднения в поисках клиентов. По-прежнему наиболее стабильные позиции на рынке сохраняют торговые МП. Частные поставщики и производители в цветной металлургии, машиностроении, швейной, кожевенной и обувной промышленности, а также в технологии производства пищевых продуктов имеют самый высокий процент иностранных клиентов.

Только 14% частных фирм считают, что их главными конкурентами являются иностранные инвестиционные компании. Очевидно, появление иностранного капитала в Болгарии ещё вызовет борьбу за внутренние рынки. Производители в различных отраслях экономики, тем не менее, положительно

³³ The Private Firms in the Transition to a market Economy, NSI, Sofia, 1994.

отзывались о рыночной ситуации. 80% респондентов полагали, что конкуренция в их отрасли в ближайшее время возрастет³⁴.

Латвия — первая балтийская республика, вступившая в ВТО (февраль 1999 г.). Как и Болгария, она сначала подала заявку о присоединении к ГАТТ (в ноябре 1993 г.). По окончании Уругвайского раунда рабочая группа по вступлению ГАТТ была перестроена в рабочую группу по вступлению в ВТО.

Как и другие восточноевропейские страны, Латвия все еще переживает период перехода к рыночной экономике. Не вызывает сомнения, что один из признаков развития рыночной экономики состоит в появлении и росте средних и малых предприятий (СМП). Латвийский малый бизнес имеет несколько различных форм, большинство из которых существует и в западных странах. Все предприятия должны зарегистрироваться в Латвийском центральном бюро предпринимательства. Лишь несколько видов предпринимательства регулируются лицензионной системой, в основном в области медицины, фармакологии и национальной безопасности.

Согласно данным Бюро, более 70 тыс. предприятий принадлежат к разряду СМП. Имеется стандартное определение, согласно которому латвийские предприятия могут быть отнесены к СМП, те предприятия, которые отвечают хотя бы двум из нижеперечисленных критериев, включаются в эту группу: активы ниже 1,5 млн. экю; годовой оборот ниже 3,5 миллиона экю; среднее число рабочих и служащих до 250 чел. В соответствии с латвийским законодательством компании, принадлежащие к этой группе, имеют определенные преимущества, что часто используется как индикатор СМП.

Данные по развитию сектора СМП достаточно оптимистичны, но они далеко не точны, и реальная ситуация в этом секторе не ясна.

Специальное исследование сектора СМП было проведено в Латвии во второй половине 1994 г. методом опроса 259 компаний, из которых 102 находились в Риге и 157 в др. районах. Компании были выбраны случайно по данным Центрального бюро регистрации предприятий и Центрального статистического

³⁴ Бобева Д. Малый бизнес Болгарии: общая ситуация и иностранная техническая помощь в середине 90-х годов // Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе: трудности роста (середина - вторая половина 90-х гг.). Вып. 3. Ред. колл.: А.Ю. Чепуренко (общ. ред.), А.В. Авилова — М.: РНИСиНП, 1997. С.376.

управления. Кроме того, ряд опросов проводился в компаниях, связанных с центрами деловой активности.

Основываясь на результатах нашего исследования, получены следующие показатели деятельности СМП:

- 40% респондентов компаний активны более чем в одном секторе экономики;
- латвийские СМП ориентируются на внутренний рынок: 65% сбыта всех компаний осуществлено на местном рынке или на более удаленном рынке внутри страны;
- очень незначительная часть компаний занята экспортом в страны СНГ или Западной Европы;
- доля экспорта в другие балтийские страны ничтожно мала (1%);
- компании в Риге более ориентированы на внешний рынок, чем другие компании в Латвии.

Рынки и сбыт были названы как основной источник трудностей почти половиной компаний, участвующих в исследовании. В частности, это было связано с трудностями идентификации рынков в связи со снижением числа заказов от имеющихся клиентов. Исследование оставило впечатление, что латвийские компании плохо осведомлены о преимуществах, которые дает хорошее продвижение продукции и реклама. Более того, опрошиваемые не были осведомлены о проблемах, возникающих в связи с появлением конкурентов на латвийском рынке и деятельностью конкурирующих компаний за рубежом.

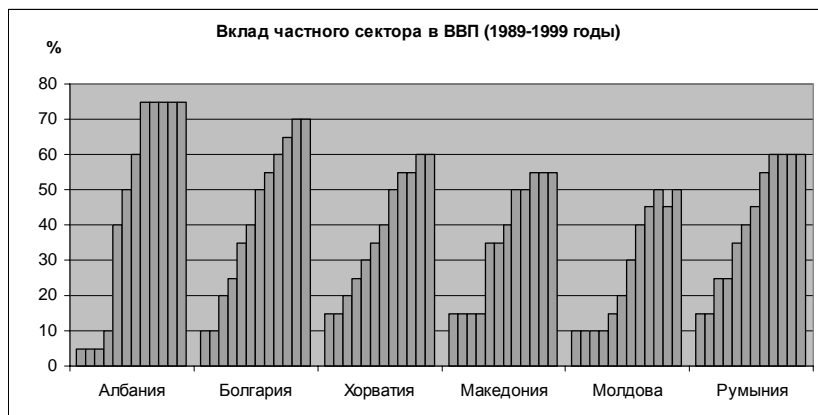
Появляющийся частный сектор составляет существенную долю экономики. Вклад в ВВП увеличился с 15 % в 1989 до 65 % в 2001 согласно оценкам ЕБРР. В 2000 году сектор малых и средних предприятий насчитывал 57 % занятых в частном секторе экономики и 41 % общего количества занятых национальных экономик. Увеличение доли частного сектора в ВВП на примере некоторых стран показано в таблице.

Таблица 3

**Динамика изменения доли частного сектора в странах,
присоединившихся к ВТО.**

Страны	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Год вступления в ВТО
Албания	5	5	5	10	40	50	60	75	75	75	75	75	2000
Болгария	10	10	20	25	35	40	50	55	60	65	70	70	1996
Хорватия	15	15	20	25	30	35	40	50	55	55	60	60	2000
Македония	15	15	15	15	35	35	40	50	50	55	55	55	2001
Молдова	10	10	10	10	15	20	30	40	45	50	45	50	2001
Румыния	15	15	25	25	35	40	45	55	60	60	60	60	1995

Источник: ЕБРР³⁵



Сектор средних и малых предприятий рос очень быстро в течение переходного периода. 1990-1995 годы могут быть охарактеризованы как период стремительного увеличения количества зарегистрированных компаний. Спад 1997-1999 гг. подействовал на СМП сектор, и темп регистрации новых фирм

³⁵ Entrepreneurship and Enterprise Development. Romania. // OECD, EBRD, Ministry for SMEs and Co-operatives, Romania. March, 2002.

замедлился в течение 1997-2000 гг. Анализ состава зарегистрированных фирм показывает, что 93% всех фирм в ЕС составляют микропредприятия, 99,8 % всех фирм – СМП, на долю которых приходится 90 % всех занятых.

2.3. Основные выводы

1. Нормативно-правовая база Всемирной торговой организации состоит из комплекса обязательств, содержащихся в многочисленных соглашениях, одни из которых являются многосторонними и имеющими юридическую силу для всех государств-членов ВТО, другие – лишь для ограниченного круга участников. Превалирующее большинство обязательств являются обязательными для исполнения, однако имеются и рекомендательные предписания, основанные на общих принципах построения взаимовыгодного сотрудничества.
2. В соглашениях ВТО закреплено положение, согласно которому вступление развивающегося государства возможно на индивидуально-согласованных условиях. Тем самым государства-члены ВТО обязали себя проявлять определенную гибкость в согласовании интересов всех участвующих в переговорном процессе сторон. В результате присоединяющиеся страны, в особенности – страны с переходной экономикой имеют определенную свободу выбора позиции, которая может быть большей или меньшей в зависимости от баланса выгод и издержек ее присоединения для государств, уже являющихся членами организации.
3. ВТО – не статическое образование, но постоянно изменяющаяся структура. Развитие организации идет по пути увеличения объема требований, сокращения сроков выполнения принятых присоединившимся государствами обязательств, ужесточения политики к новым кандидатам на вступление. Вместе с тем непрерывно продолжается рост числа государств-членов, налицо тенденция к поглощению всего объема мировой внешнеторговой деятельности правилами Всемирной торговой организации. Задержка вступления может обернуться полным отсутствием альтернативных внешнеэкономических партнеров.
4. Опыт присоединения к ВТО стран с переходной экономикой позволяет выделить стратегический и

- тактический выбор относительно индивидуальных условий вступления. Тактический выбор гарантирует быструю процедуру вступления, сопровождающуюся значительными уступками по ключевым вопросам. Стратегический выбор требует больших временных затрат на согласование условий вступления, максимальным образом соответствующим общему направлению национальной макроэкономической политики. Выбор стратегии во многом обусловлен уровнем институционального развития присоединяющегося государства.
5. Вне зависимости от стратегии присоединяющегося государства вступление в ВТО не является одномоментным событием с точки зрения адаптации внутренних институтов и секторов экономики к новым условиям внешнеторговой либерализации. В любом случае это достаточно длительный процесс, нормативной составляющей которого являются более или менее продолжительные сроки вступления в силу отдельных обязательств. Учитывая тот факт, что ВТО в ее современном виде была создана в 1995 г., а большинство стран с переходной экономикой присоединились лишь в конце 1990-х – начале 2000-х гг., следует подчеркнуть, что на сегодняшний день можно только предполагать о положительных или отрицательных последствиях данного события для отдельно взятой экономики в целом и сектора среднего и малого предпринимательства в частности.
 6. По вышеуказанным причинам отсутствуют эмпирические данные, которые позволили бы оценить прямые последствия для среднего и малого предпринимательства вступления в ВТО страны с переходной экономикой. Однако, принимая во внимание тот факт, что вступление в ВТО конкретной страны проходит на фоне общеэкономических процессов глобализации и интернационализации, следует оценить косвенное влияние данных процессов на макроэкономическую составляющую деятельности СМП.
 7. В ответ на возникающие угрозы усиления конкуренции следует оказывать содействие малым и средним предприятиям по выходу на внешние рынки посредством вступления в объединения различных организационно-правовых форм (совместное предприятие, франчайзинг,

- дилерские контракты, аутсорсинг, альянсы) преимущественно с аналогичными по размеру бизнеса контрагентами из развитых стран-участников ВТО. Конкретные меры поддержки являются традиционными для российской практики, они закреплены в ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства». Следует интенсифицировать нормативно закрепленные меры с тем, чтобы облегчить малому бизнесу доступ к дополнительному финансированию, управленческим ноу-хау, передовым технологиям, информационным ресурсам. Также рекомендуется создать более четкую организационную и правовую основу для усиления внешнеэкономического сотрудничества СМП с зарубежными партнерами.
8. Опыт практически всех развивающихся государств, вступивших в ВТО на том или ином этапе реформирования экономики, показывает положительную динамику развития сектора СМП до вступления в ВТО, в процессе ведения переговоров и непосредственно после подписания соглашений при том, что многие присоединяющиеся страны снизили средний уровень тарифных ставок заблаговременно до момента присоединения.
 9. Интеграция национальных экономик в мировую имеет также негативные аспекты, связанные с более тесной взаимозависимостью рынков капитала, средств труда и конечной продукции. Имеется в виду большая уязвимость и подверженность крайним проявлениям мировых экономических кризисов. Примером может служить кризис 1997-1999 годов, который отрицательно сказался на развитии сектора среднего и малого предпринимательства практически во всех рассматриваемых странах.
 10. В целом, анализ выгод и издержек вступления в ВТО для среднего и малого предпринимательства на основе мирового опыта склоняет чашу весов в пользу внешнеторговой либерализации при условии ее сочетания с национальными интересами. Важно согласовать более или менее длительные сроки вступления в силу отдельных обязательств, которые могут поразить наиболее уязвимые сектора экономики, где так или иначе задействован средний и малый бизнес.

3. АНАЛИЗ ВОЗНИКАЮЩИХ В СВЯЗИ С ПРИСОЕДИНЕНИЕМ К ВТО УГРОЗ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОЦЕНКА ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ РЕСУРСОВ РОССИЙСКОГО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ПРОГНОЗНЫЙ АНАЛИЗ ПОСЛЕДСТВИЙ

3.1. Анализ возникающих в связи с присоединением к ВТО угроз и возможностей развития малого предпринимательства и условия их реализации

3.1.1. Характеристика институциональных изменений в связи со вступлением в ВТО, которые могут коснуться сектора малого предпринимательства

Приступая к анализу влияния предполагаемого вступления России в ВТО на малый бизнес, необходимо отметить специфические черты этого сектора отечественной экономики. Именно специфика малого бизнеса в экономических реалиях нынешней России может сыграть как положительную, так и отрицательную роль в развитии малого предпринимательства при приведении законодательства России в соответствие с требованиями ВТО. Кроме того, необходимо обратить внимание на крайнюю противоречивость оценок ведущих экспертов в отношении перспектив развития экономики России в целом и малого бизнеса в частности в рамках присоединения к ВТО.

В первую очередь, следует отметить специфику концентрации малых предприятий в сфере услуг и, в особенности, в торговле. На малые предприятия, занятые в реальном секторе экономики, приходится меньше 10% от их общего количества. Таким образом, изменения в российской экономике в связи со вступлением в ВТО затронут большинство малых предприятий косвенным образом. Исключение составит достаточно небольшое количество предприятий, являющихся смежниками или субподрядчиками крупных промышленных предприятий и организаций. Однако такого рода малые предприятия являются скорее исключением, чем правилом для современного российского малого бизнеса, где недостаточно развиты такие необходимые для промышленных малых предприятий финансово-рыночные инструменты, как лизинг, франчайзинг, венчурное кредитование, инкубаторы малых предприятий и т.д.

Переговоры о вступлении в ВТО затрагивают все аспекты политики и практики кандидата в сфере торговли. Предъявляемые требования касаются уступок по доступу на рынок, обязательств по законодательству в области товаров и услуг, соблюдения прав интеллектуальной собственности, а также прочих аспектов политики страны-кандидата.

Институциональные изменения в экономике России, затрагивающие интересы малых предприятий, можно разделить на несколько направлений. Во-первых, это изменения, связанные с главным требованием ВТО, а именно, приведением тарифных ставок и пошлин в соответствие с принципами, закрепленными Генеральным соглашением по тарифам и торговле, Уругвайскими и Марракешскими соглашениями.

Таким образом, Россия после вступления в ВТО и принятия тех условий, которые предлагаются этой организацией на данный момент, будет вынуждена демонтировать всю систему тарифных и нетарифных барьеров, ограничений и квот в отношении ввозимых на ее таможенную территорию товаров. Данное обстоятельство самым непосредственным образом повлияет на всю систему российского малого бизнеса. При этом следует отметить, что малое предпринимательство в России в настоящее время не играет принципиальной роли в экспортной составляющей российской внешней торговли и почти целиком ориентировано на внутренний рынок, в особенности, в своих главных отраслях специализации – торговле и сфере услуг.

Переход на новые технические нормы ВТО и значительное снижение таможенных пошлин после переходного периода обострят конкуренцию на внутреннем рынке, а сильный износ основных фондов российских предприятий не позволит выпускать конкурентоспособную продукцию, соответствующую новым требованиям и нормам. Для малых предприятий, связанных с производством и сбытом продукции, производимой отечественными фирмами, такой сдвиг в экономическом положении также не приведет к усилению их позиций на рынке.

Кроме того, поспешное присоединение к ВТО несёт ряд негативных аспектов в сфере экономической безопасности; усложнение отношений со странами СНГ, членами Таможенного союза и традиционными торговыми партнёрами. Вместе с тем очевидно, что в торговом секторе малого предпринимательства России товары, поставляемые из вышеперечисленных регионов, занимают весомое место.

Важнейшим и прогнозируемым большим числом экспертов институциональным сдвигом, а точнее, негативным аспектом

«консервации» имеющегося положения, является сохранение ныне существующей сырьевой структуры экспорта. Данное обстоятельство негативно отразится, в первую очередь, на представителях крупного бизнеса. Вместе с тем такого рода консервация, безусловно, скажется на МП, в том числе на наиболее прогрессивной их части, представляющей сферу научно-исследовательских и опытно конструкторских разработок.

Переговоры по доступу иностранных поставщиков на российский рынок услуг являются одним из четырех основных направлений переговорного процесса по присоединению России к ВТО. Цель переговоров – согласование условий доступа иностранных услуг и поставщиков услуг на российский рынок, а также изъятий из режима наибольшего благоприятствования (РНБ).

Присоединяясь к ВТО, Россия в рамках Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС) должна принять на себя обязательства, оформленные в виде Перечня специфических обязательств по услугам, которые гарантируют определенный уровень доступа на свой рынок услуг для всех членов ВТО согласно принципу режима наибольшего благоприятствования (за исключением случаев, которые участнику удалось зафиксировать в Списке изъятий из РНБ с целью сохранения привилегированных преференциальных отношений в сфере торговли услугами с другой страной или группой стран). Для малого бизнеса это означает внедрение в данную сферу хозяйства большого количества конкурентов. При этом следует отметить, что именно в сфере услуг сосредоточен основной потенциал российского малого предпринимательства.

Приведение действующего законодательства в соответствие с требованиями Соглашения ВТО по субсидиям и компенсационным мерам также поставит под удар МП, причем, прежде всего, действующие в отраслях, в развитии которых государство заинтересованно в первую очередь (речь идет, прежде всего, о сельском хозяйстве). Таким образом, малый бизнес, и без того не избалованный вниманием со стороны государственных структур, может потерять и те немногие имеющиеся на данный момент преференции, которыми он обладает.

Вступление России в ВТО предполагает отмену льгот, предоставляемых действующим законодательством для предприятий-экспортеров, которые в соответствии с действующим

Налоговым кодексом применяют ставку «0 процентов» по налогу на добавленную стоимость.

В качестве примера действия соглашений в этом направлении можно отметить, что Статья XVI ГАТТ и Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам запрещают членам ВТО использовать экспортные субсидии, к которым относятся: прямые субсидии и субсидирование компонентов, используемых в производстве экспортируемых товаров; экспортные кредиты по ставкам ниже государственной цены заимствования; программы гарантий экспорта под проценты, неадекватные коммерческим; освобождение от прямых налогов, т.е. налогов на прибыль от экспорта; освобождение от косвенных налогов или их уменьшение (для России – НДС).

Изменение Налогового и Таможенного кодексов России в соответствии с вышеприведенными международными нормативными правовыми актами поставит под удар, прежде всего, МП, ориентированные на экспорт. Число таких предприятий невелико. Вместе с тем это наиболее развитые и прогрессивные МП, большинство из которых являются добросовестными налогоплательщиками и представляют высокотехнологичные отрасли (исключение составляют предприятия-однодневки, используемые для осуществления так называемого «схемного экспорта», целью которого является хищение денежных средств из федерального бюджета).

Кроме того, в соответствии с требованиями этих документов в принципе разрешены, но являются наказуемыми так называемые специфические субсидии, ограниченные: предприятием или группой предприятий; промышленным сектором или группой секторов; определенным географическим регионом.

Важнейшим институциональным изменением в российской экономике, которое практически неизбежно при вступлении страны в ВТО, является уменьшение прямого государственного регулирования внутренних цен на энергоносители и транспортные тарифы, сближение их с уровнем мировых цен, что вызовет неизбежный рост затрат в производстве, особенно в энергоемких отраслях. Следствием этого станет снижение ценовой конкурентоспособности на экспортируемую продукцию.

Основанием необходимости повышения цен на природный газ служит то, что цена на него на внутреннем рынке ниже себестоимости, для электроэнергетики – наличие перекрестного субсидирования промышленных потребителей и населения. Относительно низкие цены на услуги естественных монополий (в

сопоставлении с уровнем цен в развитых странах) являются важным конкурентным преимуществом российской экономики, и масштабное повышение цен на товары (услуги) естественных монополий нецелесообразно по приведенным ниже причинам.

Энергоемкая структура и география расположения регионального производства определяют высокую степень влияния естественных монополий на экономику. Вместе РАО "ЕЭС России", Газпром и МПС обеспечивают 13.5 % ВВП, в них занято 4 % от общего числа занятых в экономике. В тоже время большая часть продукции и услуг естественных монополий формирует значительную часть промежуточного потребления многих отраслей российской экономики и существенным образом оказывает влияние на издержки производителей. В структуре материальных затрат предприятий промышленности 10 % приходится на энергию, для отдельных отраслей (черная и цветная металлургия) этот показатель находится на уровне 15%. Увеличение относительных цен на продукцию естественных монополий снизит инвестиционные возможности отраслей, обеспечивающих более 85% ВВП.³⁶ Вместе с тем низкая прозрачность и отсутствие достаточных стимулов для снижения издержек ставят под сомнение эффективность использования средств внутри монополий.

К тому же неизбежное снижение внутреннего потребления подорожавших энергоресурсов негативно отразится на развитии национальных производств, вызовет ускорение темпов инфляции. Данные изменения в экономике страны, естественно, коснутся и МП, так как прогнозируемое подорожание энергоносителей и транспортных тарифов, безусловно, скажется на рентабельности хозяйственной деятельности большинства из них.

Важнейшим фактором, который скажется на развитии российского предпринимательства, станет изменение значительного числа действующих ныне нормативных правовых актов и приведение их в соответствие с нормами ВТО. Комплексное изменение действующего законодательства без должного информационного освещения со стороны государственных структур, а также без организации бесплатных консультационных служб может привести к самым негативным последствиям, в первую очередь, для МП, большинство которых до сих пор функционируют в сфере теневой экономики. Некоторые положительные сдвиги в этом направлении,

³⁶ Грязнова А. «Актуальные проблемы присоединения России к ВТО», Институт комплексных стратегических исследований, Москва, 2003

наметившиеся в последние годы, безусловно, сойдут на нет, если государством не будет предпринят комплекс мер по обеспечению предпринимателей необходимой информацией.

Следует отметить, что большинство производителей и, в первую очередь, представителей МП не понимают в полной мере всего происходящего и не могут оценить последствия вступления в ВТО в силу недостаточной информированности о процессе переговоров и потому, что не являются специалистами в области международных и внешнеторговых отношений, не знают о правилах и процедурах ВТО.

Резюмируя вышеизложенное, следует отметить, что основные изменения, которые коснутся малых предприятий, будут связаны с приведением тарифных ставок и пошлин в соответствие с принципами, закрепленными Генеральным соглашением по тарифам и торговле, Уругвайскими и Марракешскими соглашениями, что означает устранение сложившейся системы тарифных и нетарифных барьеров. Данное обстоятельство приведет к обострению конкуренции на внутреннем рынке и проявлению в полной мере одной из основных проблем экономики России, а именно, изношенности основных фондов российских предприятий. Кроме того, возможным является снижение уровня экономической безопасности. Важнейшим институциональным изменением, прогнозируемым большим числом экспертов, является сохранение ныне существующей сырьевой структуры экспорта, чему будет способствовать отмена льгот, предоставляемых действующим законодательством для предприятий-экспортеров. Одновременно уменьшение прямого государственного регулирования внутренних цен на энергоносители и транспортные тарифы, сближение их с уровнем мировых цен вызовет неизбежный рост затрат в производстве, особенно в энергоемких отраслях, следствием чего станет снижение ценовой конкурентоспособности на экспортируемую продукцию.

3.1.2. Выявление и анализ возникающих в связи с присоединением к ВТО угроз развития малого предпринимательства и описание условий их реализации

Несомненно, что вступление России в ВТО при отсутствии взвешенной и продуманной позиции правительства способно нанести непоправимый удар целому ряду отраслей хозяйства страны. В предыдущем параграфе мы уже отметили некоторые негативные последствия для экономики России при вступлении нашей страны в ВТО, которые в той или иной степени коснутся предпринимателей. В рамках вышеприведенных институциональных изменений возникает ряд угроз для МП, которые в общем виде были обозначены выше.

Данные угрозы возникают как в связи с имеющейся отраслевой и функциональной спецификой малого бизнеса нашей страны, так и в связи с кардинальными изменениями внешней среды. Наиболее существенными угрозами являются, по нашему мнению, следующие:

1. Главной угрозой для малых предприятий является **повышение рисков существования**, которые, в свою очередь, уменьшают порог стабильности и увеличивают требования к предпринимателям, начинающим организацию собственного бизнеса. Эта угроза обуславливается либерализацией доступа зарубежных агентов на отечественный рынок. Кроме того, снижение тарифных барьеров может привести к массовым банкротствам среди МП, функционирующих в производственных секторах экономики. Данные изменения могут коснуться и предприятий, функционирующих в сфере услуг и торговли, так как зарубежные компании, занимающие весомые позиции в этой сфере могут начать вытеснение отечественных предпринимателей даже из тех секторов экономики, где малый бизнес до настоящего момента считался весьма конкурентоспособной формой организации частного предпринимательства, и в которых издержки предпринимателей многократно компенсировались прибылями.

2. Другой угрозой успешного функционирования МП является **повышение производственных издержек** как для предприятий реального сектора экономики, так и для предприятий непроизводственной сферы, что связано, в первую очередь, с усилением в ходе переговоров давления на Россию со стороны ВТО с целью принуждения к нивелированию внутренних цен на топливно-энергетические ресурсы (и тарифов на инфраструктурные услуги) с уровнем мировых.

В соответствии с позицией стран-членов ВТО, низкие цены на газ и электричество внутри России – форма скрытого субсидирования российских производителей, благодаря которому российские экспортеры получают "нечестное" преимущество перед конкурентами. И сегодня в рамках обсуждения условий доступа на российские рынки России предлагается устранить разницу между экспортными и внутренними ценами, в частности, на продукцию естественных монополий, о чем мы уже упоминали выше. Для большого количества МП повышение цен в этом секторе может сыграть роковую роль и предопределить их дальнейший переход в «теневой» бизнес или банкротство.

3. Угрозой, которую можно считать «суммарным выражением» двух предыдущих, является **угроза снижения конкурентоспособности** малых предприятий, тем более что ниши, занимаемые малым бизнесом, характеризуются в силу его производственной специфики легкостью проникновения в них конкурирующих предприятий. Следствием реализации данной угрозы может стать массовое разорение малых предприятий, что, в свою очередь, повлечет за собой крайне негативные социальные сдвиги, так как на сегодняшний день в сфере малого бизнеса занято, по разным оценкам, от 8 до 10 млн. человек. Таким образом, малые предприятия, которые в данный момент являются местом работы и постоянным источником дохода 13% (16%) граждан России могут потерять свое значение важнейшего «работодателя» страны, что, по сути дела, является одной из основных социальных функций малого бизнеса.

4. Одной из угроз, которая может быть реализована в отношении МП при определенном сценарии развития переговоров между Россией и ВТО, является **угроза увеличения налогового бремени**, которое в настоящее время является для малого бизнеса и без того основным сдерживающим фактором в его развитии.

Возникновение и реализация данной угрозы связаны с тем, что присоединение к ВТО, весьма вероятно, потребует от России со стороны ее ведущих торговых партнеров отмены экспортных пошлин, против чего сегодня активно возражают российские переговорщики. Это, в свою очередь, может привести либо к снижению бюджетных поступлений от экспорта, либо, что вероятнее, к перераспределению и дальнейшему усилению налоговой нагрузки на обрабатывающий сектор экономики.

Кроме того, сокращению поступлений в бюджет будет способствовать также последовательное снижение импортных тарифов. В результате, если эти «выпадающие» доходы не

удастся компенсировать за счет роста внутреннего производства, страна может лишиться значительной части своих таможенных доходов, ныне формирующих до трети и выше всех поступлений в бюджет.

Прогнозируемое увеличение налогового бремени может спровоцировать увеличение доли «теневых» малых предприятий с одной стороны, и уменьшение их конкурентоспособности с другой.

Таким образом, основные угрозы МБ, возникающие при вступлении России в ВТО, связаны со снижением конкурентоспособности, возможным увеличением налогового бремени, повышением общих рисков развития предприятий и увеличением производственных издержек.

3.1.3. Выявление и анализ возникающих возможностей в связи с присоединением к ВТО и условий их реализации

Безусловно, при вступлении России в ВТО возникает ряд возможностей для МП, которыми они не обладают в настоящее время, и, в первую очередь, открываются широкие возможности для предприятий производственного сектора, выпускающих продукцию с высокой степенью переработки или высокотехнологичную продукцию. Перспектива роста данной группы МП обуславливается тем, что основные тарифные уступки со стороны ВТО предоставляются именно этим товарным группам. К сожалению, данная компонента внешнеторгового баланса России неоправданно мала, а доля МП в торговле высокотехнологичной продукцией составляет в настоящее время не более 2-5 процентов. Вместе с тем для МП, обладающих большей гибкостью и повышенными адаптационными способностями к меняющимся внешним условиям, преимущества, предоставляемые ВТО производителям данной группы товаров, могут стимулировать рост МП отраслей «хай-тек».

В этом смысле конкурентное преимущество отечественного рынка труда, который обладает высококвалифицированными трудовыми ресурсами, может предопределить успех МП, специализирующихся в указанных отраслях. Кроме того, значительная капиталоемкость такого рода производств дает малому бизнесу неоспоримое преимущество перед крупными промышленными предприятиями, издержки производства которых при выпуске узких товарных групп гораздо выше, чем у

МП. При этом следует отметить изношенность основных фондов крупных предприятий и острый дефицит инвестиций, необходимых для замены и модернизации оборудования.

Неочевидной, но, тем не менее, важной возможностью МП может стать возможность развития цивилизованной конкурентной среды, создание которой при вступлении России в ВТО обуславливается приведением отечественной нормативной правовой базы в соответствие с правовым фундаментом ВТО, так как нормативные акты ВТО регламентируют основополагающие принципы коммерческой и торговой деятельности, в частности режима наибольшего благоприятствования, национального торгового режима, прозрачности торговых норм, которые направлены на обеспечение всем экспортерам и импортерам стабильных и предсказуемых условий деятельности.

Данное преимущество может стать своего рода внешним фактором поступательного развития малого предпринимательства и особенно МП, действующих в сфере услуг и торговли. Формирование цивилизованной конкурентной среды также ослабит подверженность экономической политики государства отраслевому лоббизму, будет способствовать выстраиванию открытых и прозрачных правил взаимодействия государства и отечественного бизнеса.

Одновременно в рамках правил ВТО Россия получает для себя права (а также конкретный механизм реализации) на защиту от несправедливой конкуренции, от торговой дискриминации, а также свободу транзита для своих товаров. Россия получит возможность реализовывать это право посредством использования специального механизма ВТО – Договоренности о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров, – достаточно эффективного, как показала практика его применения. Другими словами, это получение доступа к международному механизму разрешения торговых споров, что предоставляет дополнительные возможности для создания цивилизованной конкурентной среды для МП, действующих во всех отраслях российской экономики.

Это тем более важно в связи со слабостью, а порой и противоречивостью нормативной базы, регулирующей правоотношения в сфере малого бизнеса, что приводит к произволу чиновников и чрезмерному давлению различных контролирующих органов на МП.

Из предыдущей возможности развития малого бизнеса вытекают дополнительные возможности противодействия бюрократическим, законодательным и административным

барьерам, которые в настоящее время являются главным препятствием на пути поступательного развития МП.

Так, в частности МП-импортеры могут претендовать теперь на возможность пресечения неправомерного давления со стороны таможенных органов. Это связано с необходимостью приведения Таможенного Кодекса в соответствие с Соглашением по применению статьи VII Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 года. Данное Соглашение призвано обеспечить интересы добросовестных предпринимателей. Цена сделки, с помощью которой определяется таможенная стоимость, заявляется импортером. При этом допускаются случаи, когда цены на аналогичные товары, заявленные разными импортерами, отличаются друг от друга. Таможенный орган, однако, не вправе отклонить заявленную стоимость в силу различия между этими ценами. Для такого отклонения он должен иметь основания сомневаться в подлинности или точности заявленной цены. Он также обязан в письменном виде известить импортера о своем решении отклонить цену, изложить причины принятого решения и позволить импортеру консультироваться по вопросам оценки таможенной стоимости.

Кроме того, импортер имеет право требовать от таможи выдачи ввозимого товара под залог или гарантию оплаты таможенной пошлины, если процедура таможенной оценки неоправданно затянулась; неразглашения конфиденциальной информации, поступившей в распоряжение таможи; в судебном порядке обжаловать решения, принимаемые таможей по данному вопросу. Одновременно в соответствии с данным Соглашением таможенный орган не имеет права отклонить заявленную импортером цену на том основании, что она не соответствует "мировой или справочной цене". Все, что необходимо сделать импортеру, это доказать реальность заявленной цены в рамках заключенной сделки. Как следует из Соглашения, у предпринимателей появляется право жалобы (апелляции) на решение таможенного органа. В настоящее время одна из глав Таможенного кодекса (о спорах с таможей) предусматривает подачу жалоб на действие/бездействие таможенных властей в ГТК России, что не согласуется с положениями Соглашения.

В этой связи многие специалисты указывают на необходимость изменения таможенного законодательства и создания соответствующей системы судопроизводства, включающей такие элементы, как третейские суды, примирительное производство, коммерческие суды, в которых, в

частности, могли бы рассматриваться споры предпринимателей с таможеней.

Остается добавить, что Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации принята новая редакция Таможенного Кодекса, вступающего в силу с 1 января 2004 год. В новом Таможенном Кодексе большей частью устраняются формулировки типа "если таможенные органы имеют основания полагать, что..."; вводится практика "зеленого коридора" для предпринимателей, раскрывающих сведения о своей экспортно-импортной деятельности; упрощается порядок взимания таможенных платежей; формулируется определение таможенной стоимости товара; предусматривается процедура консультаций таможенного органа с импортером в случае возникновения разногласий при определении таможенной стоимости и обжалования действий таможенного органа импортером. Таким образом, МП могут получить механизм реального воздействия на чиновников ГТК России при разрешении таможенных споров.

Наконец, улучшение имиджа России в мире как полноправного участника международной торговли будет способствовать не только увеличению притока иностранных капиталов и услуг на российский рынок, но и формированию транснациональных российских компаний, расширению возможностей их инвестирования за рубежом и, как результат, упрочению конкурентных преимуществ российской экономики. Для МП такого рода изменения предоставляют дополнительные возможности по взаимодействию с крупным бизнесом, которые могут заключаться в участии в финансово-коммерческих схемах франчайзинга, дополнительном кредитовании (в том числе и венчурном), пользовании услугами лизинговых компаний.

Таким образом, МП получают для себя права (механизм реализации) на защиту от несправедливой конкуренции, от торговой дискриминации, а также свободу транзита для своих товаров, что означает получение доступа к международному механизму разрешения торговых споров. Это предоставляет дополнительные возможности для создания цивилизованной конкурентной среды для МП, действующих во всех отраслях российской экономики. Из предыдущей возможности развития малого бизнеса вытекают дополнительные возможности противодействия бюрократическим, законодательным и административным барьерам, которые в настоящее время

являются главным препятствием на пути поступательного развития МП.

Помимо этого, открываются широкие возможности для предприятий производственного сектора, выпускающих продукцию с высокой степенью переработки или высокотехнологичную продукцию. Перспектива роста данной группы МП обуславливается тем, что основные тарифные уступки со стороны ВТО предоставляются именно этим товарным группам. Кроме того, возможно расширение инвестиционной базы малого бизнеса за счет увеличения притока иностранных капиталов и услуг на российский рынок.

Неочевидной, но, тем не менее, важной возможностью для МП может стать развитие цивилизованной конкурентной среды, создание которой при вступлении России в ВТО обуславливается приведением отечественной нормативной правовой базы в соответствие с правовым фундаментом ВТО, так как нормативные акты ВТО регламентируют основополагающие принципы коммерческой и торговой деятельности.

3.1.4. Анализ возможностей государственной политики по минимизации потенциальных угроз и реализации возникающих возможностей для развития сектора

Государственная политика в отношении малого предпринимательства до сих пор продолжает играть одну из важнейших ролей в регулировании возможностей и перспектив его развития. Степень негативных и позитивных факторов влияния вступления России в ВТО на малый бизнес, безусловно, предопределяется государственной политикой в переговорном процессе со странами-членами ВТО. Институциональные изменения российской экономики, ожидаемые в связи со вступлением страны в ВТО, при соответствующем осознании государством роли малого предпринимательства в национальной экономике, могут сыграть как безусловно положительную, так и крайне отрицательную роль в сфере малого предпринимательства. Более того, МП могут и должны стать одной из основных сил, которая способна сыграть решающую, позитивную роль в адаптации экономики страны к новым условиям осуществления коммерческой деятельности.

При этом главную роль в осуществлении этой важнейшей как с точки зрения государства, так и с точки зрения малого бизнеса функции развития цивилизованного и дебюрократизированного рынка могут сыграть изначальные

преимущества (возможности) МП, которыми они обладают в силу специфики организации их хозяйственной деятельности. В частности, такими возможностями являются: перспективы роста до уровня “большого” бизнеса, сбалансированное развитие, прочная ниша на “своем” рынке, возможность творческой самореализации. Реализация специфических возможностей, описанных нами выше, а также предотвращение угроз, которые могут возникнуть в связи со вступлением России в ВТО, безусловно, одна из важнейших задач, которая должна осознаваться государственными деятелями и политиками, коль скоро развитие малого бизнеса провозглашается как одно из приоритетных направлений экономической политики государства.

Государственные возможности, которые могут быть использованы для реализации указанных целей, можно разделить на три основных направления. Первое направление можно охарактеризовать как **«нормативно-правовое»**, второе – как **«финансово-технологическое»**, и третье – как **«консультационно-информационное»**.

Первое направление заключается в учете интересов малого предпринимательства при проведении переговоров с ВТО. Спектр этих интересов весьма широк и охватывает все основные сферы экономики страны.

Принципиальное значение для малого бизнеса будет иметь отстаивание в рамках переговорного процесса позиции России по вопросу тарифов на услуги естественных монополий. Утверждение о заниженности цен (тарифов) на продукцию российских естественных монополий по сравнению с мировым уровнем стало общепринятым. Вместе с тем тезис этот неоднозначен. Так, например, в отношении цен на газ можно говорить о том, что существующий уровень цен является несколько заниженным. Однако вывод о том, что цена на российский газ должна быть повышена, не должен следовать из формального сопоставления с ценами на газ, например, в Европе. Здесь главным фактором должен стать ценовой паритет между различными видами топлива, обуславливаемый потребительскими свойствами энергоресурсов, такими как, например, экологическая чистота.

Чтобы более или менее объективно сопоставлять внутренние цены на энергоресурсы в разных странах, надо пользоваться паритетами покупательной способности (ППС) национальных валют с долларом США. Расчет внутреннего тарифа на электроэнергию по паритету рубля к доллару свидетельствует о

том, что внутренние цены на электроэнергию в России отнюдь не завышены. В 2002 г. среднероссийский тариф на электроэнергию, отпускаемую промышленным потребителям, был на уровне Германии и превышал уровень Франции. Отстаивание данной позиции и соответствующее нормативное ее закрепление, по нашему мнению, должно стать одной из приоритетных позиций при осуществлении государственной поддержки малого предпринимательства в условиях присоединения к ВТО.

Кроме того, государству для защиты позиций МП, действующих в реальном секторе экономики, необходима четкая и взвешенная политика при проведении переговоров по вопросам таможенных тарифов. Принципиальная позиция, которую должно отстаивать государство в этой сфере для предотвращения немедленного давления на МП со стороны зарубежных импортеров, – это не снижать немедленно с момента присоединения России к ВТО действующих тарифов и пошлин ни по одной позиции. При этом по истечении переходного периода используемые Россией ставки ввозных пошлин (конечный уровень связывания) должны быть несколько ниже его уровня, но исключительно в тех секторах экономики, где снижение ставок либо не оказывает существенного влияния на отечественных товаропроизводителей (отсутствующие или не производимые в достаточном количестве в Российской Федерации виды сельскохозяйственного и промышленного сырья или полуфабрикатов), либо там, где российская сторона заинтересована в поступлении зарубежных товаров (прогрессивное технологическое оборудование, компьютерная техника, медицинское, научное и контрольно-измерительное оборудование).

Второй важнейшей позицией, которую должна отстаивать российская сторона и которая имеет важнейшее значения для всех МП вне зависимости от сферы их деятельности, это неприсоединение России к какой-либо необязательной секторальной договоренности или инициативе, что декларируется противной стороной как одно из предварительных условий присоединения России к ВТО.

Второе направление государственной политики, которое мы назвали **«финансово-технологическим»**, заключается в развитии важнейших и наиболее прогрессивных институтов поддержки малого предпринимательства, включая лизинг, гарантийно-залоговые схемы, франчайзинговые цепочки.

В связи с предполагаемой либерализацией внешнеэкономической среды и приведением законодательства в

соответствие с требованиями ВТО необходимо развивать такие инвестиционные механизмы поддержки малого бизнеса как кредитование малых предприятий-экспортеров, осуществление ими НИОКР, возмещение текущих производственных расходов МП, связанных с инновационной и экспортной деятельностью, что в отличие от безликих и финансируемых не в полной мере федеральных целевых программ, а также традиционных методов поддержки, связанных с кредитованием по отраслевому признаку (что в принципе не приемлемо при поддержке МБ), оказывает прямое воздействие на параметры конкурентоспособности МП.

Основным рыночным инструментом в этой сфере должно стать кредитование экспорта. Государство через банковскую систему и систему гарантий стимулирует посредством льготных кредитов под подписанные контракты развитие экспорта МП. Кроме того, одной из составляющих системы содействия и поддержки МП-экспортеров должно стать страхование экспортных кредитов от коммерческих (банковских) и политических рисков для обеспечения защиты отечественных экспортеров, а также страхование экспортных операций по освоению зарубежных рынков.

Одна из ведущих ролей в системе государственного регулирования, направленного на повышение конкурентоспособности отечественного малого бизнеса, может быть отведена заключению инвестиционных соглашений между государством и крупными сообществами МП, по которым государство предоставляет ассоциациям МП льготные кредитные схемы под реализацию конкретных проектов, имеющих важное народнохозяйственное значение. Кроме того, правительство могло бы заключать так называемые «квазиконтракты» по поддержке МП, их кредитованию и выделению необходимого оборудования с крупными инвестиционными и лизинговыми компаниями. Принципиально важно, что подобного рода контракты, по опыту западных стран, целесообразно заключать при осуществлении именно крупных инвестиционных проектов, например, в рамках поддержки МП при вступлении России в ВТО.

В рамках этих соглашений одновременно должны фиксироваться обязательства со стороны контрактантов. В части обязательств государства это могут быть конкретные мероприятия, направленные на поддержку данного проекта, например, на привлечение внешних инвестиций под государственные гарантии, или же меры по созданию благоприятного таможенного, налогового или амортизационного

режима для оговариваемого контрактом проекта. Не исключено также и прямое (на долевого основе) инвестиционное финансирование государства данного проекта.

Среди других мер финансовой поддержки экспортноориентированных производств следует отметить: содействие инвестициям в нематериальные активы (подготовка и переподготовка кадров, НИОКР, техническое содействие), в том числе кредитование с участием государства ориентированных на экспорт НИОКР, программ освоения наукоемкой и высокотехнологичной продукции, закупок для развития экспортного производства оборудования, сырья, материалов, комплектующих и запасных частей, не производимых в России; предоставление государственных гарантий предприятиям и организациям для участия в международных тендерах, связанных с проектированием, строительством и поставками машин и оборудования для промышленных объектов за рубежом; пополнение оборотных средств предприятий-экспортеров с использованием механизма учета и переучета векселей через систему учетных банков с участием Центрального банка Российской Федерации.

Следует отметить, что вышеуказанные механизмы поддержки экспорта не противоречат соответствующим нормам Всемирной торговой организации (ВТО), тем более что в переговорах о присоединении к этой организации российская сторона будет отстаивать свое право на предоставление переходного периода, предусмотренного Соглашением ВТО по субсидиям и компенсационным мерам.

Для формирования и реализации успешной политики в области защиты МП и повышения их конкурентоспособности правительству России необходимо принятие целевых программ по развитию экспорта. Подобные целевые программы приняты и успешно претворяются в жизнь во всех без исключения развитых странах. Так, в начале 90-х годов под эгидой Министерства торговли США стартовали три масштабные программы “Инициатива стратегических партнерств” (для ускорения внедрения результатов НИОКР), “Новая технологическая инициатива” (технологическое обучение и консультирование фирм) и “Национальная экспортная инициатива” (содействие развитию экспорта). Аналогичные программы, направленные на

повышение конкурентоспособности промышленности, приняты в рамках Евросоюза³⁷.

Одним из наиболее перспективных направлений стимулирования экспорта и структурных преобразований промышленности является использование системы адресных налоговых льгот. Представляется целесообразным использовать следующие формы налогового поощрения экспортеров: освобождение МП-экспортеров от налога на добавленную стоимость на авансовые платежи, получаемые ими в счет оплаты последующих экспортных поставок продукции с производственным циклом более шести месяцев; замена механизма возврата из федерального бюджета экспортерам сумм налога на добавленную стоимость, уплаченных ими поставщикам материальных ресурсов при производстве экспортной продукции, освобождением от уплаты этого налога; определение порядка начисления и уплаты налога на прибыль, аналогичного предоставленного малым предприятиям, для предприятий-экспортеров готовой (в первую очередь, машинотехнической) продукции; снижение налога на прибыль в течение срока окупаемости инвестиционного проекта; снижение и постепенное освобождение от уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость на импортное оборудование, материалы и комплектующие, не производимые в стране, необходимые для производства экспортируемых товаров и услуг и технического перевооружения производства в целях обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции; стимулирование производственной кооперации путем расширения масштабов эффективного использования российскими участниками внешнеэкономических связей таможенных режимов в соответствии Таможенным кодексом Российской Федерации; уменьшение налогооблагаемой базы экспортера на сумму расходов, связанных с рекламной деятельностью по продвижению товара на экспорт; снижение размера государственной пошлины при рассмотрении в арбитражных судах исков, связанных с производством и последующим экспортом товаров и услуг; стимулирование

³⁷ «Народное хозяйство России условиях мировой конкуренции. Некоторые результаты отраслевого анализа и контуры экономической стратегии (сборник научных материалов, экспертные заключения и интервью с топ-менеджерами российских и западных компаний)», Журнал "Эксперт" - Институт "Восток-Запад" - Европейский деловой клуб - Высший научно-консультативный совет, Москва, 2002

использования промышленного оборудования для производства экспортной продукции может быть достигнуто путем снижения ставки налога на имущество либо посредством его частичной компенсации через снижение иных обязательных платежей.

Учитывая входящие в стоимость экспортной продукции значительные транспортные затраты, которые зачастую превышают аналогичные показатели в других странах и приводят к снижению конкурентоспособности российского экспорта, было бы целесообразным предусмотреть льготную тарифную систему для таких перевозок с компенсацией этих скидок за счет снижения налоговых платежей, осуществляемых транспортными предприятиями.

Важнейшей проблемой, которую необходимо решить государству для поддержки МП, является оказание помощи в сертификации продукции и патентовании новых разработок за рубежом. Многие МП, выпускающие сложное техническое оборудование, не в состоянии сами оплатить сертификацию, без которой экспорт их продукции невозможен. Такие МП не допускаются к участию в тендерах на закупку оборудования для строящихся за счет иностранных инвестиций мощностей. Патентование за рубежом разработок российских исследовательских и научных организаций также превращается в большую проблему из-за отсутствия у организаций средств на эти цели. Потери, которые несет из-за нерешенности данных вопросов российская экономика, весьма значительны.

Государству следует применять инструменты антидемпингового регулирования, которые активно используются другими странами-членами ВТО для борьбы не только с экспансией дешевого импорта, но и для параллельного решения своих внутренних проблем за счет других стран (ограничение конкуренции для национальных производителей).

Важная роль должна отводиться усилению инвестиционной направленности в отношении субъектов малого бизнеса в деятельности банковской системы, которая сегодня не готова к аккумуляции в больших масштабах средств с целью их использования в малом бизнесе.

Приоритетными задачами в этой области являются усиление инвестиционной направленности в деятельности коммерческих банков за счет введения в банковское законодательство категории инвестиционных кредитов с особым режимом резервирования; частичная переориентация кредитной политики Сбербанка России, концентрирующего сегодня подавляющую часть частных сбережений, с преимущественного вложения своих активов в

государственные ценные бумаги на кредитование эффективных инвестиционных проектов, в том числе малых предприятий через его специализированные филиалы или инвестиционные структуры; развитие нормативной базы банковской деятельности.

Таким образом, для поддержки МП при функционировании экономики страны в условиях ВТО необходимы в числе прочих такие финансово-технологические инструменты как предоставление льготных займов, заключение контрактов на разработку новой продукции и технологий, прямые государственные закупки высокотехнологичного оборудования, налоговые льготы и скидки, правила и нормы амортизации.

Последнее направление государственной поддержки МП в новых экономических условиях - **«консультационно-информационное»** должно заключаться, по нашему мнению, в создании на базе общественных объединений предпринимателей справочных служб, основной функцией которых должна стать консультационная помощь представляемая представителям малого бизнеса по вопросам изменений в экономике стран, которые могут возникнуть при вступлении России в ВТО. Кроме того, должна быть организована «горячая линия» для предпринимателей, желающих получить консультацию по тем или иным вопросам хозяйственной деятельности в разрезе изменений, которые должны произойти в действующем законодательстве, структуре внутреннего рынка России и внешней торговли страны, а также особенностях прохождения различными отраслями имплементационного периода.

Работа государства в данных направлениях может нейтрализовать большую часть негативных последствий вступления страны в ВТО, позволяя при этом задействовать сильные стороны малых предприятий.

Резюмируя вышеизложенное, подчеркнем, что государственные возможности по поддержке МП делятся на три основных направления. Первое направление можно охарактеризовать как «нормативно-правовое», второе – как «финансово-технологическое», и третье – как «консультационно-информационное».

Первое направление заключается в учете интересов малого предпринимательства при проведении переговоров с ВТО. Второе – в развитии важнейших и наиболее прогрессивных институтов поддержки малого предпринимательства, включая лизинг, гарантийно-залоговые схемы, франчайзинговые цепочки. Третье предполагает создание при непосредственном участии

государства справочных служб, основной функцией которых должна стать консультационная помощь, представляемая представителям малого бизнеса по вопросам возникающих при вступлении в ВТО изменений в экономике страны.

3.2. Прогнозный анализ последствий присоединения к ВТО для российского малого бизнеса

3.2.1. Оценка имеющихся ресурсов малого предпринимательства, способствующих минимизации потенциальных угроз и реализации открывающихся возможностей

За время своего существования в качестве признанной государством сферы хозяйства страны малый бизнес накопил богатый опыт противодействия или адаптации к внешним угрозам своему существованию. К сожалению, угрозы, постоянно возникавшие перед МП по большей части исходили от государства, которое, декларируя свое положительное отношение к развитию малого предпринимательства, на деле не только не способствовало его развитию, а зачастую, напротив, препятствовало данному процессу. Так, на МП ложилось неподъемное налоговое бремя, возводились административные барьеры на входе, а различного рода контрольные мероприятия в отношении МП превосходили все мыслимые и не мыслимые размеры (по различным оценкам на одно МП в год приходилось до 100 и более проверок со стороны различных контролирующих органов федерального, регионального и местного уровней).

Такой путь развития не мог не сказаться на негативной теневой специфике функционирования малого бизнеса. Малые предприятия пополняли в большей степени именно этот сектор экономики страны. Доля оборота МП, приходящаяся на этот сектор хозяйства страны, по информации, полученной в результате анкетного опроса, составляла в фактической среднемесячной выручке малых предприятий в 1999 году – 19,39%, в 2000 году – 18,36%, в 2001 году – 16,91%, за первые 4 месяца 2002 года – 16,04%. При этом выявленная динамика находится в пределах допустимой статистической погрешности,

так что говорить о ее снижении можно только со знаком вопроса³⁸.

Вместе с тем за это время МП накопили богатейший опыт «выживания» в неблагоприятных экономических условиях, который, безусловно, должен помочь малому бизнесу преодолеть те трудности, которые возникнут перед ним при вступлении нашей страны в ВТО. При этом малый бизнес может стать той сферой экономики, которая окажется наиболее конкурентоспособной, учитывая мировой опыт, свидетельствующий о большей гибкости и восприимчивости к инновациям.

Важным ресурсом для преодоления возникающих угроз малого бизнеса является особенность его отраслевой структуры. Большая часть МП России сосредоточена в сфере торговли и обслуживания. Для этих предприятий вступление России в ВТО может предоставить дополнительные возможности по развитию бизнеса. Данная группа предприятий частично защищена от проникновения конкурентов, так как торговые ниши и сегменты сферы услуг, где действуют малые предприятия, в силу их локальности относительно не привлекательны для конкурентов. Кроме того, для данной группы предприятий важным преимуществом является знание сферы деятельности, а также возможность пользования относительно дешевой инфраструктурой и рабочей силой. Аналогичные преимущества имеют МП, действующие в других отраслях хозяйства.

Не полностью используемым видом ресурса развития малого бизнеса является возможность эффективного взаимодействия МП с предприятиями, представляющим крупный бизнес. При этом как для одних, так и для других сотрудничество на основе договоров субподряда является одной из возможностей противостоять экспансии импортных товаров с одной стороны и выходу с дешевой и конкурентоспособной продукцией на зарубежные рынки с другой. При данной схеме взаимодействия используются сильные стороны организации и малого, и крупного бизнеса. Взаимодействие с МП позволяет крупным фирмам экономить на масштабе производства по узким товарным группам, а также сокращать производственные издержки. В свою

³⁸ «Состояние, тенденции развития и формы содействия укреплению малого предпринимательства Российской Федерации. Аналитический доклад по заказу Союза правых сил», Авторский коллектив под руководством проф. Е.Г. Ясина, Москва, 2002

очередь, МП имеют возможность льготного кредитования и использования дорогостоящего оборудования.

Отдельно следует сказать о возможностях МП, функционирующих в сфере высокотехнологичного производства и НИОКР. По экспертным оценкам, в малом инновационном бизнесе работают 40 тыс. МП в сфере высоких технологий и на них сосредоточено уже до 20% российского научного потенциала.³⁹ При этом вступление России в ВТО позволит наиболее перспективным МП, специализирующимся в области экологического приборостроения и компьютерных технологий, фармацевтики, электроники, проводить агрессивную экспортную политику. Значительные внутренние ресурсы МП отраслей «хай-тек», такие как высокий интеллектуальный уровень персонала, возможность использования потенциала отечественной науки, относительно низкие производственные издержки, определяют высокую конкурентоспособность производимой ими продукции. Вступление России в ВТО позволит развиваться данным предприятиям в русле общемировой тенденции развития и доведения НИОКР до стадии создания нового бизнеса за счет гибкого взаимодействия крупных компаний и малых инновационных фирм.

Главным ресурсом МП становится их опыт «выживания» в неблагоприятных экономических условиях, который, безусловно, должен помочь малому бизнесу преодолеть те трудности, которые возникнут перед ним при вступлении страны в ВТО.

Важным ресурсом для преодоления возникающих угроз малого бизнеса является особенность его отраслевой структуры. Большая часть МП России сосредоточена в сфере торговли и обслуживания. Для этих предприятий вступление России в ВТО может предоставить дополнительные возможности по развитию бизнеса. Кроме того, малоиспользуемым ресурсом МП, который может иметь принципиальное значение в изменившихся экономических условиях, является способность малого бизнеса к успешному, взаимовыгодному и эффективному взаимодействию МП с предприятиями, представляющими крупный бизнес.

3.2.2. Прогнозный анализ возможных изменений малого предпринимательства при присоединении России к ВТО, а также мер, предлагаемых к реализации предпринимательскому

³⁹ Чепуренко А. «Малое предпринимательство в России» (по заказу Фонда им. Фридриха Науманна (Московское бюро)), Москва, 2002

сообществу и государству для обеспечения поступательного развития МП, – отраслевой разрез

Большинство малых предприятий России в настоящее время представляют сферу торговли и услуг (в т.ч. общественного питания). На долю данной категории МП приходится более 40% занятых в малом бизнесе, при этом, как показывает практика, данная категория предприятий является, с одной стороны, наиболее привлекательной для осуществления предпринимательской деятельности, с другой стороны, именно в этом сегменте малого бизнеса проявляется большинство негативных черт, характеризующих хозяйственную деятельность самих малых предприятий, к числу которых относится уход от налогообложения, отсутствие социальных гарантий для сотрудников.

Следует отметить, что данные негативные черты МП торговли и сферы услуг во многом обуславливаются непродуманностью государственной политики в отношении малого бизнеса, неоправданно большим фискальным давлением, произволом контролирующих органов, созданием административных барьеров и т.д., в результате чего именно этот сегмент малого бизнеса характеризуется максимальной долей неконтролируемой хозяйственной деятельности. Так, в частности данный сегмент малого бизнеса является основным потребителем контрафактной и контрабандной продукции, доля которой в отдельных товарных группах составляет по различным оценкам до 90 % от общего объема продаж (речь идет, прежде всего, о продукции легкой промышленности, звукозаписывающей индустрии и программном обеспечении для компьютеров).

В рамках ВТО правоотношения в данной сфере регулирует Генеральное соглашение о торговле услугами, которое является первым многосторонним и имеющим силу закона соглашением, охватывающим торговлю и инвестиции в секторе услуг.

Данное соглашение направлено на сокращение и устранение государственных мер, являющихся препятствием для свободного предоставления услуг через государственные границы или представляющих собой дискриминацию в отношении компаний по оказанию услуг, образованных с участием иностранного капитала. Соглашение обеспечивает правовую базу для решения вопросов об устранении препятствий для торговли и инвестиций в сфере услуг, включает конкретные обязательства стран-участниц Всемирной торговой организации по ограничению использования ими такого рода барьеров и обеспечивает форум

для дальнейших переговоров по открытию рынков услуг во всем мире.

На долю услуг приходится более 70% валового внутреннего продукта США и более 22% мировой торговли. Обязательства, принятые в рамках ГАТС, являются настолько же ценными для фирм, работающих в сфере услуг, насколько тарифные схемы Всемирной торговой организации важны для компаний, занимающиеся торговлей товарами. Соглашение ГАТС вступило в силу с 1 января 1995 г.

Для малых предприятий сферы услуг и торговли вступление России в ВТО несет как позитивные, так и негативные сдвиги в их деятельности. С одной стороны, для торговых предприятий снижение уровня таможенной защиты по широкому спектру товарных позиций может принести немалые выгоды, так как цены на импортные товары, которые во многом составляют основу предлагаемой ими продукции, могут быть ощутимо снижены.

Однако при этом в предприятия, являющиеся распространителями товаров отечественного производства, в частности продукции отечественной легкой, пищевой промышленности и сельского хозяйства, могут понести ощутимые потери вплоть до банкротства. Кроме того, МП, успешно функционирующие в сфере услуг, не будут застрахованы от проникновения в эти ниши возможных конкурентов, что при относительно невысоком уровне развития маркетинговой и менеджерской составляющих деятельности большинства МП может стать причиной неспособности конкурировать с иностранными фирмами.

Вместе с тем представители малого бизнеса, имеющие своей целью развитие внешнеторговых связей, получают дополнительные преимущества в развитии данного направления своей хозяйственной деятельности, так как в пакете Уругвайских соглашений страны-участницы ВТО принимают к исполнению правовой акт, регламентирующий один из наиболее проблемных вопросов международной торговли. Речь идет о Соглашении по процедурам импортного лицензирования

Цель Соглашения – упрощение и унификация процедур выдачи импортных лицензий. Страны-участницы обязаны публиковать полную информацию, касающуюся установленных процедур, с тем, чтобы все заинтересованные стороны могли ознакомиться со своими правами при подаче заявок на лицензии. В этой информации должны также содержаться сведения об органах, отвечающих за их выдачу, и о товарах, подлежащих

лицензированию. В соответствии с Соглашением импортеры вправе рассчитывать на то, что лицензии будут выдаваться в определенные, достаточно короткие сроки; неточности, допущенные в формировании заявок, не могут быть использованы в качестве основания для отказа в выдаче лицензии. Для малых предприятий это означает упрощение выхода на мировой рынок.

Отдельно следует оценить перспективы МП, действующих в сфере оказания финансовых услуг и консалтинга, так как в этой подотрасли сосредоточен значительный интеллектуальный потенциал малого бизнеса. В частности, весомое место занимают МП, оказывающие услуги в сфере аудита и финансового консалтинга (в том числе ведения бухгалтерского учета и разработке бизнес планов для малых и средних предприятий).

В настоящее время следует констатировать, что этот динамично развивающийся сегмент малого бизнеса проигрывает в уровне своего развития аналогичным фирмам Западной Европы и США. Вместе с тем в поступательном его развитии заинтересованы не только предприниматели, но и государство, так как именно этот сегмент малого бизнеса является основой для создания эффективного и финансово-дисциплинированного хозяйства, а его потенциал может и уже используется для развития эффективного бизнеса (и не только малого) во всех отраслях экономики.

В этой связи первоочередной мерой должно стать ограничение по созданию иностранными компаниями филиалов на территории России, а также ограничение на их участие в уставном капитале российских фирм при предоставлении определенных льгот крупным отечественным банкам, кредитующим МП с данной специализацией.

Кроме того, законодательно закрепить норму, согласно которой открывающиеся в стране иностранные консалтинговые организации имели бы в своем штате не менее трех четвертей отечественных специалистов в младшем и среднем кадровом звене и не менее половины в звене руководящем. Претворение в жизнь указанных мероприятий позволит по прошествии переходного периода создать в стране звено консультантов и аудиторов, обеспечивающих развитие не только данного рынка, но и способствующих выходу из тени других отраслей российского малого бизнеса.

В свете вышеизложенного с известной долей вероятности можно прогнозировать сохранение влияния МП данной отрасли на развитие торговых отношений внутри страны и сохранение их

роли в обеспечении товарами и услугами населения при появлении новых возможностей для выхода на мировой рынок. Отрицательные аспекты влияния членства России в ВТО для данной категории предприятий компенсируются положительными сторонами новых экономических условий (раздел 4.1.3. «Секторальный анализ»). Следует отметить, что данный сегмент малого бизнеса в наименьшей степени ощутит на себе изменения внешнеэкономической среды.

В другом весьма значимом секторе действия МП, секторе строительства, который наряду с торговлей является наиболее динамично развивающимся сегментом экономики страны, вступление в ВТО также может сказаться как положительно, так и отрицательно. Здесь следует учитывать в первую очередь имеющиеся на данный момент варианты договоренностей, существующих между представителями России и стран ВТО в области таможенных барьеров и приведения цен на услуги естественных монополий в соответствие с требованиями ВТО. Так, если Россия принимает дискриминационные условия по выравниванию цен на электроэнергию и энергоносители в соответствии с расчетами специалистов ВТО, строительный малый бизнес, как и вся экономика страны, будет поставлен в крайне тяжелые условия. Это объясняется тем, что такое развитие событий повлечет за собой резкое повышение цен на энергоносители и электроэнергию, что, в свою очередь, станет причиной подорожания транспорта и строительных материалов, производство большинства из которых является крайне энергоемким.

Таким образом, те конкурентные преимущества, которые имеют на сегодняшний день строительные МП, будут сведены на нет крайне неблагоприятной конъюнктурой цен на основные производственные компоненты бизнеса – стройматериалы и грузоперевозки.

Однако отстаивание позиции России в переговорах по вышеприведенным позициям и принятие данных договоренностей в рамках расчетных параметров, предложенных отечественными экономистами, может стать фактором, определяющим дальнейшее поступательное развитие данной отрасли хозяйства в связи с непрекращающимся строительным бумом, который переживают крупнейшие регионы страны. В рамках этого процесса наиболее динамично развивается индивидуальное строительство и проведение отделочных работ, т.е. те подотрасли, где МП имеют весомые позиции.

Промышленное производство является вторым по значимости сегментом предпринимательской деятельности. Именно для этого сегмента при либеральном варианте вступления страны в ВТО последствия такого развития событий могут стать наиболее плачевными, так как большая часть МП, занятых в этом сегменте малого бизнеса, производит продукцию, таможенная защита которой во многом определяет ее конкурентоспособность.

При этом следует отметить, что продукция промышленных МП составляет лишь незначительную часть российского экспорта. Однако в том случае, если такая продукция конкурентоспособна на внешнем рынке, она сталкивается с очень жестким, часто недобросовестным, противодействием со стороны западных фирм. При либеральном варианте присоединения к ВТО нельзя прогнозировать изменения этой ситуации в лучшую сторону. Быстрое и непродуманное вступление в ВТО может привести к исчезновению российского промышленного сектора малого бизнеса, поскольку он не сможет конкурировать с зарубежными производителями аналогичной промышленной продукции. Введение новых заниженных импортных тарифов подорвет его позиции на внутреннем рынке по отношению к иностранным конкурентам. В этой связи на период подготовки к вступлению в ВТО государство должно проводить протекционистскую политику по отношению к российским предпринимателям.

Негативным аспектом, способным крайне деструктивно повлиять на промышленные МП, станет крайняя изношенность основных фондов, которая во многих случаях унаследована от предприятий советской эпохи. При отсутствии скрытого протекционизма государства и косвенного субсидирования производящего сектора МП предприятия не смогут изготавливать свои изделия на современном техническом уровне, так как, по разным оценкам, изношенность оборудования в различных отраслях промышленного производства составляет 65-70 процентов⁴⁰. Чтобы промышленные МП остались конкурентоспособными и не потеряли те весьма скромные

⁴⁰ «Народное хозяйство России условиях мировой конкуренции. Некоторые результаты отраслевого анализа и контуры экономической стратегии (сборник научных материалов, экспертные заключения и интервью с топ-менеджерами российских и западных компаний)», Журнал "Эксперт" - Институт "Восток-Запад" - Европейский деловой клуб - Высший научно-консультативный совет, Москва, 2002

позиции, которыми они обладают, необходимо сохранить действующие импортные пошлины на производимые машины и оборудование на как минимум десятилетний срок.

Кроме того, государству необходимо использовать весь комплекс нетарифных мер, ограничивающих доступ аналогичного импортного оборудования, поощрять создание совместных предприятий и передачу на их основе новых технологий, ориентируясь при этом, в том числе и на зарубежный опыт. В частности в Индии законодательно закреплена норма, в соответствии с которой в случае, если местная компания в рамках проводимых тендеров на поставки продукции выставляет цену на представляемый ею продукт не более чем на 10% выше, чем у конкурентов, то она побеждает.

При этом МП необходимо входить в тесные взаимоотношения с крупнейшими промышленными предприятиями на основе договоров субконтрактации и франчайзинга, что позволит с наибольшей эффективностью отстаивать свои интересы в конкурентной борьбе как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Большую роль для промышленного малого бизнеса и для малого предпринимательства в целом и при оптимистическом, и при пессимистическом варианте вступления нашей страны в ВТО могут сыграть общественные объединения малых предприятий, которые при соответствующей государственной поддержке должны стать основными лоббистами интересов промышленного малого бизнеса.

Для динамичного развития промышленных МП необходимо связывание уровня пошлин на импортируемые сервисные услуги (инжиниринг, продажу запасных частей и пр.) на более высоком уровне, чем на поставку основного оборудования, что позволит уже на стадии проработки проекта обеспечить конкурентоспособность отечественной продукции. Отстаивание данной позиции необходимо, в первую очередь, для МП, производящих уникальную продукцию, а также для МП, действующих в сфере НИОКР.

Кроме того, для защиты МП-производителей промышленной продукции необходимо обеспечение следующих условий по связыванию пошлин на импортную продукцию по наиболее значимым для МП товарным группам:

1. на кожаные и меховые изделия отстаивается действующий уровень пошлин с допущением возможности его незначительного снижения только по

- истечении 6-летнего переходного периода за счет снижения пошлин на сырье и полуфабрикаты;
2. по деревянным строительным изделиям и изделиям из бумаги возможно обеспечение необходимого уровня тарифной защиты за счет уступок в отношении сырья (пиломатериалы, целлюлоза);
 3. по основным видам тканей, производимых в России, переговоры должны вестись на базе действующего уровня пошлин с возможностью его незначительного снижения на два-три процентных пункта по истечении 5-летнего переходного периода;
 4. на ковры отстаивается адекватная тарифная защита на уровне действующих ставок с возможностью уступок в отношении продукции «экзотических» типов, не производимых в России;
 5. в отношении готовой одежды и обуви в процессе переговоров необходимо ориентироваться на уровень ныне действующих ставок и только в отдельных случаях с учетом особой заинтересованности партнеров может обозначаться перспектива некоторого снижения уровня связывания по истечении переходного периода в ответ на их встречные уступки, при этом возможны определенные подвижки по ставкам пошлин на сырье и полуфабрикаты для текстильных изделий.

Приоритеты в поддержке промышленных МП должны отдаваться экспортерам или предприятиям-субконтрактам экспортирующих организаций. Кроме того, для этой категории МП необходимо предоставление фискальных льгот, в частности льгот по акцизам, а также усиление контроля за исполнением уже имеющихся законодательных prerogatives, в том числе по возмещению НДС экспортерам.

При всех вышеперечисленных условиях промышленные МП могут увеличить свою долю как в структуре занятых в малом бизнесе, так и в структуре общей стоимости валовой продукции малых предприятий. Одновременно на государственном уровне необходима разработка и осуществление правительственной программы по техническому перевооружению промышленных предприятий, требующей крупномасштабные инвестиции, а также создание законодательной базы и внедрение на предприятиях систем управления качеством продукции, сертифицированным по мировым стандартам.

Один из наиболее перспективных и в то же время один из наиболее уязвимых сегментов малого бизнеса России – сельское

хозяйство. Именно эта отрасль экономики страны является одной из наименее защищенных в преддверии вступления России в ВТО. Между тем, данная отрасль является одним из стратегически значимых сегментов хозяйства страны.

Во многих отраслях сельского хозяйства растет производство качественной конкурентоспособной продукции. Вместе с тем Россия по международной классификации относится к странам-импортерам продовольствия. При этом за период 1990-2000 гг. площади сельскохозяйственных угодий и пашни уменьшились на 21,8 млн га, поголовье продуктивного скота и птицы сократилось более чем на 50%. В 90-е гг. произошло существенное уменьшение и качественное ухудшение основных фондов сельского хозяйства. Основной причиной практического отсутствия экспорта и низкой конкурентоспособности отечественной сельхозпродукции, по мнению представителей российского АПК, является отсутствие реальной государственной поддержки.

Следует отметить, что, по мнению многих экспертов, в сельском хозяйстве после вступления в ВТО существенных изменений не произойдет, так как наш рынок открыт, никаких дотаций, защитных тарифов и квот нет. В частности, по заявлению руководителя аналитического центра агропродовольственной экономики Института экономики переходного периода (ИЭПП) Евгения Серова, полученные результаты исследований показывают, что потеря продовольственной безопасности или самообеспеченности при вступлении в ВТО не грозит отечественным сельхозпроизводителям.

По нашему мнению, данная точка зрения, по меньшей мере, не состоятельна, и для поддержания оптимального уровня развития сельскохозяйственных МП, которые в развитых странах обеспечивают большую часть сельскохозяйственного производства, необходимо дотирование сельского хозяйства, как это делали США в течение последних 70 лет и страны ЕС в течение более 40 лет. Одновременно российское правительство должно подумать о том, как дешевле продавать сельскохозяйственную технику своим фермерам, чтобы они могли эффективно работать.

При этом для успешного развития МП необходимо в полной мере осознание значимости развития лизинга сельскохозяйственного оборудования, что позволит МП обеспечить страну сельскохозяйственной продукцией. Это тем более важно в связи с тем, что, по экспертным оценкам, Россия

отстала от развитых стран в техническом вооружении сельского хозяйства на 30-40-50 лет. В российском агропромышленном комплексе не хватает до нормы 760 тыс. тракторов, помимо этого 62% существующих тракторов подлежит списанию⁴¹.

Кроме того, государству в рамках переговорного процесса по уровню таможенных пошлин на отдельные, наиболее значимые для МП виды сельскохозяйственной продукции необходимо придерживаться следующих позиций:

1. по сливочному маслу важным является отстаивание конечного уровня связывания, адекватно обеспечивающего защиту интересов отечественных товаропроизводителей (под конечным уровнем подразумеваются величины пошлин примерно в полтора-два раза выше действующих ставок);
2. ставки пошлин на не производимые в России фрукты и овощи могут быть снижены до 5% для достижения компромисса по чувствительным для России товарам в случае необходимости. Общая картина связывания пошлин по овощам и фруктам должна быть таковой, что начальный уровень связывания в несколько раз выше действующей ставки ввозной таможенной пошлины, а конечный, кроме упомянутых моментов, равен или чуть ниже действующей;
3. уровень тарифной защиты по группе хлебных злаков должен увязываться, с одной стороны, с достижением договоренности по разрешенному для России объему мер государственной поддержки, а с другой, с тем фактическим уровнем помощи, который государство способно оказывать в ближайшие десятилетия с тем, чтобы обеспечить равные конкурентные условия отечественным и зарубежным производителям на российском рынке (это тем более важно, так как данная отрасль обеспечивает кормовую базу для животноводческих и птицеводческих предприятий);

⁴¹ «Народное хозяйство России условиях мировой конкуренции. Некоторые результаты отраслевого анализа и контуры экономической стратегии (сборник научных материалов, экспертные заключения и интервью с топ-менеджерами российских и западных компаний)», Журнал "Эксперт" - Институт "Восток-Запад" - Европейский деловой клуб - Высший научно-консультативный совет, Москва, май 2002 года

4. необходимый для российских МП уровень тарифной защиты по подсолнечному и соевому маслу (в первую очередь, для масел, поступающих в готовом для розничной продажи виде) должен обеспечиваться действующим уровнем ввозных пошлин и при необходимости уступками по не производимым в России видам масел (например, пальмовому);
5. в области мясoproductов должна преследоваться цель обеспечения необходимого для отечественных товаропроизводителей уровня тарифной защиты, который и по истечении переходного периода не должен быть ниже ныне действующего;
6. в сфере морепродуктов на протяжении длительного переходного периода (от пяти и более лет) должен сохраняться адекватный для развития отечественной рыбоперерабатывающей отрасли уровень тарифной защиты, возможные компромиссы могут быть достигнуты либо за счет подвижек по непринципиальным для России товарам (анчоусы, лобстеры и т.п.), либо за пределами указанного имплементационного периода;
7. в отношении лекарственных средств уровень связывания ставок пошлин может составлять не менее 5 – 6,5% и может быть достигнут по прошествии не менее чем 3 – 5-летнего имплементационного периода.

Для многих видов продукции сельского хозяйства, где значение МП наиболее высоко, необходимо сохранение квотирования импорта. При этом ставки таможенных пошлин на продукцию, поставляемую сверх установленной квоты, должны на порядок превышать размер ставок на ту же продукцию, поставленную импортером в рамках установленной квоты.

Несоблюдение предлагаемых мер по защите сельскохозяйственных МП может стать причиной значительного ослабления малого бизнеса как активного субъекта сельскохозяйственного производства. Целевое же использование всего комплекса мер по защите сельскохозяйственных МП может позволить малому бизнесу стать гарантом продовольственной и сельскохозяйственной безопасности страны, увеличив как число занятых на них сотрудников, так и объем производимой ими сельскохозяйственной продукции.

В целом, для МП, функционирующих в основных отраслях малого бизнеса – сфере услуг и торговли – вступление России в ВТО несет как позитивные, так и негативные сдвиги в их

деятельности и развитии. Снижение уровня таможенной защиты по широкому спектру товарных позиций может принести немалые выгоды для торговых предприятий, так как цены на импортные товары, которые во многом составляют основу предлагаемой ими продукции, могут быть ощутимо снижены.

При этом предприятия, являющиеся распространителями товаров отечественного производства, в частности продукции отечественной легкой, пищевой промышленности и сельского хозяйства могут понести ощутимые потери вплоть до банкротства, в случае если правительством не будет предприняты шаги по связыванию пошлин на импортную продукцию данных отраслей на максимально выгодном для МП уровне.

Для МП промышленного сектора при либеральном варианте вступления страны в ВТО, предполагающем принятие позиции ВТО по большинству вопросов, последствия могут стать очень плачевными, так как большая часть МП, занятых в этом сегменте малого бизнеса, производит продукцию, таможенная защита которой во многом определяет ее конкурентоспособность. Однако при учете всего комплекса интересов отечественных производителей (от связывания на должном уровне тарифных пошлин до защиты внутреннего рынка энергоносителей) при одновременной разработке и осуществлении правительственной программы по техническому перевооружению промышленных предприятий, способствующей внедрению на предприятия систем управления качеством продукции, сертифицированным по мировым стандартам, МП могут успешно развиваться и в новой экономической среде. Данные предложения позволят осуществить прорыв на внешние рынки наиболее прогрессивных МП, производящих высокотехнологичную продукцию

Для МП сельского хозяйства последствие вступления России в ВТО при отказе от системы квотирования импорта и отсутствии государственной поддержки льготного лизинга и других мер нетарифной защиты может означать стагнацию или банкротство, так как данная сфера является наиболее уязвимой со стороны конкурентов из числа стран-членов ВТО.

3.2.3. Возможные сценарии развития малого бизнеса при вступлении России в ВТО

Развитие малого бизнеса в Российской Федерации ставится большинством исследователей и экономистов во главу угла концепций устойчивого и эффективного развития финансово-хозяйственной деятельности страны. Однако десятилетие экономических реформ, направленных на либерализацию

экономики, формирование цивилизованного рынка товаров и услуг, в котором малый бизнес был призван играть одну из ведущих ролей, показало, что сектор малого предпринимательства играет скорее негативную, чем позитивную роль в экономике России. Речь в данном случае идет, прежде всего, о уже упоминавшемся нами теневом характере хозяйственной деятельности большинства предприятий малого бизнеса.

Кроме того, важным негативным аспектом его функционирования является посредническая деятельность большинства малых предприятий. В реальном (производственном) секторе экономики функционирует менее 10 % малых предприятий Российской Федерации. Таким образом, малое предпринимательство превращается из гаранта стабильного экономического развития в малоэффективную и полукриминальную отрасль хозяйства. Стоит отметить, что в нашей стране развитие малого бизнеса при вступлении ее в ВТО может сыграть важнейшую роль в снятии социальной напряженности в депрессивных регионах страны. Опираясь на мировой опыт развития малых и средних предприятий можно утверждать, что малые предприятия в странах как с переходной, так и с развитой экономикой играют ключевую роль в создании рабочих мест, предотвращении социальных кризисов, связанных с безработицей, и развитии инновационных отраслей хозяйства и производственных технологий.

Поступательное движение малого бизнеса, по нашему мнению, возможно при варианте вступления России в ВТО, учитывающем весь комплекс внутренних мер и переговорных позиций, описанных нами выше. При таком варианте развития малое предпринимательство способно выйти на новый количественный и, главное, качественный уровень развития.

Количественные показатели могут выразиться в увеличении численности МП до 2-2,5 млн. после окончания переходного периода, при увеличении персонала занятого на данных предприятиях до 18-20 млн. человек. Качественный сдвиг может произойти как в отношении увеличения доли МП в ВВП до уровня развитых стран (20-25%), так и в усилении позиций малого бизнеса в отраслях наиболее перспективных с точки зрения общих тенденций развития мирового хозяйства и хозяйства России – производства высокотехнологичной промышленной продукции (в том числе в кооперации с крупными концернами), сфере НИОКР, оказании

консультационных услуг (в том числе в разработке бизнес-проектов и инжиниринге), сельском хозяйстве.

Естественно, что при таком варианте развития малого предпринимательства увеличится его доля в экспорте, что может сыграть крайне позитивную роль в корректировке структуры экспорта, изменив ее в сторону увеличения в цене соответствующих товаров добавленной стоимости, и сокращении зависимости страны от сырьевой составляющей экспорта.

При «либеральном» варианте вступления страны в ВТО, то есть принятии большинства условий переговорщиков контрагента, малый бизнес может стагнировать, оставаясь как по производственной, так и по отраслевой структуре в своем нынешнем, во многом паразитическом и во многом теневом, состоянии. Кроме того, на МП безусловно отразится общая негативная экономическая ситуация, к которой может привести подобный вариант вступления во Всемирную торговую организацию.

Таким образом, основными прогнозными вариантами развития МП можно считать:

1. Увеличение численности МП до 2-2,5 млн. после окончания переходного периода при увеличении занятого на данных предприятиях персонала до 18-20 млн. человек и одновременном осуществлении качественного сдвига в отраслевой структуре малого бизнеса в сторону увеличения роли МП высокотехнологичных секторов экономики (возможность такого варианта может быть обусловлена учетом интересов малого бизнеса при ведении переговоров с представителями ВТО);
2. При «либеральном» варианте вступления страны в ВТО, то есть принятии большинства условий переговорщиков контрагента, малый бизнес может стагнировать в силу множества перечисленных выше факторов.

3.3. Основные выводы

1. Осуществляемый в рамках либерализации внешнеторговых отношений демонтаж существующей тарифной системы и нетарифных барьеров (ограничений, квот) и приведение государственной политики в соответствие с принципами, закрепленными в

основополагающих соглашениях ВТО (Генеральным соглашением по тарифам и торговле, Уругвайскими и Марракешскими соглашениями), приведут к обострению конкуренции на внутреннем рынке. В условиях нерешенности основных проблем малого бизнеса как внешнего, так и внутреннего характера (административные барьеры, недостаток финансирования, низкая производительность труда, сильная изношенность основных средств) потеря конкурентных преимуществ, обусловленная облегчением доступа на рынок зарубежных производителей, приведет к значительному ослаблению позиций отечественного малого предпринимательства.

2. Важнейшим институциональным изменением в российской экономике, которое практически неизбежно при вступлении страны в ВТО, является уменьшение прямого государственного регулирования внутренних цен на энергоносители и транспортные тарифы, сближение их с уровнем мировых цен, что вызовет неизбежный рост затрат в производстве, особенно в энергоемких отраслях. Следствием этого станет снижение ценовой конкурентоспособности на экспортируемую продукцию. Вероятным последствием либерализации внешнеэкономических отношений станет также консервация существующей сырьевой структуры экспорта. Данное обстоятельство негативно отразится, в первую очередь, на представителях крупного бизнеса. Вместе с тем такого рода консервация, безусловно, скажется на МП, в том числе на наиболее прогрессивной их части, представляющей сферу научно-исследовательских и опытно конструкторских разработок.
3. Основные угрозы развития малого бизнеса в контексте вступления в ВТО можно определить следующим образом: повышение рисков существования, увеличение производственных издержек, усиление налогового бремени и, как следствие, снижение конкурентоспособности.
4. Вступление в ВТО открывает для малого бизнеса дополнительные возможности и перспективы. В первую очередь, они связаны с приведением отечественной законодательной и нормативно-правовой базы в соответствие с международными нормами и требованиями (правовым фундаментом ВТО),

- регламентирующими основополагающие принципы коммерческой и торговой деятельности, повышением открытости внутреннего рынка, увеличением его институциональной прозрачности (речь идет о внутренних характеристиках всех субъектов экономических отношений и о характере формализованных и неформализованных отношений, возникающих в процессе их взаимодействия). В частности, отсюда вытекают дополнительные возможности противодействия бюрократическим, законодательным и административным барьерам, которые в настоящее время являются главным препятствием на пути поступательного развития МП. Потенциально усилятся позиции отечественного малого бизнеса на внешних рынках: предприниматели получают права (и конкретные механизмы реализации) на защиту от несправедливой конкуренции, торговой дискриминации, а также свободу транзита для своих товаров, что означает получение доступа к международному механизму разрешения торговых споров. Это предоставляет дополнительные возможности для развития цивилизованной конкурентной среды для МП, действующих во всех отраслях российской экономики.
5. Открываются широкие возможности для предприятий производственного сектора, выпускающих продукцию с высокой степенью переработки или высокотехнологичную продукцию. Перспектива роста данной группы МП обуславливается тем, что основные тарифные уступки со стороны ВТО предоставляются именно этим товарным группам. Кроме того, возможно расширение инвестиционной базы малого бизнеса за счет увеличения притока иностранных капиталов и услуг на российский рынок.
 6. Важным ресурсом для преодоления возникающих угроз малого бизнеса является особенность его отраслевой структуры. Большая часть МП России сосредоточена в сфере торговли и обслуживания. Для этих предприятий вступление России в ВТО может предоставить дополнительные возможности по развитию бизнеса. Кроме того, малоиспользуемым ресурсом МП, который может иметь принципиальное значение в изменившихся экономических условиях, является способность малого бизнеса к успешному, взаимовыгодному и эффективному

взаимодействию МП с предприятиями, представляющими крупный бизнес.

7. В целом, для МП, функционирующих в основных отраслях малого бизнеса – сфере услуг и торговли –, вступление России в ВТО несет как позитивные, так и негативные сдвиги в их деятельности и развитии. Снижение уровня таможенной защиты по широкому спектру товарных позиций может принести немалые выгоды для торговых предприятий, так как цены на импортные товары, которые во многом составляют основу предлагаемой ими продукции, могут быть ощутимо снижены. При этом предприятия, являющиеся распространителями товаров отечественного производства, могут понести ощутимые потери вплоть до банкротства, в случае если правительством не будут предприняты шаги по связыванию пошлин на импортную продукцию данных отраслей на максимально выгодном для МП уровне.

Для МП, занятых в промышленном секторе и в сельском хозяйстве, последствия вступления России в ВТО в случае отсутствия эффективной государственной политики поддержки могут крайне негативно сказаться на перспективах развития отечественного малого бизнеса, поскольку данные отрасли наиболее уязвимы со стороны зарубежных производителей и конкурентоспособность отечественных МП во многом определяется степенью таможенной защиты, наличием тарифных и нетарифных барьеров.

8. Выделяется три перспективных направления государственной политики по поддержке малого бизнеса: «нормативно-правовое», «финансово-технологическое» и «консультационно-информационное». Первое направление заключается в учете интересов малого предпринимательства при проведении переговоров с ВТО. Второе – в развитии важнейших и наиболее прогрессивных институтов поддержки малого предпринимательства, включая лизинг, гарантийно-залоговые схемы, франчайзинговые цепочки. Третье предполагает создание при непосредственном участии государства справочных служб, основной функцией которых должна стать консультационная помощь, представляемая представителям малого бизнеса по

вопросам возникающих при вступлении в ВТО изменений в экономике страны.

9. Основными прогнозными вариантами развития малого предпринимательства, реализация которых зависит от выбора стратегии присоединения, являются «пессимистическая» и «оптимистическая» модели. При «максимально либеральном» варианте вступления в ВТО, под которым понимается принятие большинства условий переговорщиков контрагента, сопровождаемом недостаточно эффективной государственной политикой в сфере малого предпринимательства, позиции малого бизнеса существенно ослабятся. С другой стороны, проведение четкой и взвешенной политики присоединения, основанной на учете национальных интересов, в том числе интересов малого бизнеса, позволит минимизировать отрицательные аспекты либерализации внешнеторговых отношений и максимально полно использовать открывающиеся возможности. С этим вариантом развития связано увеличение численности МП до 2-2,5 млн. (после окончания переходного периода) при увеличении занятого на данных предприятиях персонала до 18-20 млн. человек и одновременном осуществлении качественного сдвига в отраслевой структуре малого бизнеса в сторону увеличения роли МП высокотехнологичных секторов экономики.

4. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМ И МЕТОДОВ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРИ ПРИСОЕДИНЕНИИ К ВТО И ВЫЯВЛЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ В ПЕРИОД И ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

На заключительном этапе работы был осуществлен анализ возможных последствий для развития малого предпринимательства от вступления России в ВТО на основе экспертного опроса специалистов в области ВТО и малого предпринимательства, в том числе ответственных за политику в области регулирования и поддержки предпринимательства представителей федеральных и территориальных органов власти, инфраструктуры поддержки и развития бизнеса, других компетентных источников. Проведение подобного анализа и соотнесение полученных результатов со сделанными на предыдущих этапах выводами относительно положительных и негативных последствий вступления России в ВТО для отечественного малого бизнеса, внутренних и внешних по отношению к субъектам малого предпринимательства факторов, влияющих на характер адаптационных процессов, приоритетных направлений государственной политики по поддержке МП и снижению негативных последствий либерализации внешнеторговых отношений позволило получить более полную картину возможных изменений в секторе малого предпринимательства, повысить достоверность делаемых заключений и прогнозную силу моделирования различных сценариев развития. Соответственно, обеспечивается комплексность подхода к выработке рекомендаций в части государственной политики и обоснованию необходимости законодательных изменений в данной сфере, повышается широта охвата проблемы и аргументированность при выявлении перспективных направлений поддержки малого бизнеса в России в период присоединения к ВТО и по его завершении.

Была разработана формализованная анкета, определена база данных опрашиваемых и проведены другие необходимые для организации опроса мероприятия, такие как пилотаж разработанного проекта анкеты и консультации с заинтересованными в получении результатов лицами по ее

содержанию. Субъектами опроса стали специалисты в области ВТО и малого предпринимательства. Всего было опрошено 100 респондентов, институциональная принадлежность которых характеризуется следующим распределением:

- 45,1% – представители научно-исследовательских и образовательных организаций;
- 33% – предприниматели;
- 12,1% – представители организаций поддержки и защиты малого предпринимательства;
- 6,6% – представители органов государственной власти;
- 3,2% – представители прочих организаций.

Анкета содержала вопросы, направленные на выяснение мнений экспертного сообщества по поводу возможных факторов, которые будут оказывать давление на малое предпринимательство в связи со вступлением России в ВТО, последствий такого давления, возможных вариантов влияния на сектор малого предпринимательства в целом и на его отдельные сферы (производство, торговля, сельское хозяйство, услуги, высокотехнологичные отрасли, прочие сектора, характеризующиеся заметной ролью МП), путей уменьшения негативных последствий и других проблем. Полученные с помощью формализованных опросов анкеты были выверены, введены в базу данных и обработаны с использованием программного пакета для работы со статистическими массивами информации SPSS. На основе проведенного анализа результатов экспертного опроса и выявленных закономерностей было сформулировано консолидированное мнение экспертов в области малого предпринимательства и международных (внешнеторговых) отношений и сделаны соответствующие выводы, послужившие основой для выработки предложений и рекомендаций в части государственной политики по проблематике исследования.

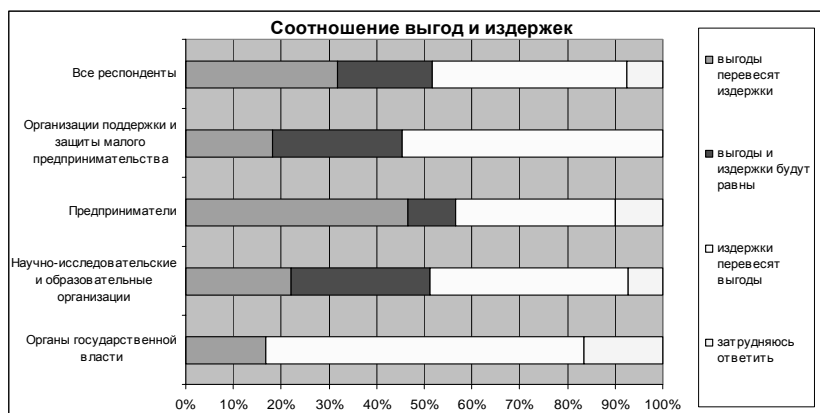
4.1. Влияние вступления России в ВТО на малый бизнес

4.1.1. Соотношение выгод и издержек от вступления России в ВТО для развития малого предпринимательства.

Сравнительная защищенность от негативных последствий

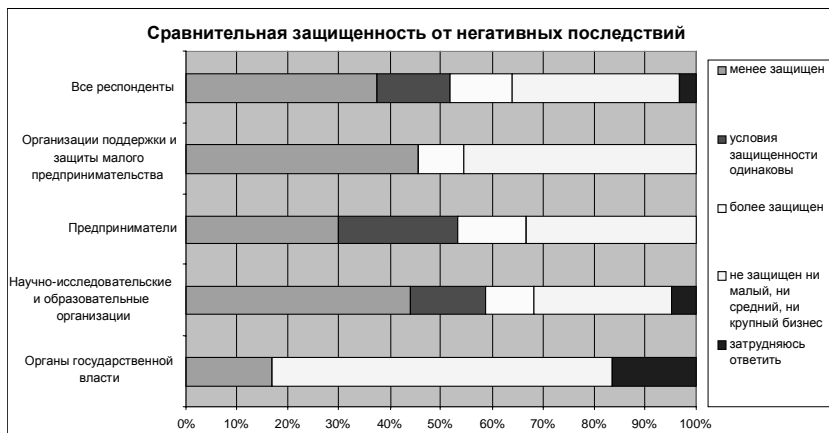
Изучение экспертных мнений о соотношении выгод и издержек от вступления России в ВТО для развития малого предпринимательства позволило выделить в совокупности опрошенных две основные группы респондентов, принципиально расходящихся в своих оценках: чуть более 40% респондентов полагают, что издержки перевесят выгоды, 31,9% опрошенных придерживаются противоположного мнения. О сопоставимости и приблизительной равнозначности негативных и позитивных последствий заявило 19,8% экспертов. Привлекает внимание распределение ответов в контексте общей оценки последствий вступления в ВТО, которое можно охарактеризовать как бимодальное, хотя априори резонно было бы предположить, что число респондентов, нейтрально оценивающих влияние на малый бизнес, окажется, как минимум, не меньше количества опрошенных, настроенных оптимистично или пессимистично (распределение, приближающееся к нормальному). Свойства наблюдаемого распределения объясняются, в первую очередь, значительной неоднородностью изученной совокупности и неопределенностью отношения к вступлению в ВТО (в частности, в связи с развитием малого предпринимательства) в целом. Кроме того, экспертные оценки в той или иной мере субъективны, т.е. респонденты склонны преувеличивать влияние факторов (как позитивных, так и негативных), имеющих отношение к сфере их интересов либо к области специализации, и недооценивать значение остальных. Так, 2/3 опрошенных представителей органов государственной власти указали на преобладание издержек, сопряженных со вступлением в ВТО, не компенсируемых достижением соответствующих преимуществ. Возможным объяснением может послужить осторожное отношение части представителей органов государственной власти к преобразованиям, направленным на либерализацию международных экономических отношений, в том числе к расширению международного разделения и кооперации труда, базирующихся на сопоставлении относительных и абсолютных конкурентных преимуществ. Многие эксперты из научно-

исследовательских и образовательных организаций и организаций поддержки и защиты малого предпринимательства (соответственно 41,5% и 54,5%) также предполагают, что издержки перевесят выгоды, однако доля указавших на их примерное равенство почти в полтора раза больше, чем в целом по совокупности. Наиболее оптимистичны в своих оценках сами представители малого предпринимательства: 46,7% считают, что малый бизнес выиграет от вступления в ВТО, треть предполагает, что существенных изменений в их положении не произойдет. Во многом за счет данной части опрошенных распределение оценок оказалось относительно симметричным. Выявленная неоднозначность позиции экспертного сообщества свидетельствует об отсутствии консолидированного мнения относительно последствий вхождения в ВТО для малого предпринимательства.



Большая согласованность наблюдается в оценках степени защищенности малого бизнеса по сравнению со средним и крупным от негативных последствий вступления. Эксперты отмечают относительно высокую подверженность малого предпринимательства негативным последствиям – 37,4% считают, что он менее защищен по сравнению со средним и крупным бизнесом, – либо общую незащищенность всех субъектов рынка (30%). При этом распределение ответов представителей органов, как и в предыдущем случае, характеризуется большей асимметрией, чем в среднем по совокупности: 2/3 опрошенных считают, что не защищен ни

малый, ни средний, ни крупный бизнес, еще 1/6 заявляет о слабой защищенности малого предпринимательства. В целом, анализ распределения ответов по изучаемому вопросу позволяет судить о преобладании критической оценки степени защищенности отечественного бизнеса, в том числе малого.



4.1.2. Факторы развития отечественного малого предпринимательства в контексте вступления России в ВТО

Среди наиболее опасных факторов для развития малого предпринимательства в контексте вхождения в ВТО были особо отмечены неэффективная с точки зрения МП внутренняя экономическая политика (69,2%), удешевление конкурирующей импортной продукции за счет понижения тарифов (57,1%) и отсутствие необходимых ресурсов у государства для поддержки (защиты) отечественного малого бизнеса от негативных последствий вступления (50,5%). Меньшие опасения вызывает отсутствие информированности отечественных предпринимателей о новых условиях хозяйствования, возникающих при присоединении к ВТО (на существенность данного фактора указало 33% опрошенных), и устранение нетарифных барьеров для иностранных компаний в секторе услуг российской экономики (18,7%). Анализ приведенных показателей позволяет сделать следующие выводы.

- Наибольшие опасения связываются с неспособностью государства проводить последовательную политику, направленную на поддержку малого бизнеса (в частности,

в контексте вступления в ВТО), отсутствием необходимых для этого ресурсов.

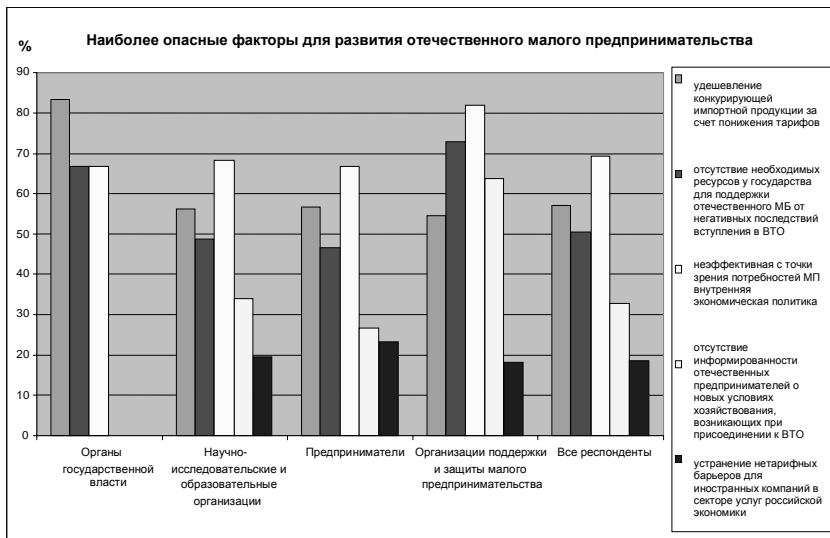
- Основное беспокойство вызывает удешевление импортной продукции в связи с либерализацией тарифной политики; снижение цен на ввозимые товары (услуги) иностранных компаний за счет устранения нетарифных барьеров не представляется столь опасным.

Заметим, что если вторая закономерность в целом согласуется с логикой теории международных экономических отношений и в этом смысле может быть признана объективно отражающей общие закономерности, то первая вытекает из специфичности сложившихся внутренних обстоятельств. На проблемы, связанные с удешевлением конкурирующей импортной продукции и, как следствие, потерей отечественными производителями конкурентных преимуществ, накладываются специфические негативные факторы, вытекающие из несовершенства государственных механизмов, призванных решать эти проблемы, минимизировать возникающие отрицательные эффекты и поддерживать наиболее уязвимых субъектов рыночных отношений, в том числе малый бизнес.

В числе прочих негативных факторов, указанных респондентами, оказались низкая защищенность малого бизнеса перед бюрократией и наличие высоких административных барьеров. Типологически они близки к группе проблем, вытекающих из общей неэффективности государственного механизма защиты интересов малого предпринимательства и его поддержки в связи с присоединением к ВТО. Были также упомянуты следующие негативные факторы: отсутствие в России бизнеса как такового и людей, способных бизнес создавать (подобная формулировка представляется некорректной и не соответствующей действительности), и невозможность субсидирования убыточных отраслей экономики (следует понимать, что часть инструментов поддержки уязвимых секторов экономики у государства останется, причем их количество и качественные характеристики зависят от результатов переговорного процесса).

Распределение ответов внутри групп экспертов, выделенных по организационной принадлежности и роду деятельности, в целом повторяет общее распределение, рассмотренное выше. Исключение составляют представители организаций поддержки и защиты малого предпринимательства. Респонденты, относящиеся к этой группе, выделили как самые опасные те же факторы, что и прочие эксперты, но придали им больший удельный вес:

неэффективность внутренней экономической политики отметили 81,8% опрошенных (по всей совокупности – 69,2%), отсутствие необходимых ресурсов у государства – 72,7% (50,5%). Почти вдвое больше оказалась доля указавших на отсутствие информированности отечественных предпринимателей о новых условиях хозяйствования – 63,6%.



Очевидным представляется тот факт, что кроме негативных последствий вступления в ВТО существуют и положительные моменты, связанные с оживлением отечественной экономики (в том числе и сектора, обслуживаемого малым бизнесом). Анкетированным было предложено по пятибалльной шкале оценить возможность проявления нескольких признанных экспертами наиболее существенными факторов, оказывающих прямое влияние на развитие малого предпринимательства в случае присоединения России к ВТО. В сгруппированном по уменьшению вероятности виде эти факторы выглядят следующим образом:

- расширение кооперации российского малого бизнеса с иностранными производителями по продвижению их продукции на внутрисоюзном рынке – 3,42 балла;
- удешевление импортных ресурсов, оборудования, комплектующих – 3,3 балла;

- повышение эффективности защиты прав интеллектуальной собственности на интеллектуальном рынке – 3,02 балла;
- увеличение притока зарубежных инвестиций в сектор малого предпринимательства – 2,8;
- повышение возможностей доступа субъектов малого предпринимательства к иностранным кредитным ресурсам – 2,47;
- повышение возможностей доступа на зарубежные рынки – 2,36 балла.

Таким образом, наиболее возможными положительными последствиями признаны расширение международной кооперации и удешевление импортных ресурсов. Подобная оценка перспектив развития отечественного малого бизнеса находит подтверждение в общей теории внешнеэкономических отношений и международной торговли. В то же время повышение возможностей доступа МП к иностранным кредитам и облегчение выхода со своей продукцией на международный рынок оценивается наиболее скептически. Это свидетельствует об объективной неготовности малых предпринимателей на данном этапе воспользоваться всем спектром открывающихся возможностей и преимуществ.

Среди прочих ответов заслуживают внимание следующие:

- повышение возможностей доступа к обслуживанию в иностранных банках и страховых компаниях;
- окончательная деградация наукоемких отраслей, увеличение доходной части бюджета за счет снижения нефтегазовых барьеров;
- поглощение российских предприятий иностранными компаниями.

4.1.3. Анализ последствий вступления в ВТО для различных секторов малого бизнеса

В силу отраслевой специфики последствия вступления в ВТО для малого бизнеса (и негативные, и позитивные) в различных секторах экономики проявляются по-разному. Это касается как качественных, так и количественных аспектов анализа. В этом смысле секторальный анализ является важной частью исследования, позволяющей получить более полную и достоверную картину реально существующей ситуации и в соответствии с полученными результатами проводить обоснованную и целесообразную государственную политику по

поддержке малого предпринимательства, уязвывая ее с наиболее эффективным распределением ограниченных ресурсов (поддерживать не все МП, а в первую очередь уязвимые отрасли и малых предпринимателей, более прочих подверженных воздействию негативных факторов). При этом необходимо соизмерять результаты анализа мнений экспертов с положениями теории международных отношений, выявляя совпадения и расхождения и так или иначе интерпретируя последние.

Респондентам предлагалось 13 базовых отраслей российского малого бизнеса. Из их числа были выделены сектора, для которых последствия присоединения к ВТО могут быть наиболее отрицательными и наиболее положительными. Самыми кризисными отраслями, в значительной мере подверженными воздействию негативных факторов, по экспертным оценкам, стали производство товаров народного и промышленного потребления и сельское хозяйство – на это указали соответственно 63,6%, 53,4% и 50% опрошенных. Число респондентов, признающих наличие наиболее опасных факторов развития малого бизнеса в сфере банковской и страховой деятельности, на порядок меньше – 27,3% и 22,7%. По прочим отраслям анализируемый показатель не превышает (или превышает незначительно, как, например, в оптовой торговле) 10%. Все эти отрасли (за исключением 5 перечисленных выше) характеризуются преобладанием экспертных оценок, указывающих на наличие наиболее положительных последствий повышения открытости отечественной экономики. Среди них, безусловно, лидирует сфера розничной торговли: 41,3% опрошенных отнесли данную отрасль экономики к числу секторов, для которых последствия могут быть наиболее положительными. Относительно высоко значение анализируемого показателя (более 20%) в сфере аудиторской и консалтинговой деятельности (27,5%), оптовой торговли и телекоммуникаций (по 25%), банковской деятельности и науки и научного обслуживания (по 22,5%).

Таблица 4

**Сектора отечественного малого бизнеса, для которых
последствия вступления в ВТО могут быть наиболее
отрицательными и наиболее положительными**

Отрасли малого бизнеса	Наиболее отрицательные последствия (% от всех ответивших)	Наиболее положительные последствия (% от всех ответивших)
производство товаров промышленного потребления	53,4	15
производство товаров народного потребления	63,6	7,5
розничная торговля	10,2	41,3
общественное питание	4,5	13,8
оптовая торговля	12,5	25
сельское хозяйство	50	11,3
телекоммуникации	3,4	25
транспортные услуги	5,7	18,8
сфера бытовых услуг	4,5	11,3
банковская деятельность	27,3	22,5
страховая деятельность	22,7	15
аудиторская и консалтинговая деятельность	6,8	27,5
наука и научное обслуживание	6,8	22,5
другие	1,1	2,5

Таким образом, ожидается, что наибольший выигрыш от вступления в ВТО получают субъекты малого предпринимательства, занимающиеся розничной торговлей. Действительно, облегчение доступа зарубежных компаний на российский рынок и удешевление импортируемой продукции естественным образом создаст дополнительные преимущества для предприятий данного сектора. В известной степени это относится и к оптовой торговле. С другой стороны, существует реальная опасность проявления негативных факторов развития малого бизнеса в секторе материального производства (производство товаров промышленного и народного потребления и сельское хозяйство). Как было указано в разделе 3.1.1. «Характеристика институциональных изменений в связи со

вступлением в ВТО, которые могут коснуться сектора малого предпринимательства», устранение барьеров входа на рынок для иностранных компаний (как тарифных, так и нетарифных) и переход на новые технические нормы ВТО обостряют конкуренцию на внутреннем рынке. При этом совокупность объективных характеристик современного состояния МП, занятых в реальном секторе (например, состояние материально-технической базы), дает основания сомневаться в их способности выпускать конкурентоспособную продукцию. Это относится, в том числе, и к малым предприятиям, занятым в сельском хозяйстве. Критические соображения по поводу развития отрасли в контексте присоединения к ВТО связаны с объективной уязвимостью сектора и подверженностью его колебаниям рыночной конъюнктуры, что в условиях соответствия требованиям ВТО по субсидиям, компенсационным мерам и прочим мерам государственной поддержки означает существенное ослабление конкурентных позиций отечественного малого бизнеса.

Следующим этапом исследования стало изучение последствий присоединения к ВТО для различных отраслей промышленного российского малого бизнеса. Результаты экспертных оценок приведены в таблице.

Таблица 5

Отрасли российского промышленного малого бизнеса, для которых последствия вступления в ВТО могут быть наиболее отрицательными и наиболее положительными

Отрасли промышленности	Наиболее отрицательные последствия (% от всех ответивших)	Наиболее положительные последствия (% от всех ответивших)
металлургия	17,4	54,9
химическая и нефтехимическая промышленность	12,8	53,5
машиностроение	73,3	2,8
металлообработка	19,8	11,3
пищевая промышленность	31,4	18,3
легкая промышленность	60,5	8,5
промышленность строительных материалов	7	19,7
лесная промышленность	1,2	36,6
деревообрабатывающая промышленность	5,8	26,8
другие	3,5	0

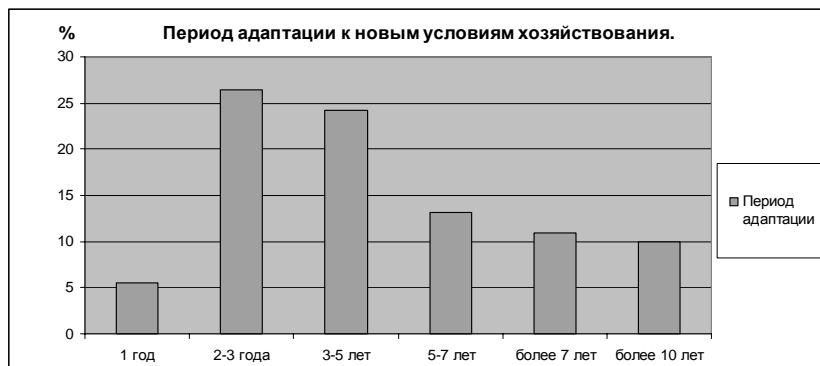
Экспертная позиция по оценке негативных последствий вступления в ВТО для малого бизнеса в сфере машиностроения и легкой промышленности выглядит наиболее согласованной. Соответственно 73,3% и 60,5% опрошенных указывают на реальность возможности проявления факторов, угрожающих стабильности занятых в данных секторах предприятий. Полученные результаты выглядят вполне логичными. Продукция отечественного машиностроения ориентирована преимущественно на внутренний рынок, открытие которого для зарубежных производителей приведет к ужесточению конкурентной борьбы, причем относительными преимуществами, как было показано выше, обладают именно иностранные производители. Это касается в равной мере и ценовых аспектов – конкурирующая импортная продукция подешевеет за счет понижения тарифов и устранения большинства нетарифных барьеров, а отечественная машиностроительная продукция подорожает в связи с прогнозируемым ростом транспортных тарифов и цен на энергоносители (существенность данных факторов вытекает из географических особенностей размещения производства и его значительной энергоемкости), – и неценовых аспектов (принятие технических норм и стандартов ВТО; сильный износ основных фондов отечественных предприятий). В некоторой степени перечисленные факторы относятся и к легкой промышленности. Кроме того, специфичной характеристикой отрасли является привязка к ресурсному обеспечению и, в первую очередь, к продукции сельского хозяйства. Сильная подверженность последнего воздействию негативных факторов определяет таким образом уязвимость МП, занятых в легкой промышленности, в контексте вхождения в ВТО. 31,4% опрошенных также отнесли к числу отраслей, для которых последствия либерализации внешнеэкономических отношений могут быть наиболее отрицательными, пищевую промышленность, руководствуясь, по всей видимости, соображениями, приведенными выше.

Наряду с угрозами развития малого предпринимательства, возникающими в связи с присоединением к ВТО, безусловно, открывается и ряд перспектив и дополнительных возможностей. По экспертным оценкам, потенциально выигрышный вариант развития может быть реализован, в первую очередь, малыми предприятиями металлургической, химической и нефтехимической промышленности. Подобного мнения придерживаются соответственно 54,9% и 53,5% опрошенных. Основная причина – ограничение возможностей демпинга.

Положительно оцениваются и перспективы развития МП, занятых в лесной промышленности: 36,6% респондентов считают, что последствия вступления в ВТО для отрасли наиболее положительны, в то время как на преобладание негативных факторов указали лишь 1,2% опрошенных.

4.2. Ожидаемые последствия вступления в ВТО

Одним из основных показателей, агрегированно отражающих отношение экспертного сообщества к присоединению к ВТО, возникающим угрозам и перспективам развития малого бизнеса в условиях либерализации внешнеэкономических отношений, является оценка периода, который потребуется сектору малого предпринимательства в целом для адаптации к новым условиям хозяйствования. Наличие подобной оценки позволяет расширить поле сравнительных исследований в области международного опыта, связанного со вступлением в ВТО, получить более ясную картину перспектив развития отечественного малого бизнеса и в соответствии с этим выработать четкие рекомендации по проведению адекватной государственной политики по защите и повышению конкурентоспособности российских МП. Распределение ответов респондентов приведено на рисунке ниже.



Более половины респондентов (50,6%) предполагают, что переходный период продлится от 2 до 5 лет. 26,4% оценивают его в 2-3 года и 24,2% полагают, что малый бизнес сможет адаптироваться к новым условиям хозяйствования за период от 3 до 5 лет. Остальные экспертные оценки (немногим менее половины) распределены относительно модального значения

крайне несимметрично: 11% из них (то есть 5,5% от всей совокупности) можно охарактеризовать как относительно оптимистические и, соответственно, 89% как пессимистические (срок адаптации более 5 лет). При этом средняя продолжительность переходного периода оценивается приблизительно в 4,9 года.⁴² Показательно, что среди респондентов, считающих, что выгоды от вступления в ВТО для малого бизнеса перевесят издержки, распределение ответов выглядит несколько иначе: 10,3% оценивают длительность адаптационного периода в 1 год, 37,9% – в 2-3 года, 34,5% – в 3-5 лет и лишь 10,3% полагают, что МП понадобится более 5 лет для того, чтобы полностью освоиться в новых условиях хозяйствования (в целом по всем анкетированным – 34,1%). Наблюдается практически полная симметрия относительно наиболее распространенного значения анализируемого показателя (условно его можно принять за 3 года). С другой стороны, распределение оценок экспертов, критически оценивающих перспективы развития малого предпринимательства (издержки превышают выгоды), характеризуется преобладанием пессимистических прогнозов.

Таблица 6

Длительность периода адаптации к новым условиям хозяйствования

Период адаптации	Эксперты, полагающие, что выгоды перевесят издержки (в % от всех опрошенных)	Эксперты, полагающие, что издержки перевесят выгоды (в % от всех опрошенных)	Все эксперты (в % от всех опрошенных)
1 год	10,3	5,4	5,5
2-3 года	37,9	10,8	26,4
3-5 лет	34,5	13,5	24,2
5-7 лет	6,9	18,9	13,2
более 7 лет	3,4	16,2	11
более 10 лет	0	24,3	9,9
затрудняюсь ответить	6,9	10,9	9,9
всего	100	100	100

⁴² Методика подсчета была следующей: в качестве точечных оценок брались середины соответствующих интервалов, первый и последний интервалы принимались соответственно за 1 год и 10 лет, и на основе полученного распределения подсчитывалось среднее значение.

Четко прослеживается следующая тенденция: с увеличением периода адаптации растет число ответов респондентов, которые относятся к группе экспертов, предполагающих, что выгоды от увеличения открытости внутреннего рынка перевесят издержки.

Важным критерием оценки возможных последствий вступления России в ВТО является динамика теневой составляющей малого бизнеса. Общеизвестным является тот факт, что для значительной части МП в той или иной мере характерна практика недобросовестной хозяйственной деятельности, ухода от налогообложения, отсутствия социальных гарантий для занятых и прочих нарушений. Во многом подобные явления объясняются недостатками государственной политики в сфере малого бизнеса, наличием чрезмерного налогового бремени и административных барьеров и излишней бюрократизированностью системы государственного управления. Предсказываемое ослабление рыночных позиций отечественных малых предприятий, потеря ими части конкурентных преимуществ, вероятно, предопределил некоторое увеличение теневой составляющей. С другой стороны, проявление положительных факторов развития малого бизнеса и повышение открытости национальной экономики (с учетом адекватной государственной политики, направленной на поддержку малого предпринимательства, дебюрократизацию и дерегулирование) может создать дополнительные стимулы для выхода из тени.

Респондентам предлагалось оценить перспективы развития теневой составляющей (укрываемого от налогообложения оборота) в первые 3 года после вступления в ВТО. На рисунке приведено распределение ответов экспертов.



Наблюдается значительное преобладание негативных оценок динамики теневой составляющей в секторе малого предпринимательства: 46,2% опрошенных считают, что теневая составляющая увеличится (резко или незначительно), и всего 9,9%, – что малый бизнес частично выйдет из тени. 35,2% полагают, что теневая составляющая останется на прежнем уровне.

4.3. Внутренние адаптационные ресурсы малого бизнеса

Очевидным является тот факт, что малый бизнес обладает внутренним потенциалом (неким “запасом прочности”), позволяющим преодолевать различного рода затруднения как рыночного, так и нерыночного характера. Подобный потенциал базируется, в первую очередь, на объективных преимуществах, обуславливаемых спецификой организации хозяйственной деятельности (оперативное реагирование на изменение внешней среды, быстрое приспособление к рыночной конъюнктуре, гибкость внутренней структуры), отраслевыми и территориальными особенностями. Кроме того, отечественное малое предпринимательство располагает необходимым опытом противостояния внешним негативным факторам, угрожающим его стабильности и существованию вообще. Поэтому представляется, что отечественный бизнес в состоянии задействовать внутренние адаптационные ресурсы, которые позволят форсировать процесс освоения в новых условиях хозяйствования, сократив переходный период. Тем не менее остается неясным вопрос о реальном объеме подобных ресурсов и их достаточности в контексте преодоления негативных последствий вступления в ВТО. Экспертам было предложено оценить, достаточно ли у российского малого предпринимательства внутренних ресурсов для того, чтобы противостоять усилению конкуренции со стороны зарубежных производителей. Большинство (64,8%) полагает, что внутренние возможности не позволят малому бизнесу самостоятельно справиться с проблемами, которые возникнут в связи с либерализацией внешнеторговых отношений. Значительно меньшее число респондентов (24,2%) считает внутренние адаптационные ресурсы достаточными для преодоления негативных последствий присоединения к ВТО.



4.4. Оценка ресурсов государства по изменению действующей системы поддержки малого предпринимательства в связи со вступлением в ВТО

4.4.1. Эффективность текущей государственной политики

Для оценки эффективности текущей политики в сфере малого бизнеса экспертам было предложено ответить на вопрос, способствует ли государственная политика поддержки малого предпринимательства повышению его защищенности от негативных последствий вступления в ВТО. Более 2/3 опрошенных ответили, что проводящаяся в настоящее время политика практически не способствует усилению позиций малого бизнеса, 28,9% полагают, что меры по поддержке МП, предпринимаемые государством, способствуют его защищенности, но не в полной мере. И лишь 1 респондент, представитель малого бизнеса, оценил государственную политику как вполне адекватную стоящим задачам и эффективную (полностью соответствует интересам малого бизнеса). При этом наблюдается относительная согласованность мнений экспертов, принадлежащих к различным организациям и структурам (в том числе, представителей органов государственной власти). Таким образом, анализ экспертных оценок эффективности текущей государственной политики поддержки малого бизнеса однозначно свидетельствует о ее недостаточной для развития малого бизнеса в контексте вступления в ВТО результативности. У большей части опрошенных возникают сомнения в соответствии проводящейся

в настоящее время политики целям повышения защищенности малого предпринимательства.



4.4.2. Выявление новых направлений политики

В связи с выявленной недостаточностью внутренних адаптационных возможностей малого бизнеса и низкой эффективностью текущей государственной политики особенно остро осознается необходимость усиления поддержки малого бизнеса государством, формирования приоритетных направлений политики в данной сфере и выработки четких и эффективных механизмов реализации поставленных задач. Анализ экспертных оценок подтверждает обоснованность подобной логики. Консолидированное мнение экспертного сообщества свидетельствует о признании необходимости проведения адекватной политики по повышению защищенности малого бизнеса. Можно выделить два основных направления, по которым должна осуществляться поддержка отечественных малых предприятий. Во-первых, это поддержка на внутреннем рынке, необходимость которой обусловлена как несовершенством текущей государственной политики в сфере малого бизнеса, наличием высоких административных барьеров, тяжестью налогового бремени, излишней бюрократизацией, так и высокой вероятностью проявления негативных последствий присоединения России к ВТО. Принимая во внимание официально сформулированную направленность экономической политики государства, можно говорить о том, что приоритетность подобной поддержки не вызывает сомнений. Во-

вторых, в связи с либерализацией внешнеторговых отношений представляется необходимым повысить защищенность отечественных малых предприятий на мировых рынках, подняв поддержку предприятий-экспортеров на качественно новый уровень. Именно с активным проведением такой политики увязывается возможность наиболее полной реализации всего спектра открывающихся для национального малого бизнеса возможностей и преимуществ.

Респондентам было предложено ответить на вопрос, нужно ли усиление государственной политики поддержки экспортеров-малых предприятий для расширения российского присутствия на зарубежных рынках после вступления страны в ВТО. 87,8% опрошенных признали необходимость принятия государственных мер, призванных повысить защищенность отечественных производителей экспортоориентированных отраслей, и всего 8,9% не считают нужным усиливать поддержку экспортеров на внешних рынках. Мнение экспертов, представляющих различные организации и структуры (в том числе, государственные), по данному вопросу характеризуется высокой степенью согласованности. При этом все без исключения опрошенные представители организаций поддержки и защиты малого предпринимательства высказались за усиление государственной политики в этой области.



С целью выявления конкретных направлений государственной политики и получения комплексной оценки различных вариантов изменения существующих форм и методов поддержки малого предпринимательства в контексте присоединения России к ВТО (на переходный период и в

долгосрочном аспекте) экспертам было предложено ответить на два следующих вопроса:

- на каких направлениях государственной политики поддержки малого бизнеса необходимо сконцентрироваться в первую очередь в целях снижения негативных последствий вступления в ВТО и более эффективной реализации открывающихся возможностей;
- на каких направлениях государственной политики поддержки субъектов малого предпринимательства по выходу на внешние рынки необходимо сконцентрироваться в первую очередь при вступлении России в ВТО.

Таблица 7

Перспективные направления государственной политики поддержки малого предпринимательства

Направления политики	Число экспертных ответов (в % от общей совокупности опрошенных)
сокращение налоговой нагрузки и упрощение отчетности	57,1
дебюрократизация и дерегулирование	42,9
содействие в расширении доступа к финансово-кредитным ресурсам	40,7
содействие внедрению новых технологий производства и управления	39,6
информационная и консалтинговая поддержка	31,9
предоставление государственного, муниципального заказа.	30,8
поддержка внешнеэкономической деятельности	16,5
содействие в расширении доступа к имущественным ресурсам	14,3
кадровая поддержка	11
сокращение государственного участия в экономике	7,7

Выявленные формы поддержки малого бизнеса делятся на три группы. В первую группу попали четыре важнейших с точки зрения экспертов направления государственной политики (выделены жирным шрифтом). Можно говорить о том, что приоритетность этих направлений в целом признается на государственном уровне. Об этом свидетельствуют

разрабатываемые и проводящиеся в настоящее время реформы в сфере налогообложения (в том числе, малого бизнеса), дерегулирования и дебиюрократизации, развития прямых и косвенных мер поддержки малых предпринимателей. Реализация направлений государственной политики, попавших во вторую группу, безусловно, также позволит значительно усилить позиции малого бизнеса, однако нерешенность проблем первостепенного значения делает бессмысленными (практически неэффективными) меры по информационной и консалтинговой поддержке, предоставления различного рода государственных и муниципальных заказов. Так, подобные меры активно используются в странах с развитой рыночной экономикой, где в целом решены фундаментальные проблемы функционирования малого бизнеса, регулирования его деятельности и государственной поддержки как сектора, обладающего высокой социальной и экономической значимостью. Из числа направлений политики, попавших в третью группу, прокомментируем следующие два:

- поддержка внешнеэкономической деятельности. Как было указано выше, это одно из приоритетных направлений государственной политики в сфере малого предпринимательства (87,8% опрошенных считают необходимым усиление поддержки предприятий-экспортеров). Отнесение его к группе мер, реализация которых не является первоочередной задачей, обусловлено, во-первых, нерешенностью важнейших внутренних проблем и, во-вторых, незначительным удельным весом экспортоориентированных МП в структуре отечественного малого бизнеса;
- сокращение государственного участия в экономике. При том, что данный вектор развития является перспективным при проведении либерализации экономических отношений и находит реализацию в тех или иных направлениях государственной политики, в контексте вступления в ВТО речь идет об усилении поддержки (в первую очередь, косвенной) государством субъектов рынка.

Среди прочих выделенных экспертами направлений политики следует отметить ответ представителя органов государственной власти, указавшего на необходимость усиления государственного контроля (альтернатива сокращению участия государства в экономике), что, очевидно, противоречит логике политики дебиюрократизации и дерегулирования и приведет к

уменьшению гибкости (и, скорее всего, эффективности) системы управления, ухудшению положения МП и смещению акцента с осуществления косвенной поддержки малого бизнеса.

Предприниматели из числа опрошенных экспертов придают особое значение сокращению налоговой нагрузки и упрощению отчетности (63,3%) и последовательному проведению политики дебюрократизации и дерегулирования (60%). При этом они относительно меньше заинтересованы в предоставлении информационной и консалтинговой поддержки (16,7%) и в содействии в расширении доступа к имущественным ресурсам (6,7%). Представители научно-исследовательских и образовательных организаций, наоборот, высоко оценили необходимость облегчения доступа к имущественным ресурсам (24,4%) и устранения информационной асимметрии (оказания информационных и консалтинговых услуг) – 43,9%. Этот факт, вероятно, может быть объяснен существованием некоторой заинтересованности последних в предоставлении им соответствующих государственных заказов.

Среди направлений государственной политики поддержки субъектов малого предпринимательства по выходу на внешние рынки были выделены следующие наиболее приоритетные (экспертам предлагалось указать не более трех):

- консультирование и содействие по линии российских торговых представительств – на важность такой меры поддержки указало 57,8% опрошенных;
- проведение кампаний в зарубежных СМИ по привлечению внимания к российским компаниям и разработкам – 54,4% респондентов;
- субсидирование участия в международных выставках – 52,2%;
- субсидирование маркетинговых исследований отечественных компаний малого бизнеса – 44,4%;
- предоставление бесплатной маркетинговой информации – 33,3%.

Позиция экспертов по данному вопросу согласованна и позволяет однозначно выделить три основные формы государственной поддержки отечественных МП-экспортеров (носящие косвенный характер). Наряду с очевидной перспективностью таких направлений политики как проведение кампаний в зарубежных СМИ и содействие МП, принимающим участие в международных выставках, вызывает некоторое удивление столь высокая оценка важности роли торговых представительств (вопрос об их эффективности является

открытым). Следует отметить, что доля экспертов, представляющих органы государственной власти, которые считают необходимым оказание поддержки отечественным МП по линии российских торговых представительств, выше, чем в среднем по всей совокупности опрошенных, – 66,7%. Соответственно 72,7% и 90,9% представителей организаций поддержки и защиты малого предпринимательства заявляют о приоритетности двух других указанных выше направлений государственной политики. Субсидирование маркетинговых исследований и предоставление бесплатной маркетинговой информации оценены экспертами как меры не первоочередной важности. При этом с позиций эффективности выгоднее субсидировать подобные исследования, а не предоставлять бесплатную информацию в готовом виде.

4.5. Основные выводы

1. Анализ экспертных оценок выявил неоднозначность позиции экспертного сообщества относительно соотношения выгод и издержек от вступления России в ВТО для развития малого предпринимательства, что свидетельствует об отсутствии в обществе консолидированного мнения относительно последствий вхождения в ВТО. При этом отмечается меньшая защищенность малого бизнеса от негативных последствий по сравнению со средним и крупным.
2. Наибольшие опасения экспертов связаны с возможностью проявления таких негативных факторов развития малого предпринимательства как неэффективная с точки зрения МП внутренняя экономическая политика, отсутствие необходимых ресурсов у государства для поддержки (защиты) отечественного малого бизнеса от негативных последствий вступления и удешевление конкурирующей импортной продукции за счет понижения тарифов.
3. Среди положительных факторов развития, возможность проявления которых оценивается достаточно высоко, экспертами были отмечены расширение кооперации российского малого бизнеса с иностранными производителями по продвижению их продукции на внутрироссийском рынке, удешевление импортных ресурсов, оборудования, комплектующих и повышение эффективности защиты прав интеллектуальной собственности на интеллектуальном рынке.

4. Наиболее уязвимыми отраслями, в значительной мере подверженными воздействию негативных факторов, являются производство товаров народного потребления, промышленных товаров и сельское хозяйство. Преобладанием положительных последствий будет характеризоваться, в первую очередь, розничная торговля, а также сфера аудиторской и консалтинговой деятельности, оптовой торговли, телекоммуникаций, банковской деятельности, а также науки и научного обслуживания. В сфере промышленного производства более прочих негативные факторы скажутся на машиностроении, легкой и пищевой промышленности. Наоборот, дополнительные возможности откроются перед МП металлургической, химической и нефтехимической промышленности.
5. Период, необходимый сектору малого предпринимательства для адаптации к новым условиям хозяйствования, по оценкам большинства экспертов, составит от 2 до 5 лет. Значительная часть экспертов предполагает, что переходный период продлится дольше/гораздо дольше. Средняя оценочная продолжительность адаптационного периода составила 4,9 года. Относительно динамики теневой составляющей в секторе малого предпринимательства преобладают пессимистические прогнозы.
6. Большинство экспертов считает внутренние адаптационные ресурсы малого предпринимательства недостаточными для противостояния усилению конкуренции со стороны иностранных производителей. Внутренние возможности не позволят малому бизнесу самостоятельно справиться с проблемами, которые возникнут в связи с либерализацией внешнеторговых отношений.
7. Анализ экспертных оценок эффективности текущей государственной политики поддержки малого бизнеса однозначно свидетельствует о ее недостаточной для развития малого бизнеса в контексте вступления в ВТО результативности. У большей части опрошенных возникают сомнения в соответствии проводящейся в настоящее время политики целям повышения защищенности малого предпринимательства.
8. Государственная поддержка отечественных малых предприятий должна осуществляться по двум

направлениям. Первое и наиболее приоритетное – поддержка на внутреннем рынке, необходимость которой обусловлена как несовершенством текущей государственной политики в сфере малого бизнеса, так и высокой вероятностью проявления негативных последствий присоединения России к ВТО. Второе – повышение защищенности отечественного малого бизнеса на мировых рынках, оказание поддержки во внешнеэкономической деятельности.

9. Среди важнейших направлений государственной политики поддержки малого бизнеса экспертами были указаны сокращение налоговой нагрузки и упрощение отчетности, дебюрократизация и дерегулирование, содействие в расширении доступа к финансово-кредитным ресурсам, содействие внедрению новых технологий производства и управления.
10. Перспективными направлениями государственной политики поддержки субъектов малого предпринимательства по выходу на внешние рынки, на которых необходимо сконцентрироваться в первую очередь при вступлении России в ВТО, были признаны консультирование и содействие по линии российских торговых представительств, проведение кампаний в зарубежных СМИ по привлечению внимания к российским компаниям и разработкам и субсидирование участия в международных выставках.

5. ОБЩИЕ ВЫВОодЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

1. Общие оценки перспектив развития малого бизнеса в контексте вступления России в ВТО неоднозначны. Консолидированная позиция по данному вопросу отсутствует и постулируется сильная зависимость возможности проявления как негативных, так и позитивных факторов от конкретных путей реализации тех или иных сценариев развития. Сектор малого предпринимательства в значительной мере подвержен влиянию негативных последствий. Большинство экспертов свидетельствуют либо о меньшей защищенности малого бизнеса по сравнению со средним и крупным, либо об общей незащищенности всех субъектов рынка.
2. Период, необходимый сектору малого предпринимательства для адаптации к новым условиям хозяйствования, по оценкам большинства экспертов, займет от 2 до 5 лет. Оценка средней продолжительности переходного периода составляет приблизительно 4,9 года. Относительно динамики теневой составляющей в секторе малого бизнеса преобладают пессимистические прогнозы: эксперты склоняются к мнению, что теневая составляющая, скорее всего, увеличится (либо, по меньшей мере, останется на прежнем уровне).
3. Либерализация внешнеторговых отношений объективно сопряжена со значительными издержками для российского малого бизнеса. Среди основных негативных последствий следует назвать удешевление импортной продукции в связи с понижением тарифов и устранением части нетарифных барьеров, что приведет к снижению конкурентоспособности отечественных МП. Потеря конкурентных преимуществ представляется тем более значительной, если принимать во внимание сильный износ основных фондов российских предприятий (особенно в контексте перехода на новые технические нормы ВТО), прогнозируемое увеличение издержек (в первую очередь, в энергоемких отраслях в связи с уменьшением прямого государственного регулирования внутренних цен на энергоносители и транспортных тарифов), повышение общих рисков существования и развития предприятий, возможное увеличение налогового бремени.

Многие из традиционных проблем МП, такие как недостаток финансирования, трудности в эксплуатации высокотехнологичного оборудования, недостаток управленческих навыков, низкая производительность труда, административные барьеры, существенно обостряются в условиях глобальной интеграции в мировую систему торговли. Определенные опасения связаны с недостаточной с точки зрения МП эффективностью внутренней экономической политики и отсутствием необходимых ресурсов у государства для поддержки (защиты) отечественного малого бизнеса от негативных последствий вступления, что делает реальным вариант развития, сопряженный с вытеснением еще слабых отечественных МП более стабильными и устойчивыми зарубежными производителями и потерей государственного контроля за состоянием внутреннего рынка (в первую очередь, рынка услуг).

4. Несомненен положительный эффект повышения открытости внутреннего рынка и либерализации международных торговых отношений. Членство в ВТО расширит доступ отечественных товаров на внешние рынки и возможности использовать механизмы ВТО для защиты своих интересов. Более стабильными станут экономические отношения с другими странами, повысится инвестиционная привлекательность отечественных предприятий и страны в целом. Получение реальной возможности стать полноправными участниками международных экономических отношений на общих правилах и условиях позволит отечественным производителям, в том числе и МП, реализовать весь спектр открывающихся преимуществ. Важными положительными последствиями вступления России в ВТО для малого бизнеса станет расширение кооперации российского малого бизнеса с иностранными производителями по продвижению их продукции на внутрироссийском рынке, удешевление импортных ресурсов, оборудования, комплектующих, повышение эффективности защиты прав интеллектуальной собственности на интеллектуальном рынке. В то же время эксперты довольно осторожно относятся к возможности проявления таких положительных факторов развития как увеличение притока зарубежных инвестиций в сектор малого предпринимательства, повышение возможностей доступа

субъектов малого предпринимательства к иностранным кредитным ресурсам и повышение возможностей доступа на зарубежные рынки.

5. Значительные опасения по поводу перспектив развития отечественного малого бизнеса связаны, в первую очередь, с МП реального сектора экономики. Последствия вступления в ВТО для МП, занятых в сфере услуг, оцениваются экспертами более оптимистично. Наиболее уязвимыми отраслями, в значительной мере подверженными воздействию негативных факторов, являются производство товаров народного потребления, промышленных товаров и сельское хозяйство. Преобладанием положительных последствий будет характеризоваться, в первую очередь, розничная торговля, а также сфера аудиторской и консалтинговой деятельности, оптовой торговли, телекоммуникаций, банковской деятельности, а также науки и научного обслуживания. В сфере промышленного производства более прочих негативные факторы скажутся на машиностроении, легкой и пищевой промышленности. Наоборот, дополнительные возможности откроются перед МП металлургической, химической и нефтехимической промышленности.
6. Внутренние адаптационные ресурсы малого предпринимательства в целом недостаточны для противостояния усилению конкуренции со стороны иностранных производителей. Тем не менее, имеется некоторый внутренний потенциал, связанный как с объективными преимуществами малого бизнеса, которые основаны на специфических характеристиках организации хозяйственной деятельности (совмещение преимуществ небольшого размера бизнеса и значительной гибкости с экономией от масштаба на региональных, национальных и мировых рынках, активное внедрение технологических инноваций, освоение новых видов продукции), так и с особенностями отраслевой структуры.
7. Анализ экспертных оценок эффективности текущей государственной политики поддержки малого бизнеса однозначно свидетельствует о ее недостаточной для развития малого бизнеса в контексте вступления в ВТО результативности. Государственная поддержка отечественных малых предприятий должна осуществляться

по двум перспективным направлениям – поддержке на внутреннем и на внешнем рынках. Первое и наиболее приоритетное направление – поддержка на внутреннем рынке. Ее необходимость обусловлена как несовершенством текущей государственной политики в сфере малого бизнеса, так и высокой вероятностью проявления негативных последствий присоединения России к ВТО. К числу первоочередных мер в этой области следует отнести сокращение налоговой нагрузки и упрощение отчетности, де бюрократизацию и дерегулирование, содействие в расширении доступа к финансово-кредитным ресурсам и содействие внедрению новых технологий производства и управления. Второе направление государственной политики должно быть направлено на повышение защищенности отечественного малого бизнеса на мировых рынках, оказание поддержки во внешнеэкономической деятельности. Перспективными направлениями поддержки субъектов малого предпринимательства по выходу на внешние рынки, на которых необходимо сконцентрироваться в первую очередь при вступлении России в ВТО, являются консультирование и содействие по линии российских торговых представительств, проведение кампаний в зарубежных СМИ по привлечению внимания к российским компаниям и разработкам, субсидирование участия в международных выставках.

8. Исходя из типологии мер государственной поддержки, основывающейся на их экономической сущности (содержательная характеристика), выделяется три перспективных направления политики содействия развитию малого бизнеса: «нормативно-правовое», «финансово-технологическое» и «консультационно-информационное». Первое направление заключается в учете интересов малого предпринимательства при проведении переговоров с ВТО (реализация четкой и взвешенной политики при проведении переговоров по вопросам таможенных тарифов и нетарифных барьеров с целью защиты отечественных МП), создании адекватной поставленным задачам нормативной правовой базы, а также в проведении эффективной политики правовой поддержки отечественных производителей (сюда можно отнести, например, инструменты антидемпингового регулирования). Второе – в развитии важнейших и наиболее прогрессивных институтов поддержки малого

предпринимательства (носящих косвенный характер), включая лизинг, франчайзинговые цепочки, гарантийно-залоговые схемы, венчурное кредитование, инвестиционные соглашения между государством и крупными сообществами МП, заключение контрактов на разработку новой продукции и технологий, прямые государственные закупки высокотехнологичного оборудования, льготные кредитные схемы, адресные налоговые льготы, специальные правила и нормы амортизации. Третье направление предполагает принятие мер по устранению информационной асимметрии, создание при непосредственном участии государства справочных служб, основной функцией которых должна стать консультационная помощь, представляемая представителям малого бизнеса по вопросам возникающих при вступлении в ВТО изменений в экономике страны.

9. В зависимости от стратегических особенностей политики вступления в ВТО можно выделить две основные модели (стратегии) присоединения: стратегия минимальной либерализации (консервативная) и стратегия максимальной либерализации (либеральная). В целом, анализ выгод и издержек вступления в ВТО для малого предпринимательства на основе мирового опыта и соображений, базирующихся на принципе экономической эффективности и консолидированной позиции экспертного сообщества, склоняет чашу весов в пользу внешнеторговой либерализации при условии ее сочетания с интересами малого бизнеса и отечественных производителей в целом. Крайне важно согласовывать более или менее длительные сроки вступления в силу конкретных обязательств на основе анализа комплексного воздействия на экономику страны и, в особенности, на сферы народного хозяйства, в которых так или иначе задействован малый бизнес. В новых экономических условиях приоритет должен отдаваться косвенным мерам государственного регулирования и поддержки малого бизнеса (описанным выше).
10. Интересам России отвечало бы поэтапное присоединение в соглашениям ВТО, осуществляемое в течение продолжительного времени, необходимого для решения задач реструктуризации и модернизации российской экономики (в том числе и сферы малого бизнеса), реформирования отечественной корпоративной структуры, создания действенной системы государственного регулирования.

ПРИЛОЖЕНИЕ. ОСНОВНЫЕ МНОГОСТОРОННИЕ СОГЛАШЕНИЯ (КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА)

1. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)

Как отмечалось выше, в состав международных обязательств государств-членов ВТО вошло Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) 1994 года, которое значительно отличается от ГАТТ 1947 года принятием обязательных для применения толкований отдельных статей. Перечислим статьи ГАТТ, содержащие важнейшие правовые принципы регулирования торговли товарами, действующие в рамках ВТО:

- статья I гарантирует всем участникам режим наибольшего благоприятствования;
- статья II определяет процедуру предоставления взаимных тарифных уступок;
- статья III провозглашает национальный режим в отношении внутренних налогов и сборов;
- статья V провозглашает свободу транзита;
- статья VI касается применения антидемпинговых и компенсационных пошлин;
- статья VII содержит оценку товаров для таможенных целей;
- статья VIII регулирует порядок использования различных сборов и формальностей;
- статья IX требует публикации всех правил регулирования торговли;
- статья X запрещает использование количественных ограничений;
- статьи XII-XIV содержат исключения из этого правила;
- статья XVI содержит призыв к упразднению экспортных субсидий;
- статья XIX определяет порядок применения чрезвычайных защитных (safeguards) мер в отношении импорта, наносящего ущерб отечественному производству;
- статьи XX-XXI содержат разрешения применять ограничения по соображениям безопасности, охраны здоровья населения, животных и растений;
- статья XXII касается деятельности государственных торговых предприятий;

- статья XXIV содержит положения, регулирующие деятельность таможенных союзов и зон свободной торговли.

2. Генеральное Соглашение по Торговле Услугами (ГАТС)

Круг ведения ГАТС включает все виды услуг и любые отраслевые направления торговли услугами, исключая услуги, поставка которых вызвана выполнением правительством функций управления. ГАТС регулирует как трансграничную торговлю услугами, так и торговлю ими в пределах национальной территории.

ГАТС предусматривает две группы обязательств: общие (горизонтальные), распространяющиеся на все виды услуг, и конкретные (специфические) в отношении отдельных отраслей, производящих и поставляющих услуги. Обязательства отдельных стран по доступу на рынки суммируются в перечнях их обязательств. Эти перечни являются правовыми обязательствами каждой страны. Они создают правовое поле в отношении каждого из 4-х видов поставок услуг. Эти перечни составляют часть протокола о присоединении страны к ВТО.

3. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности ВТО (ТРИПС)

ТРИПС принадлежит к одному из трех основополагающих правовых инструментов ВТО. ТРИПС требует, чтобы члены ВТО соблюдали обязательства Парижской конвенции о защите промышленной собственности (1967 г.), обязательства Бернской конвенции по защите литературных и художественных произведений 1971 г. (статья 9 ТРИПС), а также римской конвенции 1961 г. и Вашингтонского договора 1989 г. (статья 35 ТРИПС). Статья 3 требует предоставлять национальный режим, а статья 4 - режим наибольшего благоприятствования в вопросах, входящих в круг ведения ТРИПС.

Важное новшество ТРИПС – обязательство создать национальные механизмы по охране прав интеллектуальной собственности. Статья 51 предоставляет таможенным властям право приостановить выпуск товара в свободное обращение по жалобе о подделке товара или товарных знаков. С этой целью участники ТРИПС должны создать национальное законодательство.

4. Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей (ТРИМС)

Соглашение признает, что инвестиционные меры и связанные с ними некоторые положения законов могут нарушать названные статьи ГАТТ и оказывать неблагоприятное воздействие на торговлю. Стороны ТРИМС обязались не применять такие меры, а уже применяемые устранить, поставив об этом в известность Секретариат ВТО. В число запрещенных мер входят:

- требование, чтобы предприятие использовало (в порядке, предписанном законом) в производстве товара определенную долю продуктов национального производства (внутренние количественные ограничения);
- требование, чтобы использование импортируемых товаров было по количеству или стоимости увязано с закупками местных товаров (требование, связанное с регулированием платежного баланса);
- ограничение импорта товаров, используемых предприятием в местном производстве, количеством экспортируемых местных товаров (требование равновесия валютных расходов);
- ограничение импорта путем ограничения доступа предприятия к иностранной валюте (валютные ограничения);
- требование продажи предприятием товаров на экспорт в виде доли от объема местного производства (экспортный потенциал).

5. Соглашение по сельскому хозяйству

Можно выделить 4 главных элемента ССХ в области снижения барьеров в торговле. Страны-члены ВТО договорились:

- связать (консолидировать) ставки пошлин на большинство с/х товаров, снизить их в течение 1995-2000 гг. на 36% (развивающиеся страны – на 24% в течение 10 лет);
- заменить нетарифные меры, затрагивающие импорт с/х товаров эквивалентными по ограничительному эффекту таможенными пошлинами (тарификация) и снизить полученные таким путем ставки на 36% (24% - развивающиеся страны);
- сократить общий уровень поддержки производства с/х товаров на 20% (отсчет от уровня 1986-1988 гг.),

правительствам оставлен выбор мер, которые могут быть сохранены;

- снизить экспортные субсидии на с/х товары на 34% по стоимости и на 21% по размеру субсидируемого экспорта.

6. Соглашение по текстилю и одежде (АТС)

Соглашение требует от всех членов ВТО – участников Соглашения в течение 10 лет постепенно отказаться от ограничений в торговле текстилем и одеждой. С 1.01.2005 г. ни одно государство не должно применять нетарифных ограничений на импорт текстиля и одежды. Этот процесс в Соглашении получил название «интеграция» торговли текстилем и одеждой в систему ГАТТ. Отсчетная база «интеграции» – ограничения, применявшиеся в 1990 г., каждая страна обязана представить десятилетнюю программу их устранения в Орган по мониторингу торговли текстилем.

Ст. 6 Соглашения разрешает каждому участнику Соглашения воспользоваться «переходной» защитной мерой в том случае, если конкретный товар импортируется на его территорию в таком количестве, что это наносит серьезный ущерб или создает угрозу такового отечественной промышленности, производящей аналогичный товар. Подобная защитная мера вводится на ограниченный срок. Ст. 6 подробно определяет процедурные моменты, связанные с введением этой меры.

7. Соглашение по техническим барьерам в торговле

Круг ведения СТБТ включает технические регламенты, стандарты, правила сертификации. Важнейшее требование СТБТ – названные выше меры не должны формулироваться и применяться таким образом, чтобы создавать барьеры в международной торговле. СТБТ распространяется на все промышленные и сельскохозяйственные товары.

Общее требование СТБТ – гласность в использовании всех названных мер. Процедуры определения соответствия стандартам не должны ставить иностранных поставщиков в худшее положение по сравнению с внутренними и не должны быть для них более дорогостоящими.

В приложении СТБТ содержится так называемый «Кодекс добросовестной практики», регламентирующий подготовку, принятие и применение стандартов. В СТБТ признается право развивающихся стран не использовать стандарты, несовместимые

с нуждами их развития, и их право на разработку в международных органах международных стандартов на товары, имеющие особое значение для развивающихся стран.

8. Соглашение по санитарным и фитосанитарным мерам

Соглашение признает за всеми странами право вводить названные меры, при этом санитарные и фитосанитарные нормы должны быть основаны на достаточных научных основаниях и принципах, опираться на международные стандарты, предписания и рекомендации. Эти меры должны ограничивать торговлю не больше, чем требуется для достижения надлежащего уровня санитарной и фитосанитарной защиты. СиФМ позволяет большую гибкость в отходе от международных стандартов в случаях, обусловленных разницей географического и климатического характера или фундаментальными технологическими проблемами. СиФМ разрешает любой стране устанавливать более высокий уровень санитарной и фитосанитарной защиты по сравнению с международными стандартами при условии достаточного и, прежде всего, научного обоснования.

9. Соглашение о процедурах импортного лицензирования

Процедуры импортного лицензирования должны соответствовать требованиям статьи III ГАТТ (национальный режим в отношении внутреннего обложения и регулирования), а также положениям статьи I ГАТТ (режим наибольшего благоприятствования).

10. Соглашение о применении статьи VI ГАТТ – антидемпинговый Кодекс

Ст. VI ГАТТ предусматривает возможность применения антидемпинговой пошлины с целью нейтрализации продаж товаров по демпинговым ценам. АДК устанавливает минимальный размер импорта товаров по демпинговым ценам (3% от импорта аналогичного товара) и минимальный разрыв в ценах (2%), ниже которого антидемпинговое расследование не должно производиться. Ст. 8 определяет, что размер антидемпинговой пошлины не должен превышать разницу между демпинговой и нормальной ценой.

В АДК включены положения, отражающие интересы развивающихся стран. Одно из них требует учета особенностей ценообразования в развивающихся странах при определении факта демпинга. В связи с этим не влечет за собой автоматическое обвинение в демпинге случай, когда экспортная цена развивающейся страны ниже ее внутренней цены.

11. Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам

Согласно определению субсидии она имеет место в случае, если финансовое содействие правительства или любая система поддержки цен или доходов дает дополнительную (некоммерческую) выгоду получателю. ССКМ содержит классификационную схему субсидий и методологию их классификации:

- субсидии запрещенные (экспортные или импортозамещающие);
- субсидии разрешенные (в отношении которых могут быть применены компенсационные меры и те, которые свободны от этих мер).

ССКМ вводит новое понятие специфической (целевой) субсидии, дающее право начинать расследование с целью применения компенсационных мер. Специфичность означает доступность субсидии только ограниченному кругу предприятий или отраслей экономики (фактически или на основании закона).

Ст. 5 обязывает страны, применяющие субсидии, пользоваться ими таким образом, чтобы не ущемлять интересы других стран. Ст. 6 подробно рассматривает, какие действия могут ущемить интересы других стран: ущерб отрасли национального производства, нейтрализация тарифных уступок, сделанных ранее, серьезное нарушение интереса другой страны-члена ВТО.

ССКМ не рассматривает освобождение экспортируемых товаров от внутренних налогов, взимаемых с подобных товаров в экспортирующей стране, как запрещенную субсидию.

12. Соглашение о таможенной оценке (интерпретация статьи VII ГАТТ)

Важное значение для функционирования системы таможенной оценки и одновременно гарантией того, чтобы она не превратилась в скрытый барьер в международной торговле, имеет положение ст. 13, устанавливающее, что если процесс таможенной оценки затянется, таможня должна выпустить товары под гарантию оплаты пошлин со стороны импортера.

13. Соглашение по правилам происхождения

Развивает положение, содержащиеся в Конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур. В известной степени оно носит концептуальный характер. Правила происхождения, названные выше, не распространяются на преференциальные пошлины. Они касаются применения непреференциальных инструментов торговой политики. Включая такие как пошлины, в отношении которых действует режим наибольшего благоприятствования, защитные меры, антидемпинговые и компенсационные пошлины, требования к маркировке страны происхождения.

14. Соглашение о защитных мерах

В ст. 4 определены критерии установления серьезного ущерба. В ст. 7 устанавливаются лимиты времени для применения СЗМ. Ст. 11 запрещает применение мер «серой зоны» и рассматривает постепенную их отмену.

СЗМ применяется в виде временного повышения пошлины или импортной квоты после расследования установившего увеличение импорта, причинения им существенного ущерба национальной отрасли производства и причинно следственной связи между этими явлениями. СЗМ вводится первоначально на срок до 4-х лет, который повторным расследованием может быть продлен еще на 4 года. СЗМ применяется на недискриминационной основе в отношении стран, из которых ввозится товар, ставший причиной серьезного ущерба. Однако предусмотрена возможность такого распределения размера квот, при котором наиболее сильно ограничивается импорт из отдельных стран. СЗМ не распространяется на те защитные меры, которые установлены в рамках Соглашения по сельскому хозяйству, а также Соглашения по текстилю и одежде.

Для вновь вступающих в ВТО стран установлен ряд особых правил, касающихся направлений политики в области торговли и учреждений, обеспечивающих данную деятельность. При этом неизменно должны соблюдаться основные положения ГАТТ: отсутствие дискриминации при распространении на все государства — члены ВТО оговорки о режиме наибольшего благоприятствования (ст. 1) и национальном режиме (ст. 3), установление максимальных тарифов (ст. 2) и запрещение количественных ограничений (ст. 11).

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА И ДРУГИЕ ИСТОЧНИКИ

1. Авилова А.В., Бухвальд Е.М., Обыденнова Т.Б., Чепуренко А.Ю. Малый бизнес после августа 1998 г.: проблемы, тенденции, адаптационные возможности // Осенний кризис 1998 года: российское общество до и после. М.: РНИСиНП, РОССПЭН, 1998, с. 103-183.
2. Анализ влияния федеральных программ поддержки малого предпринимательства на развитие сектора малого бизнеса в России. Разработка концептуальных подходов государственной поддержки малого предпринимательства до 2004 г. ИКЦ «Бизнес-Тезаурус, 2001.
3. Був В.В. Государственная политика России в отношении малого предпринимательства (аналитический обзор). М., 2001
4. Горбань М., Гуриев С., Юдаева К. Россия в ВТО: мифы и реальность. ЦЭФИР и Клуб 2015. М., 2001.
5. Доклад о состоянии и развитии малого предпринимательства в Российской Федерации и мерах по его государственной поддержке в 2002 г. МАП России, 2003
6. Исследование эффективности действия норм Федерального закона от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» и отношения субъектов малого предпринимательства к направлениям его совершенствования в 5 регионах. Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. М. 2003.
7. Концепция государственной политики поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации, 2002
8. Народное хозяйство России в условиях мировой конкуренции. Некоторые результаты отраслевого анализа и контуры экономической стратегии (сборник научных материалов, экспертные заключения и интервью с топ-менеджерами российских и западных компаний,

- подготовленный в рамках проекта «Открытая Россия, мировая экономика и конкуренция. О национальной экономической стратегии и присоединении к ВТО»). Журнал «Эксперт», Институт «Восток-Запад», Европейский деловой клуб, Высший научно-консультативный совет, 2002 г.
9. Народнохозяйственные последствия присоединения России к ВТО. Российская академия наук, Национальный инвестиционный совет. М., 2002
 10. Обидённая Т.Б., Чепуренко А.Ю. Социально-трудовые отношения в российском малом предпринимательстве и возможности государственной политики. М.: РНИСиНП, 2000
 11. Основные тенденции развития малого предпринимательства в России в 1996 - 2000 годах. РЦЭР при Правительстве РФ, М. 2001.
 12. Положительный опыт развития малого предпринимательства в России. Аналитический сборник. М.: Академия менеджмента и рынка, 2001
 13. Российское обозрение малых и средних предприятий. 2001. ТАСИС СМЕРУС 9803. М., 2002
 14. Секторальный и региональный анализ последствий вступления России в ВТО: оценка издержек и выгод. ЦЭФИР, 2002.
 15. Чепуренко А. «Малое предпринимательство в России» (по заказу Фонда им. Фридриха Науманна (Московское бюро)), Москва, 2002
 16. Котляров Н. Присоединение Китая к ВТО (анализ китайско-американских договоренностей) // МЭиМО, 2003, №6.
 17. Крылатых Э., Строкова О. Аграрный сектор стран с переходной экономикой и ВТО // МЭиМО, 2002, №5.
 18. Мукарджи А. Внедрение нормативов ВТО: проблемы развивающихся стран // МЭиМО, 2003, №6.
 19. Ливенцев Н.Н., Лисоволик Я.Д. Актуальные проблемы присоединения России к ВТО. М.: Экономика, 2002.

20. Кирьян П. Мастодонты выходят на связь // Эксперт. 1998. 24.
21. Шакина А. Прямые иностранные инвестиции в странах Восточной Европы // МЭиМО, 2003, №2.
22. Земплинерова А. Малые предприятия в Чехии и прямые иностранные инвестиции // Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе: трудности роста (середина - вторая половина 90-х гг.). Вып. 3. Ред. колл.: А.Ю. Чепуренко (общ. ред.), А.В. Авилова — М.: РНИСиНП, 1997.
23. Бобева Д. Малый бизнес Болгарии: общая ситуация и иностранная техническая помощь в середине 90-х годов // Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе: трудности роста (середина - вторая половина 90-х гг.). Вып. 3. Ред. колл.: А.Ю. Чепуренко (общ. ред.), А.В. Авилова — М.: РНИСиНП, 1997.
24. Thomas F. Rutherford and David G. Tarr. Trade Liberalization and Endogenous Growth in a Small Open Economy: A Quantitative Assessment. May 6, 1998.
25. J. Michael Finger. GATT Experience with Safeguards: Making Economic and Political Sense of the Possibilities That the GATT Allows to Restrict Imports. World Bank, 2000.
26. Ehsan U. Choudhri, Dalia S. Hakura. International Trade and Productivity Growth Exploring the Sectoral Effects for Developing Countries. IMF Working Paper, February 2000.
27. Hanson, Gordon and Ann Harrison. Who Gains from Trade Reform? Some Remaining Puzzles. National Bureau of Economic Research: Working Paper 6915. 1998
28. Edwards, S. Openness, productivity and growth: what do we really know? Economic Journal, 108, March, 383-398.
29. Broadman, Harry G. Reducing Structural Dominance and Entry Barriers in Russian Industry.
30. Broadman, H. G. (ed.) (1999c) Russian Trade Policy Reform for WTO Accession, The World Bank.
31. Buchalova, Martina. The Role of Internal Factors in Delaying Russia's Accession to the WTO (#48-1998).

-
32. James Stamps. Russia's WTO Accession: Many Hurdles Remain. *International Economic Review*. July/August 2001
 33. Constantine Michalopoulos. *The Integration of Transition Economies into the World Trading System*. 1999
 34. Constantine Michalopoulos. *WTO Accession for Countries in Transition*. 2000
 35. Constantine Michalopoulos. *The Role of Special and Differential Treatment for Developing Countries in GATT and the World Trade Organization*. 2000
 36. Bacchetta, P. and H. Deltas. *Firm Restructuring and the Optimal Speed of Trade Reform*. 1997
 37. Bijit Bora, P. J. Lloyd and Mari Pangetsu. *Industrial Policy and the WTO*. 1999
 38. Rodrik, D. *The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work*. Washington D.C.: Overseas Development Council. 1999.
 39. Srinivasan, T.N. *Developing Countries in the World Trading System: from GATT, 1947, to the Third Ministerial Meeting of WTO*. 1999.
 40. Wacziarg, Romain. *Measuring the Dynamic Gains from Trade*. Policy Research Working Paper. World Bank. 2001
 41. Zdenek Drabek, Sam Laird. *Can trade policy help mobilize financial resources for economic development?* WTO WORKING PAPERS. 2001
 42. Sam Laird. *Transition Economies, Business and the WTO*. WTO Working Papers. 1998
 43. Jong-Il Kim and June-Dong Kim. *Liberalization of Trade in Services and Productivity Growth in Korea*. May 2001
 44. Bartłomiej Kaminski, "Foreign Trade and FDI in Hungary and Slovenia: Different Paths - Different Outcomes," *Transition, The World Bank and The William Davidson Institute*, December 1998.
 45. Slovenia. *Trade Sector Issues*, PREM ECSPE, The World Bank, September 29, 1998.

46. J. Michael Finger, Ludger Schuknecht. Market Access Advances and Retreats since the Uruguay Round Agreement. Annual World Bank Conference on Development Economics, Washington D.C., 29-30 April, 1999.
47. Bijit Bora, P. J. Lloyd, Mari Pangestu. Industrial Policy and the WTO. CSIS, Jakarta The WTO/World Bank Conference on Developing Countries' in a Millennium Round WTO Secretariat, Centre William Rappard. Geneva, 20-21 September 1999.
48. Sam Laird. Transition economies, business and the WTO. World Trade Organization. Staff Working Paper TPRD-98-03, May, 1998.
49. Zdenek Drabek, Sam Laird. Can Trade Policy Help Mobilize Financial Resources for Economic Development? Staff Working Paper ERAD-2001-02, 29 August, 2001.
50. Enhancing the Competitiveness of SMES in Transition Economies and Developing Countries in the Global Economy and Their Partnership with SMES of OECD Countries. Conference for Ministers Responsible for SMES and Industry Ministers. Bologna, Italy, 14-15 June 2000.
51. Small Business in Transition Economies. Promoting Enterprise in Central and Eastern Europe and the Former Soviet Union. Edited by Jacob Levitsky // Intermediate Technology Publications, 1996.
52. The Private Firms in the Transition to a market Economy, NSI, Sofia, 1994.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ

Автономная некоммерческая организация «Информационно-консультационный центр “Бизнес-Тезаурус”» была учреждена Институтом стратегического анализа и развития предпринимательств (ИСАРП) в начале 1998 года. В настоящее время учредителями «Бизнес-Тезаурус» являются Международный Институт гуманитарно-политических исследований (ИГПИ) и ряд других лиц.

Коллективом АНО “ИКЦ “Бизнес-Тезаурус” ведется работа по диагностике предпринимательской среды, анализу проблем предприятий крупного, среднего и малого бизнеса, а также проблем частных (индивидуальных) предпринимателей и выработке рекомендаций для решения этих проблем. На основе этого готовятся исследовательские материалы, научно-методические пособия, справочные и информационно-аналитические издания, аналитические записки для органов государственной и местной власти, предпринимателей и менеджеров, представителей научной и преподавательской среды.

Основными направлениями работы ИКЦ «Бизнес-Тезаурус» в настоящее время являются:

1. Проведение научных и практических исследований по проблемам становления, функционирования и развития предпринимательского сектора экономики, малого и среднего бизнеса с точки зрения оптимизации внешней (правовой, экономической, организационной) среды;
2. Мониторинг предпринимательства, осуществляемый на основе обследования предприятий, а также опросов представителей государственной и муниципальной власти, институтов рыночной инфраструктуры;
3. Разработка и экспертиза законопроектов и иной нормативно-правовой базы, регулирующей различные стороны предпринимательской деятельности в России (в том числе в области технического регулирования);
4. Разработка концепции государственного регулирования предпринимательства;
5. Анализ и разработка программ поддержки предпринимательства;

6. Подготовка справочных и информационных изданий, деловой информации, разработка методических материалов для предприятий;
7. Консультирование представителей органов власти и предпринимателей по вопросам становления, функционирования и развития предпринимательства, различным аспектам предпринимательской деятельности и ее регулирования в России.

ИКЦ «Бизнес-Тезаурус» реализовывал проекты в рамках грантов и заказов Мирового Банка, World Economic Forum (Швейцария, Давос), Агентства США по международному развитию (USAID), программы Европейского Сообщества ТАСИС, Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации, Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации, Федеральной антимонопольной службы Российской Федерации, Госкомстата РФ, Бюро экономического анализа, Фонда «Евразия», Московского общественного научного фонда, Института экономики переходного периода, Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, Правительства г.Москвы (Департамент развития и поддержки малого предпринимательства), Академии менеджмента и рынка и т.д.

Штатный и привлеченный к реализации данного проекта персонал (эксперты и консультанты) обладает высокой квалификацией, сотрудники имеют значительный опыт работы над проектами, связанными с изучением внешней правовой и экономической среды предпринимательства.

Президент – Був Владимир Викторович,
Генеральный директор – Шестоперов Олег Михайлович,
Директор по проектам – Харченко В.А.
тел./факс 229-05-88, 788-30-03

ПРОЕКТЫ, РЕАЛИЗОВАННЫЕ В 1999-2005 ГГ.

2004-2005 – «Дерегулирование экономики и устранение административных барьеров. Российская Федерация», проект финансируется европейской программой помощи (EuropeAid Programme, ранее - ТАСИС), бенефициаром проекта является Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации, исполнители проекта: Консорциум организаций во главе с компанией «ИМС Consulting», с российской стороны ответственным исполнителем проекта является Автономная некоммерческая организация «Информационно-консультационный центр «Бизнес-Тезаурус».

Главной целью проекта является содействие Министерству экономического развития и торговли Российской Федерации в области реформирования в сфере снижения государственного регулирования и устранения административных барьеров в России, как на федеральном, так и на региональном и местном уровне в отдельных пилотных регионах.

Проект направлен на оказание аналитического и технического содействия Министерству экономического развития и торговли Российской Федерации в следующих областях:

1. Улучшение институциональных возможностей Министерства в области дерегулирования

Для решения данной задачи в рамках проекта будут реализованы следующие мероприятия:

1. Проведение обучения в области дерегулирования специалистов МЭРТ посредством организации учебных поездок в страны ЕС.
2. Создание в МЭРТ базы данных проектов, реализованных и проводимых в настоящее время в Российской Федерации в области дерегулирования и устранения административных барьеров.
3. Анализ существующего опыта стран ЕС в области проведения политики дерегулирования и выработка рекомендаций по его использованию в России.
4. Проведение двух серии обследований по административному/техническому регулированию. Задача обследований – дать МЭРТ механизм обратной связи для исправления недостатков политики дерегулирования на разных уровнях администрации, в частности, по

взаимодействию между федеральным и местным уровнями.

2. Подготовка практических рекомендаций по снижению административных барьеров

Для решения данной задачи в рамках проекта будут реализованы следующие мероприятия:

1. Содействие в подготовке и представлении практических предложений для органов власти в отношении:

- Направлений дальнейшей реализации политики дебюрократизации;
- Кодификации законодательства в области административного регулирования и совершенствования принятых законов по дебюрократизации;
- Оценки возможностей и рисков реализации предложенных направлений.

2. Подготовка проектов предложений по внедрению в практику рыночных механизмов, альтернативных существующим методам административного регулирования. Задачей является повышение эффективности государственной политики в области дерегулирования и уменьшения административных барьеров путем введения рыночных механизмов, включая механизмы страхования профессиональной ответственности, как альтернативы существующим административным методам регулирования, в том числе лицензирования деятельности и технического регулирования.

3. Развитие рыночной инфраструктуры для создания системы методологической и методической поддержки политики дебюрократизации

Для решения данной задачи в рамках проекта будут реализованы следующие мероприятия:

1. Разработка предложений по созданию института независимой экспертизы с использованием действующей инфраструктуры государственного контроля (исследовательских центров, испытательных лабораторий и др.).
2. Разработка институциональных основ для создания системы оценки риска.

4. Методология оценки целесообразности применения мер государственного административного регулирования

Для решения данной задачи в рамках проекта будут реализованы следующие мероприятия:

1. Подготовка предложений по методологии оценки целесообразности использования мер государственного

административного регулирования, включая лицензирование и техническое регулирование предпринимательской деятельности.

2. Обучение группы независимых экспертов методологиям оценки эффективности административного регулирования, включая лицензирование и техническое регулирование, с использованием лучшей практики наблюдения за рынком в странах-членах ЕС как базы для оценки.

5. Изучение уровня административных барьеров в четырех регионах

Для решения данной задачи в рамках проекта будут реализованы следующие мероприятия:

1. Разработка показателей для определения уровня административных барьеров и изучение существующего уровня в 4 выбранных регионах.
2. Серия обследований для оценки изменений, произошедших после начала проведения политики дебюрократизации и снижения административных барьеров в 4 регионах.
3. Сбор информации в обследуемых регионах для выполнения других заданий по проекту.

6. Представление результатов органам власти федерального и регионального уровня, а также бизнес-сообществу

Для решения данной задачи в рамках проекта будут реализованы следующие мероприятия:

1. Создание веб-сайта проекта, связанного с веб-сайтом МЭРТ. Создание он-лайнового механизма обратной связи для сбора мнений, замечаний и предложений по проекту.
2. Проведение заключительной конференции. Задачей конференции является распространение результатов проекта, включая результаты обследований, среди бизнес-сообщества, федеральных и региональных органов власти, включая все федеральные округа РФ, все выбранные пилотные регионы, доноров, экспертов и учреждения независимой экспертизы.

2004 – «Разработка и реализация концепции формирования единого механизма (регламентов) государственной регистрации прав на недвижимое имущество по принципу «одного окна». По заказу Государственного образовательного учреждения «Учебно-

методологический центр при министерстве Российской Федерации по налогам и сборам» в рамках государственного контракта с Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации.

Основной целью проекта явилась подготовка Концепции формирования единого механизма (регламентов) государственной регистрации прав на недвижимое имущество по принципу «одного окна»

В рамках выполнения работы были решены следующие задачи:

- Проведен анализ действующей системы межведомственного обмена данными в рамках деятельности по регистрации прав на недвижимое имущество по принципу «одного окна»;
- Разработаны предложения для создания проекта модели межведомственного обмена данными в рамках деятельности по регистрации прав на недвижимое имущество по принципу «одного окна» с применением IT-технологий.

2004 – «Разработка предложений по внесению изменений и дополнений в законодательные акты Российской Федерации в связи с введением в действие Федерального закона «О техническом регулировании». По заказу Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации.

Целью данной работы стала разработка предложений по внесению изменений и дополнений в законодательные акты Российской Федерации в связи с введением в действие Федерального закона «О техническом регулировании».

Исходя из поставленных целей, были решены следующие задачи:

1. Проведен анализ законодательства в области технического регулирования, направлений его развития.

2. Проведен анализ положений нормативных правовых актов, затрагивающих вопросы технического регулирования и обеспечения безопасности жизни и здоровья граждан, природных и техногенных объектов.

3. Разработан проект концепции проекта федерального закона «О приведение законодательных актов в соответствие с Федеральным законом «О техническом регулировании»

4. Подготовлены предложения по внесению изменений и дополнений в отдельные законодательные акты Российской

Федерации, направленные на приведение их в соответствие с законодательством о техническом регулировании.

Результаты данной работы внедрены в Министерстве промышленности и энергетики Российской Федерации в интересах Департамента по техническому регулированию и метрологии.

2004 – «Разработка рекомендаций по организации и проведению конкурсов на получение бюджетного финансирования на разработку технических регламентов». По заказу Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации.

Целью данной работы стала разработка рекомендаций по организации и проведению конкурсов на получение бюджетного финансирования на разработку технических регламентов методики проведения конкурсов на получение бюджетного финансирования.

Исходя из поставленных целей, сформированы и реализованы следующие задачи:

1. Изучен и проанализирован прогрессивный опыт организации и проведения конкурсов на получение бюджетного финансирования на разработку научно-технической продукции, выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.
2. Разработан полный комплект документов, необходимый для организации, проведения конкурсов, сопровождения и контроля выполнения разработки проектов технических регламентов и их приемки с учетом специфики сферы технического регулирования.
3. Разработаны принципы и критерии эффективного отбора лучших предложений на разработку проектов технических регламентов.

Результаты данной работы внедрены в Министерстве промышленности и энергетики Российской Федерации в интересах Департамента по техническому регулированию и метрологии.

2004 - «Разработка механизмов однозначной идентификации данных о физических лицах и объектах недвижимости, хранящихся в различных информационных системах органов государственной власти и местного самоуправления». По заказу Минэкономразвития России в рамках мероприятий ФЦП «Электронная Россия (2002 – 2010

годы)». Соисполнителями являются АНО «Российский независимый институт социальных и национальных проблем» и ООО НПП «Компьютерные технологии».

Основной целью данной работы стало содействие развитию системы государственных информационных ресурсов и информационного обмена между ними в части персонального учета населения и кадастрового учета объектов недвижимости через разработку подходов и механизмов однозначной идентификации хранящихся в них данных о физических лицах и объектах недвижимости.

Для достижения поставленной цели решены следующие задачи:

1. Проанализирован международный опыт идентификации физических лиц и объектов недвижимости.
2. Проанализированы и разработаны предложения по изменению нормативной правовой базы, регламентирующей учет и идентификацию физических лиц и объектов недвижимости.
3. Разработана структура идентификаторов для каждого класса данных.
4. Разработан план мероприятий по внедрению единой системы кодификации.
5. Разработаны требования по интеграции к построению новых информационных систем, содержащих персональные данные и данные об объектах недвижимости.

В результате выполнения работы т представлены отчеты, включающие анализ международного опыта идентификации физических лиц и объектов недвижимости; содержащие анализ и предложения по изменению нормативной правовой базы, регламентирующей единый учет и идентификацию физических лиц и объектов недвижимости и структуры идентификаторов для каждого класса данных; план мероприятий по внедрению единой системы кодификации; требования по интеграции создаваемых информационных систем с существующими системами, содержащими персональные данные и данные об объектах недвижимости.

2004 - «Разработка и реализация концепции формирования единого механизма (регламентов) государственной регистрации прав на недвижимое имущество по принципу «одного окна»». По заказу

Минэкономразвития России в рамках мероприятий ФЦП «Электронная Россия (2002 – 2010 годы)».

В рамках работ проведен анализ регламентов, организации и технологии функционирования сформировавшихся в регионах Российской Федерации сервисов «одного окна» при проведении процедуры регистрации прав на недвижимое имущество.

Проведенный анализ стал основой для создания проекта модели межведомственного обмена данными в рамках деятельности по регистрации прав на недвижимое имущество по принципу «одного окна» с применением IT-технологий.

2004 – «Экспертное сопровождение выполнения плана законотворческих работ Федеральной антимонопольной службы» по заказу Федеральной антимонопольной службы Российской Федерации (ФАС России).

В рамках проекта осуществлялось экспертное сопровождение подготовки законопроекта «О защите конкуренции». Была составлена справочная база данных по подзаконным нормативно-правовым актам, которые должны быть приняты в связи с принятием нового федерального закона «О защите конкуренции».

Экспертное сопровождение плана законотворческих работ Федеральной антимонопольной службы включало решение круга взаимосвязанных задач:

- анализ антимонопольного законодательства развитых стран в целях установления общепринятой практики регулирования отдельных аспектов конкурентных правоотношений;
- подготовку справочных материалов по следующим темам: терминологический словарь антимонопольного законодательства; разработку методов правового определения полномочий антимонопольного органа по пресечению соглашений и согласованных действий хозяйствующих субъектов; правовое решение проблемы разделения сфер уведомительного и разрешительного контроля экономической концентрации в законодательствах развитых стран; «программы сотрудничества» и иные способы эффективного раскрытия картельных сговоров;
- анализ и рецензирование текстов проекта Федерального закона «О защите конкуренции»;

- выработку рекомендаций по оптимизации структуры законопроекта, текста его статей и иерархии подзаконных актов.

Выполнение работы ускорило разработку проекта Федерального закона «О защите конкуренции», что в перспективе в случае принятия закона позволит повысить эффективность антимонопольного регулирования российской экономики, что в свою очередь положительно скажется как на общем уровне рентабельности и эффективности производства в Российской Федерации, так и создаст возможности для развития принципиально новых наукоемких производств.

2004 – «Анализ законодательства Российской Федерации, регулирующего образование и функционирование профессиональных ассоциаций, являющихся инструментом саморегулирования секторов экономики» в рамках контракта Минэкономразвития России.

Целью исследования являлось содействие дальнейшему улучшению политики в области регулирования деятельности саморегулируемых организаций через разработку рекомендаций по использованию механизмов страхования с учетом использования механизма саморегулирования.

В рамках работы, исходя из ее основных задач, проведены:

- анализ нормативной правовой базы федерального уровня, регулирующей образование и функционирование профессиональных ассоциаций, являющихся инструментом саморегулирования различных секторов экономики;
- анализ практики применения норм и положений данной базы (в том числе на основе анализа судебных /арбитражных/ решений);
- выявление и систематизация проблем, с которыми сталкиваются саморегулируемые организации, их члены и органы государственной власти в связи с развитием механизма саморегулирования и страхования рисков;
- анализ зарубежного опыта образования и функционирования саморегулируемых организаций с точки зрения использования механизмов страхования в качестве альтернативы формам государственного контроля в сфере технического регулирования, с учетом использования механизма саморегулирования;
- разработка предложений по совершенствованию законодательства в области саморегулирования

предпринимательской деятельности (включая разработку рекомендаций по использованию механизмов страхования).

2004 – «Изучение влияния специальных режимов налогообложения на условия развития малого и среднего предпринимательства с 1 января 2003 г. и выработка предложений по дальнейшему улучшению положения», заказчик Торгово-промышленная палата РФ.

Основной целью исследования явилось выявление проблем, поставленных новым законодательством о специальных налоговых режимах для малого бизнеса, и выработка рекомендаций по совершенствованию Налогового кодекса РФ в этой части.

В ходе проекта решены следующие задачи:

1. Проанализирована политика более 70 регионов РФ в части регулирования «региональных» аспектов налогообложения единым налогом на вмененный доход, в том числе установленные методики расчета коэффициента K_2 и включаемых в него параметров, выбор сфер деятельности, подпадающих под уплату ЕНВД.
2. Проведен анализ данных статистики поступлений налогов, взимаемых по специальным налоговым режимам, в целом по России, в разрезе регионов и по уровням бюджетной системы (поступления в муниципальные бюджеты).
3. Собраны и проанализированы решения арбитражных судов, связанные с применением положений глав 26.2. и 26.3. Налогового кодекса РФ.
4. Осуществлен анализ законодательства о специальных режимах налогообложения для малого предпринимательства на предмет выявления проблем законодательства и возникающих коллизий.
5. Разработана методика опроса (анкетирования) представителей предпринимательского сообщества по проблемам специальных налоговых режимов, на основе которого был проведен опрос предпринимателей и экспертов (представителей территориальных палат, ассоциаций предпринимателей и т.п.) в регионах РФ.
6. Подготовлены предложения по совершенствованию налогообложения малого предпринимательства по специальным налоговым режимам.

7. Написан итоговый доклад, содержащий наиболее интересные результаты исследования, который разослан в министерства и ведомства, уполномоченные осуществлять правоустанавливающие функции в области налогообложения, территориальные торгово-промышленные палаты, ассоциации и объединения предпринимателей и др. организации.

2003-2004 гг. – проект по созданию в сети Интернет специализированной информационной системы **«Информационный портал малого предпринимательства»**. Работа выполнена в рамках программы ФЦП «Электронная Россия (2002-2010 годы)» по заказу ЗАО «Рэйс-Коммуникейшн».

В рамках проекта проведен анализ потребностей хозяйствующих субъектов (СМП) в разного рода информации, сервисах, которые должны присутствовать в СИС ИПМП на основе результатов сделанных ранее исследований, а также мнений субъектов малого предпринимательства и представителей экспертного сообщества.

На основе данного анализа была разработана идеологическая основа построения СИС ИПМП, включающая ее структуру, принципы информационного наполнения, принципы взаимодействия с другими системами.

Были осуществлены работы по проектированию и разработке СИС ИПМП.

Проведены работы по внедрению СИС ИПМП, в частности, осуществлено информационное наполнение системы.

2003 г. – **«Анализ состояния и перспектив развития малого предпринимательства в Тверской области»**. Проект реализован по заказу Департамента экономики и промышленной политики Тверской области.

В ходе проекта проведен анализ фактического состояния в области развития малого предпринимательства в Тверской области и муниципальных образованиях; нормативной правовой базы, регулирующей предпринимательскую деятельность на территории Тверской области; практики применения основных нормативных правовых актов, регулирующих прохождение административных процедур; основных проблем, препятствующих развитию малого предпринимательства на территории Тверской области; фактической ситуации в области поддержки субъектов малого предпринимательства. Рассмотрена ситуация с налогообложением субъектов малого

предпринимательства, проведена оценка эффективности действующей инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, изучены перспективы развития малого предпринимательства в Тверской области, а также состояние и перспективы развития малого предпринимательства в отдельных муниципальных образованиях области. В результате были подготовлены предложения по развитию и перспективным направлениям поддержки малого предпринимательства в Тверской области и в отдельных муниципальных образованиях, совершенствованию действующего регионального законодательства, по путям решения ресурсного обеспечения малого предпринимательства, устранения административных барьеров, совершенствования инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, формам создания новых структур поддержки.

2003 г. – **«Разработка проектов нормативных и правовых актов, направленных на регулирование отношений в области разработки и использования ИКТ и их применения в социально-экономической сфере»**. Проект реализован по заказу Министерства экономического развития и торговли РФ, НО ФЭИ "Новая экономика", ООО «Парк-Медиа-Консалтинг», ООО «Юристаф» и Государственного Университета – Высшая школа экономики.

В ходе проекта проведен анализ российского и зарубежного законодательства, а также международного права в области разработки и использования ИКТ, практики его применения, информации о фактической ситуации, сложившейся в сфере разработки и использования ИКТ (уточнение потребностей рынка и интересов его участников); разработаны проекты федеральных законов; выработана концепция подзаконных нормативных правовых актов, регулирующих применение ИКТ в социально-экономической сфере; разработаны методические рекомендации; составлены программы нормотворческой деятельности в соответствии с оптимальным порядком принятия разработанных проектов нормативных актов.

2003 г. – **«Формы и методы предотвращения и пресечения производства и реализации продукции, не соответствующей требованиям по безопасности»**. Проект реализован по заказу Министерства экономического развития и торговли РФ.

В процессе реализации проекта проведен анализ существующей практики оборота продукции на потребительском рынке и контроля за ее безопасностью в России; анализ зарубежного опыта контроля за производством и оборотом продукции на потребительском рынке; разработаны предложения по совершенствованию системы идентификации продукции в целях контроля за соблюдением требований по ее безопасности; определены подходы к включению идентификационных показателей в технические регламенты; разработаны предложения по внесению изменений в существующую нормативно-правовую базу в этой области с учетом предлагаемых путей решения проблем.

2003 г. – **«Разработка подходов к оценке экономической эффективности применяемых форм технического регулирования на основе оценки рисков»** Проект выполнен по заказу Министерства экономического развития и торговли РФ.

В рамках проекта проведены анализ использования международных стандартов и руководств ИСО/МЭК для регулирования безопасности на основе руководящих документов (стандартов), докладов, публикаций и других открытых источников и анализ российской практики выработки стандартов по безопасности, методик и инструментов используемых для этого; разработаны наиболее оптимальные подходы к оценке рисков с точки зрения российской практики и рекомендации по применению используемых в зарубежной практике методик и конкретных инструментов оценки рисков при выработке стандартов безопасности в России; разработаны рекомендации по гармонизации российской нормативной базы с международными правилами и нормами; подготовлена методология разработки российских технических регламентов, с учетом включения в этот процесс процедур оценки рисков, в частности, в области факторов физического, химического и биологического воздействия.

2003 г. – **«Разработка рекомендаций и предложений по использованию стандартов, необходимых для распространения ИКТ. Разработка предложений по развитию в Российской Федерации рынка программного обеспечения со свободной лицензией. Разработка методических рекомендаций по использованию программного обеспечения со свободной лицензией в деятельности органов государственной власти Российской Федерации»**. Проект

реализован по заказу Министерства экономического развития и торговли РФ в рамках проекта ООО «Альт-Линукс».

В ходе проекта проведен анализ российской и зарубежной практики использования программного обеспечения со свободной лицензией в органах государственной власти, местного самоуправления, в государственном секторе экономики. Разработаны методические рекомендации по использованию программного обеспечения со свободной лицензией в деятельности органов государственной власти Российской Федерации и в государственном секторе экономики. Проанализирована ситуация на российском рынке программного обеспечения со свободной лицензией и разработаны методические рекомендации по развитию в Российской Федерации рынка программного обеспечения со свободной лицензией. Проведена стандартизация электронного представления организационно-распорядительной документации.

2003 г. – **«Исследование проблем в сфере малого предпринимательства, возникающих при присоединении Российской Федерации к Всемирной торговой организации».** Проект реализован по заказу Министерства РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства.

В ходе реализации проекта было получено консолидированное мнение экспертов в области малого предпринимательства, инфраструктуры поддержки бизнеса, представителей ассоциаций участников рынка – субъектов малого предпринимательства, органов власти, отвечающих за политику в области регулирования и поддержки предпринимательства и других компетентных групп по вопросам возможных последствий для развития малого бизнеса вступления России в ВТО.

Проведено обобщение зарубежного опыта вступления в ВТО в части влияния этого процесса на сектор малого предпринимательства и политики вступивших стран по снижению негативных последствий.

Разработаны предложения и методические рекомендации в части государственной политики по снижению возможных негативных последствий влияния на сектор малого предпринимательства вступления России в ВТО.

По результатам исследования подготовлена брошюра.

2003 г. – **«Разработка организационно-методологических подходов к совершенствованию методики досчетов объемов внешней торговли».** Проект выполнен по заказу АНО "Проекты для будущего: научные и образовательные технологии" в рамках договора на оказание консультационных услуг между Фондом "Бюро экономического анализа" и консорциумом компаний АНО "Проекты для будущего: научные и образовательные технологии" и АНО "ИКЦ "Бизнес-Тезаурус".

Проведено 60 глубоких неформализованных интервью на вещевых, смешанных и продовольственных рынках в Москве, Новосибирске и Хабаровске, проведен пилотаж анкеты в группе респондентов (40 человек) в Москве и Новосибирске в полном соответствии с товарными группами. Результаты интервьюирования и пилотажа анкеты представлены для обсуждения специалистам Госкомстата РФ, Центрального Банка и Таможенного комитета. Подготовлено заключение по оценке материальных, трудовых и финансовых ресурсов для проведения широкомасштабного обследования объема продаж на вещевых, смешанных и продовольственных рынках на основе результатов апробации анкеты в Москве и Новосибирске и характеристики выборки

2003 г. – **«Разработка предложений по совершенствованию законов, связанных с дерегулированием предпринимательской деятельности («О защите прав юридических и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля /надзора/», «О государственной регистрации юридических лиц», «О лицензировании отдельных видов деятельности») и по внесению изменений в закон «О милиции».** Проект реализован по заказу Торгово-промышленной палаты РФ.

В ходе реализации проекта были подготовлены и обоснованы предложения о внесении дополнений и изменений в законы «О защите прав юридических и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля /надзора/», «О государственной регистрации юридических лиц», «О лицензировании отдельных видов деятельности»; «О милиции», учитывающие права и законные интересы субъектов малого предпринимательства при проведении контрольных мероприятий со стороны органов милиции и возможность распространения на сотрудников милиции норм действующего закона «О защите прав юридических и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля

/надзора/; предложения о передаче части функций, реализуемых в настоящее время государством и местным самоуправлением, на уровень общественных (в том числе саморегулируемых) организаций, включая торгово-промышленные палаты.

2002-2003 гг. – **«Анализ тенденций развития ИКТ и их применения в социально-экономической сфере»**. Проект выполнен по заказу ООО «Мендель Инфо Маркетинг» (Издательский дом «Компьютерра») в рамках проекта Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации.

В ходе проекта проведено 40 неформализованных, 200 полуформализованных интервью с экспертами в области информационно-коммуникационных технологий, 25 глубоких интервью с экспертами рынка труда, а также проанкетировано 600 IT-компаний. Результаты анкетирования были введены в базу данных и обработаны с использованием программного пакета SPSS.

По результатам работы подготовлен аналитический отчет, который был представлен Заказчику.

2002 г. – **«Анализ состояния контрольно-разрешительной деятельности на территории города, включая оценку эффективности применяемых мер по дерегулированию экономики, и выработка предложений по дальнейшему упорядочению государственного контроля и устранению административных барьеров при развитии предпринимательства»**. Проект реализован по заказу Департамента поддержки и развития малого предпринимательства Правительства г. Москвы.

В ходе реализации проекта был проведен анализ применения действующей нормативно-правовой базы, регулирующей порядок осуществления контрольно-разрешительных действий в отношении субъектов малого предпринимательства, включая федеральный закон № 134-ФЗ от 08.08.2001 «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)»; а также анализ нормативно-правовой базы, регулирующей порядок осуществления контрольно-разрешительной деятельности органами местного самоуправления, составлен исчерпывающий перечень прав и полномочий органов местного самоуправления в области регулирования деятельности малого бизнеса. Проведен мониторинг обязательных требований, предъявляемых к

осуществлению предпринимательской деятельности, содержащихся в федеральных и московских нормативных актах, выявлены противоречия, выявлены и систематизированы случаи необоснованного вмешательства в деятельность хозяйствующих субъектов со стороны естественных монополий.

В ходе проекта был разработан комплекс мер по реализации задач по дерегулированию предпринимательской деятельности, содержащихся в Послании Президента РФ Федеральному Собранию РФ, включая механизм предоставления «моратория» вновь образованным субъектам малого предпринимательства в различных отраслях народного хозяйства, определяющего виды контроля, подпадающие под действие «моратория», и условия его предоставления. Были также разработаны предложения по ограничению вмешательства органов местного самоуправления в хозяйственную практику бизнеса. Были подготовлены предложения по отмене ряда обязательных требований к субъектам предпринимательства, разработаны предложения по внесению изменений в действующее законодательство в части единообразной регламентации полномочий органов контроля (надзора) в части характера, объемов и сроков предоставляемой информации от субъектов предпринимательства; разработаны предложения по использованию механизма страхования ответственности в качестве альтернативы отдельных видов госконтроля и деятельности данных органов (обязательное противопожарное страхование, страхование на соответствие СанПиНам и др.). Был предложен механизм реальной ответственности должностных лиц контрольно-разрешительных за бездеятельность, непринятие мер и действия, направленные на затягивание решение вопросов, разработаны предложения по введению регламентации действий чиновников. Были также выработаны подходы по минимизации числа разрешительных процедур и сокращению количества органов, осуществляющих взаимодействие с предпринимателями, в том числе путем введения системы «единого окна»; разработаны предложения по единой регламентации деятельности естественных монополий в части осуществляемых ими контрольных (надзорных) полномочий.

Одним из основных итогов проекта стала разработка предложений по внесению дополнений и изменений в федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)».

2002 г. – проект **«Методологические рекомендации по ретроспективной корректировке динамических рядов производства промышленной продукции в натуральном выражении (для полного круга предприятий) с учетом результатов сплошного обследования малых предприятий»**. Проект реализован по заказу Государственного комитета Российской Федерации по статистике.

В ходе реализации проекта был проведен анализ показателей, отражающих производство конкретных видов товаров (работ, услуг) в натуральном выражении, разработаны алгоритмы корректировки действующих динамических рядов (для полного круга предприятий): алгоритм корректировки показателя «выпуск промышленной продукции» (в стоимостном выражении), алгоритм корректировки показателей производства конкретных видов продукции. Также был разработан алгоритм корректировки индекса промышленного производства, этот алгоритм апробирован на федеральном уровне, подготовлены рекомендации для территориальных органов государственной статистики. Работа содержала примеры практических расчетов, выполненных по разработанным алгоритмам.

В Госкомстат России были представлены методологические рекомендации по ретроспективной корректировке динамических рядов производства промышленной продукции (для полного круга предприятий) с учетом результатов сплошного обследования малых предприятий.

2002 г. – проект **«Разработка предложений по снижению административных барьеров и демополизации сектора информационных коммуникационных технологий (ИКТ)»**. Часть 2. Проект выполнялся по заказу Фонда «Новая экономика» в рамках проекта Министерства экономического развития и торговли РФ.

Основными задачами проекта стали:

1. Разработка анкеты для опроса участников рынка ИКТ;
2. Анализ и обобщение существующего мирового опыта в области таможенного регулирования и налогообложения сферы ИКТ, анализ существующей ситуации в области налогообложения и таможенного регулирования сферы ИКТ в России и оценка возможностей применения зарубежного опыта в России;
3. Выработка и обсуждение предложений по улучшению ситуации в области налогообложения и таможенного

регулирования сектора ИКТ для включения в Концепцию регулирования и демополизации сектора ИКТ.

2002 г. – проект **«Разработка предложений по снижению административных барьеров и демополизации сектора информационных коммуникационных технологий (ИКТ)»**.

Часть 1. Проект выполняется по заказу Института экономики переходного периода (ИЭПП) в рамках проекта Министерства экономического развития и торговли РФ.

Цель проекта: разработка методологии выявления и сравнительного анализа существенных факторов, влияющих на развитие ИКТ-сектора и препятствующих выходу отечественной индустрии ИКТ на внешние рынки на основе опросов представителей сектора ИКТ.

Основными задачами проекта стали:

1. Выявление факторов, создающих препятствия для развития рынка ИКТ, в том числе, факторов, определяющих барьеры на пути вхождения российских предприятий сферы ИКТ на внутренний и внешний рынки;
2. Разработка методики их оценки, количественного и качественного измерения;
3. Получение количественной и качественной информации о влиянии этих факторов на развитие рынка ИКТ на основе опросов участников рынка ИКТ.

2002 г. – проект **«Обследование региональных затрат в области контроля и администрирования в России (опрос предприятий в Калининградской области)»**. Проект выполнен по заказу Российского независимого института социальных и национальных проблем (проект Международной консультационной службы по иностранным инвестициям, средства Мирового Банка).

В рамках данного проекта было опрошено 500 предприятий в Калининградской области, осуществлен ввод данной информации в SPSS и ее последующая обработка. Также были доработаны шаблоны (поэтапно описанные административные процедуры) в государственных и муниципальных органах/организациях, осуществляющих регистрацию, лицензирование, контроль и надзор за предпринимательской деятельностью. В рамках реализации данного проекта были получены поддающиеся количественному определению данные

от предприятий о бюрократических ограничениях, с которыми сталкиваются частные предприятия в Калининградской области.

2002 г. – **«Методологические рекомендации по ретроспективной корректировке динамических рядов производства промышленной продукции в натуральном выражении (для полного круга предприятий) с учетом результатов сплошного обследования малых предприятий»**. Проект реализован по заказу Государственного комитета Российской Федерации по статистике.

В ходе реализации проекта был проведен анализ показателей, отражающих производство конкретных видов товаров (работ, услуг) в натуральном выражении, разработаны алгоритмы корректировки действующих динамических рядов (для полного круга предприятий): алгоритм корректировки показателя «выпуск промышленной продукции» (в стоимостном выражении), алгоритм корректировки показателей производства конкретных видов продукции. Также был разработан алгоритм корректировки индекса промышленного производства, этот алгоритм апробирован на федеральном уровне, подготовлены рекомендации для территориальных органов государственной статистики. Работа содержала примеры практических расчетов, выполненных по разработанным алгоритмам.

В Госкомстат России были представлены методологические рекомендации по ретроспективной корректировке динамических рядов производства промышленной продукции (для полного круга предприятий) с учетом результатов сплошного обследования малых предприятий.

2002 г. – **«Разработка проекта федерального закона «О саморегулируемых организациях»**. Проект реализован по заказу Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации.

В ходе проекта было проведено обобщение имеющейся практики нормотворчества (вступивших в силу нормативно-правовых актов, а также проектов нормативно-правовых актов) на тему саморегулирования в Российской Федерации; определена и согласована с заинтересованными сторонами рабочая концепция саморегулируемой организации; разработана концепция правового оформления саморегулируемой организации; подготовлен проект федерального закона «О саморегулируемых организациях» и необходимые сопроводительные документы к законопроекту (пояснительная

записка, финансово-экономическое обоснование, краткое содержание проектов решений Правительства Российской Федерации, предусматриваемых проектом федерального закона «О саморегулируемых организациях», перечень актов федерального законодательства, подлежащих изменению в связи с принятием данного проекта закона и т.д.).

2002 г. – **«Специальные режимы налогообложения для малого предпринимательства. Законодательная и правоприменительная практика в России и зарубежных странах. Концепции, рекомендации, предложения»**. Проект реализован по гранту Московского общественного научного фонда (средства USAID).

В ходе проекта проанализирована действующая законодательная и нормативно-правовая база, регулирующая различные способы налогообложения малого бизнеса, правоприменительная (арбитражная) практика, проанкетированы 1000 малых предприятий различных видов деятельности и организационно-правовых форм в 5 регионах РФ (г. Москве, Краснодарском крае, Чувашской Республике, Новгородской и Томской областях), которые были отобраны по результатам опроса 100 московских специалистов в области налогообложения и поддержки субъектов малого предпринимательства, проведены интервью с 20 представителей органов власти и инфраструктуры бизнеса.

По итогам проекта была выпущена книга «Налогообложение малого предпринимательства (законодательная и правоприменительная практика в России и регионах, реформа налогообложения малого бизнеса)», представляющая собой сборник материалов, подготовленных в ходе исследования и включающая обзор налогообложения в отдельных зарубежных странах; характеристику ситуации, предшествующей реформе налогообложения малого бизнеса; обзор и сравнительный анализ действовавшего до вступления в силу новой системы налогообложения малого бизнеса законодательства регионов обследования; анализ решений арбитражных судов по спорам между субъектами малого предпринимательства и налоговыми органами; описание результатов опроса малых предприятий по текущим проблемам налогообложения и направлениям его совершенствования; предложения по совершенствованию принятого раздела Налогового кодекса о налогообложении субъектов малого предпринимательства.

2001 г. – **«Методологические положения по формированию информационных ресурсов деятельности малых предприятий при использовании сплошного и выборочных методов обследования (в части согласования результатов сплошного и выборочного обследования малых предприятий)»**. Проект реализован по заказу Государственного комитета Российской Федерации по статистике.

Целью работы являлась разработка методологических положений по формированию информационных ресурсов деятельности малых предприятий при использовании сплошного и выборочных методов обследования.

В ходе проекта были сопоставлены и проанализированы результаты выборочного и единовременного сплошного обследования малых предприятий; проанализированы причины, вызывающие это расхождение; разработаны алгоритмы корректировки действующих динамических рядов (алгоритм корректировки показателей, характеризующих деятельность малых предприятий; анализ показателей выборочного и сплошного обследований малых предприятий, отражающих производство конкретных видов товаров /работ, услуг/ в натуральном выражении, алгоритм включения этих показателей в действующие динамически ряды).

Результатом работы стали методические положения по формированию информационных ресурсов деятельности малых предприятий при использовании сплошного и выборочных методов обследования (в части согласования результатов сплошного и выборочного обследования малых предприятий).

2001 г. – **«Прогноз развития малого предпринимательства на период до 2004 года»**. Проект выполнен по заказу Федерального фонда поддержки малого предпринимательства.

В ходе работ был дан прогноз развития малого предпринимательства на 2001-2004 годы (в отраслевом и региональном разрезе). В прогноз были включены два сценария (оптимистический и пессимистический) по следующим параметрам: количество малых предприятий в целом и в разрезе конкретных отраслей: промышленность, строительство, торговля и общественное питание; среднесписочная численность работников на малых предприятиях в целом и в разрезе конкретных отраслей; выпуск товаров и услуг малыми предприятиями без НДС и акцизов по всем видам деятельности в целом и в разрезе конкретных отраслей (в ценах

соответствующих лет и в сопоставимых ценах, в млн. руб. и в процентах).

Данный прогноз используется Министерством РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства в текущей и перспективной работе.

2001 г. – «Проведение научно-исследовательских работ по исследованию эффективности мер поддержки малого предпринимательства в различных отраслях экономики. Разработка концептуальных подходов к поддержке малого предпринимательства на период с 2002 до 2004 года». Проект выполнен по заказу Федерального фонда поддержки малого предпринимательства.

В рамках проекта были решены следующие задачи:

1. Собрана и проанализирована информация о реализации комплекса мер, предусмотренных Федеральными программами поддержки малого бизнеса.
2. Осуществлен сбор и анализ статистической информации о состоянии и динамике изменений сектора малого бизнеса в 6 регионах РФ (по данным субъективной статистики) и по Российской Федерации в целом (данные объективной статистики).
3. Разработана методика сбора, обработки и анализа информации об изменениях в секторе малого бизнеса в регионах за счет мероприятий Федеральных программ поддержки.
4. Исследовано влияние мероприятий Федеральных программ поддержки на условия и результаты деятельности субъектов малого бизнеса в шести регионах России.
5. Проанализированы и оценены Федеральные программы поддержки малого бизнеса, а также выявлены характеристики, обуславливающие снижение их эффективности.
6. Проанализированы и обобщены материалы исследований и выявлены наиболее значимые причины снижения эффективности Федеральных программ поддержки.
7. Разработаны предложения по совершенствованию качества федеральных программ поддержки, процедур их разработки и механизмов реализации.

Работа осуществлялась на основе опросов малых предприятий в шести регионах РФ: Ростове-на-Дону и Ростовской области; Курске и Курской области; Москве;

Екатеринбурге и Свердловской области; Новосибирске и Новосибирской области; Нижнем Новгороде и Нижегородской области. Опросом было охвачено 568 предприятий (от 89 до 100 предприятий в регионе) со среднесписочной численностью от 2 до 100 занятых и с различной организационно-правовой формой.

2001 г. – **«Разработка и экспертиза поправок к федеральному закону № 88 «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».** Проект выполнен по заказу Академии менеджмента и рынка (на средства гранта USAID).

В ходе проекта на основе анкетного опроса малых предприятий в 6 регионах РФ была выявлена их точка зрения на закон «О государственной поддержке малого предпринимательства», на те его нормы и положения, которые не работают или устарели и требуют внесения дополнений и изменений.

На основе статистически обоснованного мнения представителей малого бизнеса были разработаны предложения, которые используются в работе Министерства Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства.

2001 г. – **«Проведение исследования по изучению потребностей и спроса на различные финансовые услуги в целом и на услуги по микрокредитованию и гарантиям для субъектов малого предпринимательства. Разработка рекомендаций по практике применения микрокредитования и гарантий».** Проект реализован по заказу Академии менеджмента и рынка (средства гранта USAID).

В ходе проекта на основе анкетного опроса 600 предприятий в ряде регионов РФ (Ростов-на-Дону, Курск, Москва, Екатеринбург, Новосибирск, Нижний Новгород) были изучены потребности и спрос малых предприятий на услуги по микрокредитованию; оценена степень реализованности мер поддержки малого бизнеса, содержащихся в федеральных программах поддержки этого сектора, оценена эффективность федеральных программ в сфере микрокредитования.

В результате проекта были выявлены наиболее значимые причины снижения эффективности федеральных программ поддержки малого предпринимательства в части микрокредитования и гарантий, сформулированы предложения и рекомендации по использованию микрокредитных и гарантийных

схем с учетом потребностей и спроса со стороны самих заемщиков.

2001 г. – **«Разработка механизма упорядочения контрольно-разрешительной деятельности, осуществляемой Центром государственного санитарно-эпидемиологического надзора в г.Москве, Управлением Государственной инспекции по торговле, качеству товаров и защите прав потребителей по г.Москве и правоохранительным органам в отношении субъектов малого предпринимательства».** Проект реализован по заказу Департамента поддержки и развития малого предпринимательства Правительства г.Москвы.

В ходе проекта проведена юридическая и методологическая проработка нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность правоохранительных органов, включая Управление государственной противопожарной службы ГУВД г.Москвы, Управления по борьбе с экономическими преступлениями ГУВД г.Москвы, Управления муниципальной милиции ГУВД г.Москвы в части реализации ими контрольно-разрешительных функций в отношении малого предпринимательства.

Был проведен анализ законодательства, регулирующего деятельность Центра государственного санитарно-эпидемиологического надзора в г.Москве в части выдачи им разрешений на ввод предприятия в эксплуатацию, согласование ассортиментного перечня и т.д. Были выявлены функции Центра госсанэпиднадзора, дублирующие функции других контролирующих органов (ветеринарный надзор, госторгинспекция, орган по сертификации) и разработаны предложения по регулированию порядка разграничения сфер компетенции Центра с другими органами.

Также была проведена оценка доступности для предпринимателей внутриведомственных документов по деятельности органов контроля/надзора в части требований, предъявляемых к субъектам малого предпринимательства, и разработаны предложения по обеспечению предпринимателей необходимой информацией.

2001 г. – **«Разработка комплексного организационно-правового механизма упорядочения государственного контроля за предпринимательской деятельностью на территории г.Москвы, включая подготовку проектов нормативно-правовых актов, регулирующих порядок его осуществления».** Проект реализован по заказу Департамента

поддержки и развития малого предпринимательства Правительства г.Москвы.

В ходе проекта, на основе специально разработанной анкеты был проведен опрос 300 малых предприятий Москвы различной организационно-правовой формы. По результатам опроса были выявлены контролирующие органы, с которыми наиболее часто приходилось сталкиваться предпринимателям, основные претензии предпринимателей к органам контроля, абсолютные и относительные показатели формальных и неформальных затрат малых предприятий Москвы на преодоление различных административных барьеров.

Была также осуществлена юридическая и методологическая проработка нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность контролирующих организаций, составлен исчерпывающий перечень предметов контроля для каждого органа, определен действующий порядок проведения проверок для каждого контролирующего органа, выявлены параллелизм и дублирование контрольных функций, а контролирующие органы сгруппированы по тематическим функциональным группам.

По итогам работы был подготовлен проект закона, определяющий исчерпывающий перечень контролирующих организаций, имеющих право на осуществление проверок субъектов предпринимательской деятельности; функции и предметы контроля, права и обязанности контролирующих организаций, штрафные санкции, виды проверок, порядок и периодичность проведения плановых и внеплановых проверок, общий порядок обжалования действий контролирующих организаций, необходимость обязательной регистрации проверок в книге инспекторских проверок субъектов предпринимательской деятельности. Также был разработан комплекс организационно-правовых мер по уменьшению числа проверок отдельных категорий субъектов малого предпринимательства.

2000 г. – «Разработка механизма упрощения форм и процедуры предоставления статистической, бухгалтерской и иной отчетности субъектов малого предпринимательства в уполномоченные органы государственной власти и управления РФ и г. Москвы». Проект реализован по заказу Департамента поддержки и развития малого предпринимательства Правительства г.Москвы.

В ходе работы проведен общий анализ и систематизация федеральной и московской городской нормативно-правовой базы, регулирующей порядок предоставления субъектами малого

предпринимательства официальной отчетности в уполномоченные органы власти (органы статистики, налоговые органы, внебюджетные фонды) при создании, функционировании и ликвидации предприятий.

Был составлен исчерпывающий перечень статистической, бухгалтерской и иной отчетности, фактически предоставляемой субъектами малого предпринимательства, проведено сравнительное описание действующего порядка «отчетного процесса», включая содержание, объемы и характер отчетной информации; выявлено дублирование предоставляемых сведений, содержащихся в различных формах официальной отчетности; оценены временные и финансовые затраты предпринимателей, связанные с подготовкой и сдачей отчетности.

Результатом проекта стала также разработка конкретных предложений по внесению изменений и дополнений в законодательные и нормативные акты, включая предложения по упрощению форм отчетности, оптимизации порядка ее предоставления, сокращению числа организаций, имеющих право запрашивать отчетность, устранению практики дублирования.

2000 г. – **«Исследование успешных практик регистрации и ликвидации субъектов предпринимательства»**. Проект реализован по заказу Института социально-экономического анализа и развития предпринимательства (по гранту Фонда «Евразия»).

В ходе формализованного анкетирования 300 экспертов было отобрано 10 регионов для проведения опросов малых и средних предприятий.

В рамках проекта было проведено 50 неформализованных интервью с представителями государственной инфраструктуры, занимающейся обслуживанием процессов регистрации и ликвидации (по 5 интервью в каждом из 10 регионов). Таким образом, по специально разработанному сценарию были опрошены представители регистрирующих органов, налоговых инспекций, пенсионного фонда, фонда социального страхования, фонда обязательного медицинского страхования, фонда занятости.

В ходе работы была сформирована репрезентативная выборка и по закрытой анкете опрошено 700 представителей малых и средних предприятий.

Полученная информация была введена в базу данных и обработана с использованием статистической программы SPSS.

2000 г. – **«Исследование делового климата малых и средних предприятий»** (Small and Medium-sized Enterprise (SME) Business Climate Survey). Проект реализован совместно Институтом социально-экономического анализа и развития предпринимательства, Информационно-консультационным центром «Бизнес-Тезаурус» и Фондом поддержки и развития предпринимательских структур по заказу Агентства США по международному развитию (USAID).

В рамках проекта «Бизнес-Тезаурус» адаптировал к конкретным условиям инструментарий исследования, провел 25 неформализованных интервью с представителями государственной и негосударственной инфраструктуры бизнеса (контролирующие организации, включая налоговые органы, организации по поддержке предпринимательства, банки/финансовые организации, предпринимательские ассоциации).

Был также проведен формализованный опрос 470 малых и средних предприятий в 4 регионах РФ. Собранная информация была введена в базу данных, а также подготовлен отчет о результатах формализованных интервью в обследованных регионах.

2000 г. – **«Исследование и разработка рекомендаций по оптимизации процесса регистрации и ликвидации субъектов предпринимательства в пяти регионах РФ»**. Проект реализован при финансовой поддержке фонда «Евразия» за счет средств гранта, предоставленного Агентством США по международному развитию (USAID).

В ходе реализации проекта была проанализирована федеральная и региональная законодательная и нормативно-правовая база по вопросам регистрации и ликвидации субъектов предпринимательства (включая малые предприятия). Была собрана и проанализирована уникальная информация о проблемах регистрации и ликвидации субъектов предпринимательства на основе глубинных интервью и анкетных опросов предпринимателей и представителей инфраструктуры. Были выявлены недоработки, противоречия и пробелы в действующем законодательстве, включая механизмы и процедуры регулирования регистрации и ликвидации предприятий. Был проведен анализ влияния существующей практики регистрации и ликвидации на состояние и динамику малого бизнеса в России и в регионах.

В рамках работы был проведен опрос 1000 малых и средних предприятий в 5 регионах РФ (Москва, Владимир, Нижний Новгород, Великий Новгород и Томск). На основе опроса были выявлены острота проблем регистрации и ликвидации предприятий, технические и организационные аспекты регистрации (степень участия посредников в регистрации и ликвидации предприятий, абсолютные и относительные показатели затрат предприятий на оплату услуг посреднических компаний, размеры официальных и неофициальных расходов предприятий на всю процедуру регистрации и ликвидации, роль и оценка предпринимателями различных уполномоченных органов в процедуре регистрации и постановке на учет и т.д.)

Результатом проекта стали предложения и рекомендации по изменению законодательной и нормативно-правовой базы в Российской Федерации и в регионах, регулирующих процессы регистрации, постановки на учет и ликвидации предприятий.

2000 г. – **«Составление базы данных по инфраструктуре предпринимательства Российской Федерации»**. Проект реализован по заказу ГП МЦСЭИ «Леонтьевский центр».

Результатам проекта стала база данных, содержащая адресную и аналитическую информацию по инфраструктуре предпринимательства во всех регионах России.

1999-2000 гг. – проект Всемирного экономического Форума в Давосе, касающегося конкурентоспособности различных стран в мире (**«Глобальная конкурентоспособность»**).

Каждый год Мировой экономический форум (World Economic Forum) по специальной анкете проводит опрос руководителей крупнейших предприятий в нескольких десятках стран мира. На основе данной работы готовится «Отчет по глобальной конкурентоспособности» («The Global Competitiveness Report»).

В конце 1999 – первом квартале 2000 г. «ИКЦ «Бизнес-Тезаурус» в рамках гранта Мирового экономического форума проводил обследование 100 крупнейших предприятий в Российской Федерации.

1999 г. – **«Разработка организационно-правового механизма упорядочения контрольно-разрешительной деятельности государственных органов, осуществляемой в отношении субъектов малого предпринимательства, включая подготовку изменений в действующую нормативно-правовую**

базу и обеспечение создания и функционирования постоянно действующих в административных округах комиссий по комплексной постановке на учет субъектов малого предпринимательства Москвы, прошедших государственную регистрацию». Проект реализован по заказу Департамента поддержки и развития малого предпринимательства Правительства г.Москвы.

В рамках проекта были проанализированы законодательные и нормативно-правовые акты Российской Федерации и г.Москвы, регламентирующие процедуры регистрации и постановки на учет субъектов малого предпринимательства, а также деятельность соответствующих органов (регистрационный орган, органы статистики, налоговый орган, Пенсионный и иные социальные фонды), подготовлены предложения по внесению изменений и дополнений в нормативные акты, регулирующие эти процедуры.

Также был проведен анализ федеральной и городской нормативно-правовой базы, регулирующей порядок ликвидации юридических лиц с точки зрения учета интересов учредителей (участников), наемных работников, потребителей, контрагентов и органов государственной власти. Была обоснована необходимость двух видов (принудительной и добровольной) ликвидации юридических лиц различных организационно-правовых форм, оценена целесообразность упрощения процедуры ликвидации субъектов малого предпринимательства, разработаны предложения по упрощению процедуры добровольной ликвидации субъектов малого предпринимательства для добросовестных предпринимателей (включая сокращение срока ликвидации, упрощение процедуры удовлетворения требований кредиторов с использованием механизма страхования ответственности и составления промежуточного и ликвидационного баланса). Был подготовлен проект федерального закона «О внесении изменений и дополнений в статьи 61-64 Гражданского Кодекса РФ».

В рамках проекта были подготовлены предложения по регламентации правовых основ контрольно-разрешительной деятельности государственных (федеральных и московских) органов, оценена стоимость «разрешительных» процедур, обязательных для прохождения субъектов малого предпринимательства Москвы.

Были подготовлены предложения об изменении Положений об органах, регулирующих (контролирующих и проверяющих) деятельность предпринимательских структур; подготовлено описание механизмов и процедур деятельности в Москве

коммерческих структур, оказывающих посреднические услуги во взаимоотношениях субъектов предпринимательской деятельности и органов власти; оценена правовая «ниша», в рамках которой осуществляется данная коммерческая деятельность, роль и место данных структур в «теневой» экономике Москвы.

Итогом проекта стал перечень и обоснование необходимых к принятию на городском уровне нормативно-правовых актов, направленных на защиту законных интересов субъектов малого предпринимательства.