

---

# РУКОВОДСТВО ПО ПОДГОТОВКЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

---



## ГОЛОС БИЗНЕСА



Центр международного частного предпринимательства

Филиал Торговой палаты США





За дополнительной информацией обращаться по адресу:

Center for International Private Enterprise  
1155 15th Street, NW, Suite 700  
Washington, DC 20005  
Телефон: (202) 721-9200 Факс: (202) 721-9250  
Вебсайт: [www.cipe.org](http://www.cipe.org), E-mail: [cipe@cipe.org](mailto:cipe@cipe.org)

Центр международного частного предпринимательства (CIPE) – некоммерческая организация-партнер Торговой палаты США и один из четырех главных институтов Национального фонда поддержки демократии. CIPE поддерживал и продолжает поддерживать более 1000 программ в более чем 100 странах экономики переходного периода. Эти программы направлены на защиту частным бизнесом его прав и интересов в законодательной сфере, институциональную реформу, совершенствование акционерного управления, просвещение общества в области демократии и рыночной экономики. В целях осуществления демократических и экономических реформ CIPE предлагает предпринимательским организациям помощь в управлении, практический опыт и финансовую поддержку. Программы CIPE поддерживаются также Агентством США по международному развитию.

# TABLE OF CONTENTS

Введение	2
1. Работа с предпринимателями и координация действий.	5
2. Организация рабочих групп.	9
3. Совещания и места их проведения.	12
4. Подготовка и обнародование проекта национальной программы.	16
5. Отзывы и внесение поправок.	18
6. Публикация и распространение национальной программы.	20
7. В ФОКУСЕ: МАЛЫЙ БИЗНЕС-2004, РОССИЯ	24

## Введение

**Н**ациональная программа развития предпринимательства — важный инструмент, позволяющий предпринимателям привлекать капитал, стимулировать экономическую деятельность и рост. Разработка такой программы организует деловое сообщество и его деятельность, направленную на реформу законодательства, поскольку в такой программе определены приоритетные требования предпринимателей к законодательной и регуляторной политике, которые затем, в четко сформулированном виде доносятся до властей.

Национальная программа позволяет выявить законы и нормативные акты, которые препятствуют предпринимательской деятельности. Кроме того, она предлагает конкретные рекомендации и реформы для устранения этих препятствий и улучшения делового климата.

### Ключевые аспекты национальной программы развития предпринимательства

- Привлечение руководителей крупнейших частных компаний.
- Участие отраслевых объединений и бизнес-ассоциаций.
- Распределение участников по рабочим группам.
- Организация заседаний рабочих групп.
- Подготовка проекта национальной программы развития предпринимательства.
- Консультации, а также опросы и мнения делового сообщества.
- Внесение изменений в программу.
- Рассылка в целях сбора подписей.
- Публикация и представление программы.



*Круглый стол перуанских бизнес-лидеров в Лиме: первые шаги в разработке национальной программы развития предпринимательства.*

Разработка национальной программы знакомит предпринимателей с законами, влияющими на их деятельность. В ходе этого процесса представители предпринимательского сектора получают возможность выработать единую позицию по самым актуальным для делового мира вопросам и представить ее государственной власти. У единой позиции гораздо больше шансов на успех.

Предпринимательские ассоциации таких стран, как Малави, Нигерия, Парагвай, Перу, Румыния, Россия, Черногория, США, с успехом применяют свои национальные программы для воплощения в жизнь необходимых политических и экономических реформ. Национальные программы развития предпринимательства — средство, позволяющее найти действенные решения проблем коррупции, теневой экономики, избыточного регулирования.



Необходимое условие разработки любой программы развития предпринимательства — привлечь участников. Для этого важно учесть главные проблемы региона или отрасли и дать предпринимательскому сообществу почувствовать себя ответственными за конечный результат. Программа развития предпринимательства может быть общенациональной, областной или отраслевой в зависимости от состава организаций-участниц. Это могут быть торгово-промышленные палаты, профессиональные или торговые ассоциации, межотраслевые объединения и др.

Лидеры делового мира должны взять на себя инициативу и объединить разнообразные бизнес-ассоциации в коалицию, способную прийти к согласию по ключевым вопросам. Свобода собраний и право обращаться с жалобами к государству — важнейшие и неотъемлемые права, присущие демократическому устройству общества. Даже в странах с молодой демократией можно влиять на государственную политику, создавая коалиции по инициативе граждан и достигая общественного согласия в вопросе о необходимости перемен.

Когда предпринимательские ассоциации сообща разрабатывают систему мер, направленных на развитие свободного рынка, они добиваются большего, чем если бы действовали поодиночке. Центр международного частного предпринимательства разработал предлагаемое руководство, чтобы помочь бизнес-ассоциациям, профессиональным объединениям и другим заинтересованным сторонам поэтапно, шаг за шагом, создать национальную программу развития предпринимательства. Однако руководство — это лишь набор основополагающих принципов, которые должны применяться с учетом специфических потребностей предпринимателей и политических реалий каждой конкретной страны. Опыт CIPЕ показывает, что разумный и последовательный подход к реформам позволяет добиваться успеха даже в самой сложной политико-экономической обстановке.

## Роль СІРЕ

СІРЕ ведет активную работу, оказывая поддержку бизнес-ассоциациям в подготовке национальных программ развития предпринимательства.

Так, СІРЕ оказал методологическую помощь украинским организациям, обеспечив участие в их работе руководителя научно-исследовательского центра Румынии, имеющего богатый опыт организации бизнес-коалиций. Румынский специалист дал своим украинским коллегам ряд рекомендаций по вопросам стратегического планирования, определения приоритетов, организации информационно-разъяснительной работы среди предпринимателей, популяризации национальной программы развития бизнеса среди политических деятелей.

В России были организованы учебные программы для представителей бизнес-объединений, которые привели к созданию региональных коалиций в поддержку частного предпринимательства. Специалисты СІРЕ делились накопленным опытом, возглавляли заседания рабочих групп и круглые столы, семинары по организации диалога между представителями государственного и частного сектора, помогли создать веб-сайт, на котором размещена информация о местных программах развития бизнеса и осуществляется координация межрегиональных усилий по защите интересов частного предпринимательства.

В Парагвае специалисты по общественным опросам из перуанских организаций-партнеров СІРЕ оказали содействие крупному торгово-промышленному объединению в разработке типовых опросов его членов, провели консультации по структуре и процессу разработки программы развития частного предпринимательства, председательствовали на заседаниях отраслевых рабочих групп.

В Румынии, под руководством отделения СІРЕ, ассоциации туристических, производственных и компьютерных компаний образовали коалиции, каждая из которых разработала собственный, ориентированный на нужды своей отрасли проект изменения законодательства. Эти проекты широко освещались в ходе акции «Дни открытых дверей», которая включала Общенациональное турне по десяти крупнейшим городам страны при массовом участии населения, а также «Дни агитатора», во время которых представители отраслевых компаний встречались с руководителями местной администрации для передачи им своих предложений.

СІРЕ оказал помощь Международной торговой палате Афганистана на всех этапах подготовки и проведения их мероприятий, а именно, в разработке методов рекламы и пропаганды, организации общенационального турне в защиту прав предпринимателей по шести крупнейшим городам страны, создании базы данных и информационных сетей, открытых всем желающим, а также консультации по методам контроля за реализацией намеченной стратегии.

# РАЗДЕЛ 1. Работа с предпринимателями и координация действий.

## 1.1. Убедить лидеров деловых кругов страны.

### Шаг 1. Сформировать консультативную комиссию.

Основные разработчики национальной программы развития предпринимательства должны сформировать консультативную комиссию. Именно ей предстоит подготовить окончательную редакцию проекта и ответить на связанные с ней вопросы.

Успех программы в долгосрочной перспективе зависит от активного участия деловых кругов. Чем больше предпринимателей поддержит программу, тем серьезнее к ней отнесутся власти.

После формирования комиссии следует шаг 2.

### Шаг 2. Избрать координатора проекта.

Координатор проекта — «краеугольный камень» и движущая сила всего процесса, человек, полностью приверженный идее создания национальной программы и обладающий большим опытом управления и руководства. В круг его основных обязанностей входит координация усилий различных групп, разработка общего курса действий, руководство конкретными мероприятиями, воплощение идей и решений консультативной комиссии.

#### Каким должен быть лидер?

На начальном этапе подготовки национальной программы развития предпринимательства важно обеспечить участие в этом процессе лидеров делового сообщества. Обычно, такие лидеры:

- пользуются уважением со стороны государственных деятелей;
- могут воодушевить и побудить других к активным действиям;
- умеют формировать успешные и сплоченные организации;
- способны оценить общую ситуацию и видеть перспективу;
- следуют намеченной цели;
- идут на риск и учатся на ошибках;
- признают вклад других в общие достижения;
- являются воплощением трезвого подхода, знаний и опыта отрасли или региона.





В некоторых случаях координатор проекта представляет властям идеи национальной программы; в других случаях таким представителем может быть любой член консультативной комиссии. Например, при разработке партнерами CIPE национальной программы развития предпринимательства в Украине программу представлял один специальный представитель. В Румынии же было решено, что представлять программу должны все члены консультативной комиссии. В результате каждая бизнес-ассоциация, участвовавшая в подготовке программы, выдвинула нескольких представителей. Эти подходы равноправны; выбор зависит от традиции и особенностей работы социальных институтов в конкретной стране.



*Сотрудничество с CIPE помогает предпринимателям Танзании развивать лидерские навыки и приобретать опыт защиты прав и интересов предпринимателей.*

### **Шаг 3. Сформулировать цель создания национальной программы развития предпринимательства..**

Если создание национальной программы продиктовано конкретными обстоятельствами, консультативная комиссия должна прежде всего разработать список первостепенных, наиболее актуальных проблем и реформ.

Если целью создания национальной программы является оздоровление предпринимательского климата в целом, то основные проблемы и реформы могут обсуждаться на более поздних этапах разработки программы.

### **Шаг 4. Составить список предпринимательских ассоциаций.**

Многие частные предприниматели принадлежат к тем или иным бизнес-ассоциациям. Надежный способ заручиться поддержкой таких ассоциаций — наладить контакты с их лидерами.





Консультативная комиссия должна связаться с предпринимательскими ассоциациями, представляющими интересы разных секторов экономики или разных регионов (в зависимости от масштабов национальной программы – является ли она общенациональной, областной или отраслевой). Таким образом, комиссия сможет наладить контакты со всеми предпринимательскими объединениями, которые в конечном итоге выиграют от оздоровления бизнес-климата. Так, например, если лидеры строительной отрасли заинтересованы в усовершенствовании строительного кодекса, то к числу возможных сторонников этой инициативы будут принадлежать и все бизнес-ассоциации этой отрасли, и межотраслевые ассоциации. Чем больше участников, тем прочнее поддержка!

## **Шаг 5. Назначить ответственных за контакты с ассоциациями.**

Необходимо, из числа членов комиссии, назначить ответственных за контакты с ассоциациями и поручить им связаться с ассоциациями к установленной дате. Задача назначенных лиц — вызвать у предпринимательских ассоциаций интерес к участию в создании национальной программы развития предпринимательства. Ответственные должны сообщить о результатах своей работы координатору проекта.

### **1.2. Обеспечить поддержку со стороны предпринимательских ассоциаций и торговых палат.**

#### **Шаг 1. Наладить контакт с бизнес-ассоциациями.**

Члены консультативной комиссии, взявшие на себя обязанность наладить контакт с руководителями бизнес-ассоциаций (см. раздел 1, шаг 1), должны составить письмо–обращение к лидерам ассоциаций.

Этот шаг очень важен, он выходит за рамки обычного налаживания контактов с потенциальными участниками программы. Здесь необходимо пригласить руководителей ассоциаций и убедить их присоединиться. Благодаря их



*Иракские бизнес-лидеры обсуждают проблемы частного предпринимательства. Они надеются, что их усилия по защите интересов бизнеса приведут страну к рыночной реформе.*

участию программа развития предпринимательства станет более представительной и получит поддержку большинства представителей отрасли или делового сообщества.

Составляя письмо, консультативная комиссия должна предельно ясно и точно выразить свои цели. В частности, из письма должно быть совершенно ясно, намеревается ли комиссия решать существующие проблемы («реактивный» план действий) или предлагать новые меры по улучшению бизнес-климата («упреждающий» план действий).

Участие самых разных бизнес-ассоциаций в разработке национальной программы необходимо для того, чтобы учесть проблемы предприятий разного масштаба и разных отраслей. Поэтому в письме должны четко разъясняться цели создания национальной программы и меры, необходимые для ее воплощения. Следует особо подчеркнуть, что лидеры делового мира вступают в сотрудничество с целью преодоления препятствий на пути частного предпринимательства и улучшения общего экономического климата.

В письме также необходимо отметить, что лидеры предприятий и ассоциаций, участвующие в разработке национальной программы, будут иметь влияние при составлении и редакции документа, а также при утверждении его окончательного варианта. Чтобы подчеркнуть значение проекта, имеет смысл сообщить бизнес-ассоциациям, что национальная программа будет представлена президенту страны, членам правительства, широкой общественности, средствам массовой информации.

## **Шаг 2. Оперативно провести встречу руководителей ассоциаций.**

Проведите опрос среди руководителей предпринимательских ассоциаций и выясните, кто из них готов стать организатором таких встреч.

## **Шаг 3. Сообщить о результатах координатору проекта.**

Все члены консультативной комиссии должны проинформировать координатора проекта о том, какие руководители бизнес-ассоциаций выразили желание участвовать в проекте и кто из них готов стать организатором рабочих встреч. К этой информации необходимо приложить список участников.

# Образцовая структура комитета по разработке национальной программы развития предпринимательства



## РАЗДЕЛ 2. Организация рабочих групп.

### 2.1. Организовать рабочие группы.

#### Шаг 1. Объединить в рабочие группы бизнес-лидеров, готовых участвовать в разработке национальной программы.

Лидерам бизнес-ассоциаций следует сформировать рабочие группы по отраслевому или областному принципу. Если консультативная комиссия уже определила главные проблемы, требующие решения, то рабочие группы могут также быть сформированы по принципу решения конкретных проблем.



Все рабочие группы стремятся к одной и той же цели: выявить препятствия на пути частного предпринимательства и предложить реформы, которые позволят избавиться от этих препятствий.



Успешный стратегический прием — разделить бизнес-лидеров на группы по принципу общих отраслевых или областных интересов.

Это позволит участникам сосредоточиться на наиболее важных для каждого из них элементах национальной программы и упростит разработку ее окончательного варианта.

#### Рабочие группы

Ассоциации начинают разработку национальных программ развития предпринимательства с создания рабочих групп. Затем группы начинают работать с конкретной отраслью или регионом: определяют проблемы, которые сдерживают их развитие и разрабатывают рекомендации по их устранению. Каждая рабочая группа выбирает конкретную проблему и готовит соответствующие разделы общенациональной программы. Консультативный комитет сводит подготовленные группами разделы в единое целое и формирует окончательный вариант программы.

Есть ещё один вариант: разделиться на группы, каждая из которых работает над решением конкретной проблемы. Это позволит разработать систему мер, учитывающих потребности разных отраслей и регионов.



*Предприниматели Перу формируют рабочую группу для обсуждения проблем трудовой реформы, которые необходимо учесть в национальной программе развития предпринимательства.*

Возможно, некоторые бизнес-ассоциации захотят присоединиться не к одной, а к нескольким рабочим группам. Это вполне приемлемо, поскольку таким образом участие предпринимательского сообщества в разработке программы

расширяется. И все же состав рабочих групп должен иметь численные ограничения. Слишком малочисленная группа не в полной мере отражает интересы делового сообщества; слишком многочисленная не может сосредоточиться на конкретной задаче, вследствие чего ее работа становится неконструктивной. Общее число рабочих групп зависит от того, сколько руководителей предпринимательских ассоциаций готово работать над программой, а также от того, сколько регионов и отраслей представляют участники.

### **Национальная программа развития предпринимательства КОПАРМЕКС**

*КОПАРМЕКС, первая независимая организация частных предпринимателей в Мексике, активно выступает за то, чтобы сделать политическую и экономическую систему страны более открытой и доступной.*

1. Донести требования предпринимателей до сведения правительства.  
Создать механизмы, позволяющие деловому сообществу оказывать влияние на решения правительства, связанные с национальной стратегией и экономической политикой.
2. Снизить затраты на предпринимательскую деятельность.  
Содействовать повышению конкурентоспособности мексиканских компаний за счет сокращения налогового бремени, стоимости кредитов и цен на товары и услуги в государственном секторе.
3. Укрепить социальные институты.  
Способствовать демократизации общества путем расширения гражданских свобод, укрепления гражданского общества и законности.
4. Добиться либерализации рынка рабочей силы.  
Обеспечить стабильность трудовых ресурсов и защиту частных компаний, пропагандируя уважительное отношение к трудовому кодексу и прагматичный подход к решению трудовых вопросов.
5. Модернизировать социальную политику.  
Повысить качество и эффективность обслуживания в рамках существующей системы социального обеспечения, значительно повысив рентабельность соцучреждений.
6. Добиваться международной конкурентоспособности.  
Стремиться максимально повысить качество образования, что необходимо для решения стоящих перед страной экономических задач в условиях глобализации.
7. Ускорить развитие региона.  
Увеличить темпы экономического развития Мексики за счет совместных усилий различных регионов страны.

## 2.2. Выбрать председательствующим.

### Шаг 1. Выбрать председателя совещаний для каждой рабочей группы.

Задача председателя — следить, чтобы работа группы была сосредоточена на главном: на выявлении основных препятствий на пути предпринимательства и выдвижении идей по преодолению этих препятствий. Ведущим должен быть один из членов рабочей группы или же человек, который хорошо ориентируется в нуждах области или отрасли, интересы которых представляет данная рабочая группа. Председатель совещания назначается консультативной комиссией или избирается рабочей группой.

### Шаг 2. Составить списки участников рабочих групп.

После формирования рабочей группы и выбора ведущего совещаний координатор проекта снабжает каждого ведущего списком участников его рабочей группы. Список должен включать в себя контактные координаты всех участников.

#### **Бизнес-союз Черногории. Национальная программа развития предпринимательства – 2005.**

##### **Задача 3. Снижение налогов.**

Цели на 2005 г.

- Продолжение работы, направленной на снижение налогов.
- Борьба за полную отмену налога с прибыли юридических лиц.
- Борьба за введение пропорциональной шкалы налогообложения.
- Борьба за снижение акцизных сборов.
- Борьба за внесение изменений в трудовое законодательство и отмену положений о минимальном размере заработной платы.

##### **Долгосрочные цели**

- Отмена двойного налогообложения.
- Снижение налогов и отчислений в социальные фонды на 50%.
- Борьба за долгосрочную стабильность и справедливость системы налогообложения Черногории.
- Вынесение на широкое обсуждение вопросов, касающихся налоговой политики и оказывающих воздействие на экономическое развитие государства.

В прошлом году, впервые за более чем за двадцать лет, Черногорскому бизнес-союзу удалось добиться 10%-го снижения налогов. В 2005 г. союз будет продолжать добиваться дальнейшего снижения всех видов налогов, и, прежде всего, налога на прибыль. Планируется расширение сотрудничества с Министерством финансов и



совместная работа с Агентством государственных доходов и Министерством труда и социальной помощи.

В 2004 г. союзу, работая с Министерством финансов, удалось добиться снижения налога на прибыль юридических лиц с 15-20% до 9%. Такое снижение является огромным успехом для предприятий частного сектора. В настоящее время в Черногории налог на доходы корпораций является самым низким в регионе. В течение 2005 г. планируется добиться полной отмены этого налога. Это положит конец практике многократного налогообложения.

Акцизные сборы в Черногории являются одними из самых высоких в регионе. В течение 2005 г. союз будет вести борьбу за приведение ставки акцизных сборов в соответствии с региональным уровнем в целях повышения конкурентоспособности частных компаний и сокращения масштабов теневой экономики в стране...

... Деловой союз Черногории не считает целесообразным применение прогрессивной шкалы налогообложения. Такой режим налогообложения наносит удар по тем, кто больше работает, и не способствует экономическому развитию. Фактически, он стимулирует обратную реакцию и выгоден тем, кто работает меньше. Поэтому союз планирует бороться за введение пропорционального налога. Этот режим позволяет равномернее распределить налоговое бремя, и те, кто больше зарабатывает, будет платить более высокий налог.

Действующее трудовое законодательство сдерживает развитие рынка труда. Законодательство в большей степени защищает права работников, чем права работодателей. В 2005 г. союз подготовит поправки к трудовому кодексу и будет настаивать на изменениях минимального уровня заработной платы. Планируется провести акцию, направленную на разъяснительную работу среди политиков и ответственных руководителей с тем, чтобы донести до них суть предложений союза. Затем, на этой основе будет сформирована программа сотрудничества между частным сектором и государством.



## РАЗДЕЛ 3. Совещания и места их проведения.

### 3.1. График совещаний.

#### Шаг 1. Координатор проекта устанавливает ориентировочный график совещаний.

Даты назначаются таким образом, чтобы руководителям бизнес-ассоциаций хватало времени на планирование совещаний. Предварительное планирование позволяет обеспечить максимальное число участников совещания. Координатор проекта должен присутствовать на совещаниях всех рабочих групп.

#### Шаг 2. Координатор проекта знакомит председателей с графиком совещаний.

#### Шаг 3. Председатели выбирают место проведения совещаний.

Место проведения совещания определяет руководитель ассоциации, вызвавшийся быть председателем совещания.

#### Шаг 4. Председатели совещаний связываются с участниками рабочей группы.

Задача председателя — уведомить участников рабочей группы о времени и месте проведения совещания. Председатель также рекомендует руководителям ассоциаций провести опрос членов ассоциаций в преддверии совещания. Следует проинформировать членов ассоциаций о намерении разработать национальную программу развития предпринимательства, попросить их перечислить важнейшие, по их мнению, препятствия на пути предпринимательства и возможные способы устранения этих препятствий.

#### Памятка к заседанию рабочей группы

##### Организационная часть

- Назначить дату заседания.
- Выбрать место его проведения.
- Составить повестку дня заседания.
- Пригласить участников и разослать повестку дня.
- Подготовить список участников и материалы для заседания (материалы для раздачи участникам заседания, блокноты, ручки).
- Организовать питание.

##### В ходе и после заседания

- Составить список проблем и возможных путей их решения.
- Подготовить проект отчета о заседании и распространить его среди участников.



Необходимо, чтобы предприятия—члены предпринимательских ассоциаций, согласившихся участвовать в разработке национальной программы, сразу же приступили к выявлению основных проблем и поиску путей их решения. Ассоциации должны осознать важность привлечения своих членов к сотрудничеству. Напоминайте руководителям ассоциаций, что им следует постоянно информировать членов ассоциации о ходе работы над программой. Предприятия, входящие в ассоциацию, должны быть осведомлены о том, что их ассоциация присоединилась к рабочей группе.

### Приоритетные направления политики Торговая палата США, 2006 г.



- Реформы в экологии, энергетике и правовом регулировании.
- Охрана труда, здравоохранение и пенсионное обеспечение.
- Реформа законодательства.
- Международная политика и свободная торговля.
- Обеспечение благополучного будущего американской нации. Технологии.
- Снижение налогов, реформа налогообложения.

### **Шаг 5. Ассоциации проводят опрос среди своих членов и подводят его итоги.**

Руководители ассоциаций готовят короткий список проблем, выявленных в результате опросов, и передают его координатору проекта. Желательно, чтобы члены рабочей группы ознакомились со всеми подготовленными списками до начала совещания.

### **Шаг 6. Координатор проекта передает список членам в консультативную комиссию.**

## 3.2. Деятельность рабочих групп.

Цель совещания каждой рабочей группы — составить список первоочередных реформ и предложить решения проблем с учетом потребностей конкретной отрасли или области.

**Шаг 1. Председатель раздает повестку дня и напоминает участникам цель совещания: выявить проблемы, установить их приоритетность и дать рекомендации по их решению.**

**Шаг 2. Председатель составляет список названных проблем.**

**Шаг 3. Участники определяют приоритетность проблем.**

**Шаг 4. Председатель организует наиболее приоритетные проблемы по разделам.**

**Шаг 5. Председатель предлагает участникам выдвинуть конкретные рекомендации властям по устранению каждой из проблем.**

**Шаг 6. Председатель руководит обсуждением рекомендаций по каждому вопросу.**



*Українські та міжнародні експерти обговорюють пріоритети реформи економіки та підприємництва в Україні.*

Это обсуждение крайне важно! Его цель — выработать общую точку зрения на способ решения каждой проблемы. По сути, это переговоры между представителями различных бизнес-ассоциаций. Члены рабочей группы должны выбрать только самые важные проблемы из указанных предпринимателями. Это особенно важно в случае межотраслевых ассоциаций, где каждая отрасль отдает приоритет собственным проблемам.

Роль председателя совещаний очень важна, поскольку именно он руководит переговорами. Кроме того, его задача — удостовериться в том, что все принятые решения понятны всем участникам рабочей группы и одобрены ими.

## **Шаг 7. Председатель составляет отчет о результатах совещания и передает его координатору проекта.**

В отчете председатель указывает все обсуждавшиеся вопросы, способ выявления приоритетных проблем (голосование, обсуждение и т. д.) и первоочередные меры, предложенные рабочей группой. Отчет рассылается всем участникам рабочей группы. Прежде чем отчет будет отправлен координатору проекта, участники рабочей группы должны прийти к согласию по всем ключевым вопросам.

### **Молодежная бизнес-ассоциация Египта**

### **Национальная программа развития предпринимательства – 2004**

#### **Реформа в области правового регулирования**

#### **Первая отраслевая рабочая группа. Строительство и подряды**

##### **Проблема:**

Кадровые ресурсы

##### **Задача:**

To improve the performance and profitability of the sector.

##### **Основные факты:**

- В строительном секторе экономики Египта работает 8,1% от общего числа занятых.
- Имеется дефицит квалифицированной рабочей силы по ряду специальностей, требующих высокой квалификации.
- Отсутствует планомерный выход на международный рынок и квалификации, отвечающие международным стандартам.
- Наблюдается нехватка инженеров-химиков и консультантов, специализирующихся в области химических технологий (зарегистрировано всего 2,6% инженеров и 2% консультантов).

**Необходимо:**

Подготовить программу развития кадровых ресурсов.

**Рекомендации:**

- Строительным предприятиям необходимо перестроить свою организационную структуру, начав с разработки стратегии развития бизнеса, а также определения целевых рыночных сегментов и рынков сбыта.
- Следует также провести долгосрочное планирование кадровых ресурсов и начать работу по их наращиванию на перспективу.
- Работникам предприятий необходимо получить квалификацию, которая позволит им конкурировать на региональных рынках.
- Компании должны внедрить систему единого квалификационного экзамена, который должны сдавать все инженеры-технологи по окончании вуза (например, GMAT) перед поступлением на работу в какую-либо из строительных компаний Египта.
- Бизнес-ассоциация Египта должна вести совместную работу с коллегами из Египетской федерации строительства и строительных подрядчиков, которая предлагает разнообразные учебные программы, направленные на подготовку кадров для строительной отрасли.
- Бизнес-ассоциация также должна разработать стандарты оценки профессиональной квалификации и порядок аттестации.
- Программы повышения квалификации.
- Программы обучения инженеров-технологов.
- Training Programs for Engineers.

**Компетентный государственный орган :**

Министерство жилищного строительства, коммунального снабжения и новых районов застройки.

## РАЗДЕЛ 4. Подготовка и обнародование проекта национальной программы.



Перед специальной рабочей группой стоит конкретная задача: подготовить проект национальной программы развития предпринимательства. Такая группа должна состоять из сравнительно небольшого числа участников, обладающих обширными знаниями по вопросам, которые будут затронуты в программе. Специальная рабочая группа получит информацию о взглядах и мнениях делового сообщества. Ее задача состоит в том, чтобы превратить эту информацию в профессионально составленный документ. Не исключено, что возникнет необходимость в организации нескольких специальных рабочих групп — в зависимости от числа выявленных проблем.

В конечном итоге, цель специальной рабочей группы — создание содержательного документа, который можно будет представить органам власти. В этом документе должны быть указаны все препятствия для развития предпринимательства и предложены меры по преодолению этих препятствий, подкрепленные вескими фактами и серьезными исследованиями.

### Специальная рабочая группа

Важно отметить, что если в состав специальной рабочей группы входят люди, пользующиеся уважением, известные своим профессионализмом и обширными знаниями, окончательный вариант документа обычно получает более высокую оценку.

### 4.1. Создать специальную рабочую группу.

#### Шаг 1. Координатор проекта и консультативная комиссия создают специальную рабочую группу.

Функция специальной рабочей группы состоит в том, чтобы составить список первоочередных проблем, мешающих предпринимательству, и рекомендаций, предложенных всеми рабочими группами, и на основании этой информации разработать проект национальной программы.



Этот шаг чрезвычайно важен, поскольку именно на этом этапе закладываются основы национальной программы. Специальная рабочая группа превращает список жалоб, пожеланий и рекомендаций в профессиональный документ, где ясно обозначены проблемы делового сообщества и предложены их решения. Этот документ должен быть подкреплен фактическими данными и статистическими расчетами.



## Шаг 2. Специальная рабочая группа составляет проект национальной программы развития предпринимательства.

- **Подготовить введение.**

Во введении простым языком должно быть изложено, что представляет собой национальная программа развития предпринимательства, в чем её роль и кто участвовал в ее разработке.

- **Указать основные препятствия на пути бизнеса.**

Очень важно включить в план национальной программы законы и нормативные акты, которые служат препятствиями на пути предпринимательства, а также изложение основных проблем предпринимателей.



*Представители бизнес-ассоциаций Черногории готовят материалы, способствующие лучшему пониманию главных проблем экономики.*

### **Требования должны подкрепляться цифрами!**

Возьмем для примера группу предпринимателей, которые хотят изменить какой-либо налог. Аргументация будет выглядеть убедительней, если предоставить властям аналитическую записку, в которой, в общих чертах, были бы изложены финансовые последствия изменения данного налога для местного или национального бюджета, либо для доходов частных компаний. Для подготовки подробного анализа специальная рабочая группа должна пригласить сторонних консультантов, которые, в свою очередь, составляют прогноз финансовых последствий изменения налога. В прогнозе следует отразить ожидаемые последствия в виде расчетов, чтобы продемонстрировать правительству или другому органу власти, что изменение налога является хорошо продуманным экономическим решением.

Обращение к политикам, подкрепленное цифрами и фактами, является не только признаком профессионализма, но и выигрышной стратегией. На грамотно составленный запрос политики вынуждены реагировать более серьезно; простым «да» или «нет» здесь не ограничиться. Власть начинает понимать, что у неё есть хорошо информированный, квалифицированный соперник. Среди политиков это может вызывать уважение, и, в конечном счете, повысить шанс получить обоснованный ответ. Это не значит, что во всех случаях политики согласятся с вашим предложением, но в любом случае обе стороны диалога, как правило, действуют профессионально и открыто.



- **Дать рекомендации по преодолению каждого из препятствий.**

В рекомендациях должно быть конкретно указано, что должны сделать власти, чтобы удалить то или иное препятствие на пути предпринимательства и оздоровить бизнес-климат в целом. Убедительные и реалистичные меры дают гораздо больше шансов, что эти меры будут одобрены и приняты.

- **Подготовить резюме национальной программы.**

Резюме – первый раздел национальной программы, с которым ознакомятся читатели. Оно должно начинаться с очень краткого введения; далее ясно и четко перечисляются основные препятствия для предпринимательства и конкретные меры по их устранению. Затем следует краткое заключение. Резюме должно занимать не более 4–6 страниц.

- **Составить оглавление национальной программы.**

- **Собрать указанные материалы воедино, составить проект национальной программы и передать его координатору.**

## РАЗДЕЛ 5. Отзывы и внесение поправок.

### 5.1. Сбор отзывов о проекте национальной программы.

#### Шаг 1. Координатор рассылает проект национальной программы на отзыв бизнес-ассоциациям, участвующим в проекте.

Каждая ассоциация самостоятельно решает, как ознакомить своих членов с проектом национальной программы и как получить их отзывы. Например, это можно сделать по электронной почте. Либо ассоциация может обсудить проблемы, поднятые рабочей группой, а также их решения на общем собрании своих членов. Первый вариант проще и оперативнее, зато второй позволяет глубже вникнуть в суть национальной программы, привлечь к ее обсуждению больше участников, укрепить связи ассоциации со своими членами.



Координатор проекта устанавливает дату, к которой ассоциации должны будут прислать свои отзывы о проекте. Следует дать достаточно времени на то, чтобы ассоциации-члены обсудили проект и внесли в него свои замечания. Руководители ассоциаций должны позаботиться о том, чтобы члены ассоциаций или их уполномоченные представители получили возможность ознакомиться с проектом национальной программы, обсудить его и поделиться своими замечаниями.



*Конференция «Украина: приоритеты бизнеса и экономики». Бывший премьер-министр Украины Юрий Ехануров выступает на пресс-конференции.*

противоречий по основным вопросам. Все решения по содержанию программы должны были быть приняты на предыдущих совещаниях. Теперь настало время «настройки» — редактирования, уточнения, совершенствования.

#### Шаг 2. Руководители бизнес-ассоциаций собирают отзывы своих членов и к определенному сроку передают их координатору проекта.

### 5.2. Внесение изменений и рассылка национальной программы.

Шаг 1. Координатор и члены специальной рабочей группы обрабатывают отзывы предпринимателей и вносят их в проект национальной программы.

Именно на этом этапе в национальную программу развития предпринимательства вносятся все замечания и предложения, способные улучшить ее содержание. Этот этап — не время для споров и

## **Шаг 2. Координатор рассылает дополненный вариант национальной программы в ассоциации на окончательное утверждение.**

Вместе с дополненным вариантом национальной программы координатор рассылает в ассоциации, участвовавшие в разработке проекта программы, специальные бланки для ее утверждения. Руководители ассоциаций заверяют бланки своей подписью и к определенной дате возвращают координатору. Если в ходе работы над национальной программой проводились исследования, то имеет смысл включить их результаты в окончательный документ в виде приложения.

Как только окончательный вариант национальной программы будет опубликован, ассоциации должны начать знакомить с ней своих членов. Это в первую очередь касается местных и региональных ассоциаций. Возможно те, кто с самого начала участвовали в разработке национальной программы, решат совершить поездку по стране, чтобы ознакомить местных предпринимателей с содержанием программы и рассказать о ее значении для развития предпринимательства. Тем самым создатели программы получают возможность с первых же дней вступления национальной программы в силу заручиться поддержкой делового сообщества.



## **РАЗДЕЛ 6. Публикация и распространение национальной программы.**

### **6.1. Публикация окончательного варианта.**

**Шаг 1. Координатор обеспечивает высококачественное издание окончательного (утвержденного) варианта национальной программы в виде брошюры.**

### **6.2. Презентация.**

**Шаг 1. Координатор проекта планирует пресс-конференцию.**



На этом этапе следует четко очертить круг основных проблем, которые будут обсуждаться на пресс-конференции, и определить, кто будет отвечать за какие проблемы. Повестка дня пресс-конференции должна быть четкой и краткой. Если решено, что разные разделы национальной программы развития предпринимательства будут представлены разными докладчиками, последние должны быть уведомлены об этом заранее, чтобы подготовить план своего доклада и чувствовать себя свободно и уверенно.

**Шаг 2. Консультативная комиссия устанавливает дату презентации национальной программы для представителей власти, СМИ и широкой общественности.**

**Шаг 3. Координатор выбирает место и форму презентации.**

В идеале такая презентация должна проходить в столице, где заседает правительство и где сосредоточены различные средства массовой информации. Лучше всего, если удастся организовать презентацию в здании органа законодательной власти или в резиденции президента. Однако для этого, разумеется, нужно вначале получить разрешение. Другой вариант – гостиница с большим конференц-залом, расположенная неподалеку от зданий законодательной власти.

Если программа развития предпринимательства имеет не общенациональный, а областной масштаб, то для ее презентации лучше выбрать областной центр, где достаточно широко представлены органы власти и СМИ.

#### **Шаг 4. Координатор готовит текст приглашения на презентацию.**

В приглашении должно быть кратко указано, почему национальная программа имеет такое значение, кто будет ее представлять на презентации, где и когда состоится мероприятие. Помимо этого, в приглашении указываются контактные данные координатора проекта, чтобы гости могли ответить на приглашение и запросить дополнительную информацию.



*Президент Международной торговой палаты Афганистана отвечает на вопросы журналистов во время поездки по стране в рамках программы «Защита интересов бизнеса»*

#### **Шаг 5. Координатор рассылает приглашения, экземпляры национальной программы и ее резюме членам правительства, депутатам парламента и другим официальным лицам.**

Члены консультативной комиссии должны лично связаться с членами правительства и депутатами, договориться о встречах для обсуждения национальной программы и еще раз – лично – пригласить их на презентацию.

#### **Шаг 6. Специальная рабочая группа издает пресс-релиз с анонсом презентации и рассылает журналистам резюме национальной программы.**



Рассылая пресс-релиз и резюме, необходимо указать журналистам на то, что материалы не должны быть опубликованы до презентации! Иными словами, до назначенной даты содержание национальной программы не должно быть обнародовано. Еще вариант: предоставить какой-либо одной газете эксклюзивное право ознакомиться с национальной программой до презентации.

## **Шаг 7. Консультативная комиссия рассылает приглашения и пресс-релиз руководителям бизнес-ассоциаций и просит их пригласить на презентацию своих членов.**



На презентации национальной программы развития предпринимательства должны присутствовать не только члены правительства, депутаты парламента, другие видные политики, представители прессы и лидеры делового мира. Каждая ассоциация, принимавшая участие в разработке программы, должна пригласить на это мероприятие как можно больше представителей своих предприятий-членов. Это позволит всем наглядно убедиться в том, что национальная программа развития предпринимательства пользуется широкой поддержкой предпринимательского сообщества. Кроме того, для предприятий посещение презентации станет стимулом сохранять членство в бизнес-ассоциациях, поскольку они увидят: ассоциации в силах сделать так, чтобы мнение предпринимательской общественности было услышано!

## **Шаг 8. Консультативная комиссия проводит пресс-конференцию для государственных деятелей, прессы, лидеров делового мира, членов бизнес-ассоциаций.**

На пресс-конференции создатели национальной программы рассказывают о том, что представляет собой программа, почему она так важна для частного предпринимательства и для развития экономики страны в целом, сколько бизнес-ассоциаций участвовало в разработке и утверждении программы.

Можно провести отдельное мероприятие, на котором национальная программа будет представлена главе государства. Это следует предварительно обсудить с его администрацией. Если нет возможности представить программу лично главе государства, тогда с ней следует ознакомить соответствующих министров и других руководителей высшего ранга.



Успешная презентация национальной программы развития предпринимательства и пресс-конференция не означают, что работа окончена. Теперь создатели национальной программы должны приложить все усилия к тому, чтобы о ней узнало как можно больше людей, от которых зависит принятие государственных решений. Для успеха национальной программы огромное значение имеют последующие встречи и совещания. В них должны участвовать члены специальной рабочей группы, лидеры делового мира, представители предпринимательских ассоциаций, игравших активную роль в разработке программы. Имеет смысл чередовать состав участников таких встреч, чтобы как можно больше авторов программы смогло принять участие в ее популяризации.



После каждого совещания можно организовать краткое интервью для представителей того или иного органа СМИ. Благодаря этому национальная программа будет оставаться в поле зрения средств массовой информации. Помимо того, ассоциациям следует выпускать пресс-релизы и подробно освещать процесс совещаний в своих информационных бюллетенях.

## «ПЕРЕД СТАРТОМ...»

### ПАМЯТКА ДЛЯ СОСТАВИТЕЛЕЙ

- **Краткое содержание.** Помимо включения в общий текст программы, эту часть следует также напечатать в виде самостоятельного документа, предназначенного для распространения.
- **Содержание.** Поможет читателю ориентироваться в тексте национальной программы развития предпринимательства.
- **Введение.** Во введении следует указать, какова суть национальной программы, в чем состоит ее значение, кто участвовал в ее подготовке и кто поставил под ней свои подписи.
- **Разделы.** Каждый раздел должен содержать информацию, сгруппированную по отрасли или региону, а также описание конкретных проблем и рекомендации по методам их решения. Кроме того, в каждый раздел следует включить контактную информацию, позволяющую связаться с координатором рабочей группы, и список членов рабочей группы.

### ПАМЯТКА О ПОРЯДКЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ПРОГРАММЫ

- Разослать всем участникам мероприятия окончательный вариант национальной программы развития предпринимательства.
- Направить несколько экземпляров программы правительственным чиновникам и запланировать встречу с ними для обсуждения документа.
- Направить несколько экземпляров программы информационным агентствам и запретить ее публикацию до даты пресс-конференции.

### ПОДГОТОВКА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ

- Назначить дату и время проведения.
- Подобрать место проведения.
- Подготовить материалы (распечатки программы и краткого содержания).
- Уведомить докладчиков о времени, месте, длительности и составе участников пресс-конференции.
- Пригласить представителей средств массовой информации и других заинтересованных сторон.



## **Национальная программа развития предпринимательства в Украине: достигнутые результаты**

Украинский центр независимых политических исследований (УЦНПИ) и Институт конкурентного общества (ИКО) провели успешную работу по разъяснению общественности необходимости реформ, перечисленных в национальной программе развития предпринимательства. Путем своевременной подготовки и распространения статей, брошюр и публикаций среди представителей как государственных, так и частных организаций, удалось выявить основные проблемы и определить возможные пути их решения. УЦНПИ и ИКО с неизменным успехом привлекают внимание средств массовой информации к проводимым ими мероприятиям и таким образом расширяют круг участников дискуссии, касающейся политических вопросов, которые играют ключевую роль в развитии малого бизнеса.

УЦНПИ и ИКО смогли добиться значительной поддержки своей национальной программы развития предпринимательства со стороны государственного и частного секторов. Деловые круги Украины также выступают в защиту национальной программы; это объясняется тем, что частные предприниматели в различных регионах страны считают себя соавторами этой программы, поскольку принимали участия в ее разработке.

Работа УЦНПИ и ИКО по реализации требований, выраженных в национальной программе развития предпринимательства, привело к принятию двух новых законов:

### **1. Закон «О принципах государственной политики в сфере хозяйственной деятельности», принятый парламентом в июле 2003 г. и подписанный президентом Украины в сентябре того же года.**

Огромное большинство — 421 из 450 депутатов парламента — проголосовало за принятие этого закона. Закон требует от центральных органов исполнительной и законодательной власти, надзорных органов, местных администраций и органов местного самоуправления выносить законопроект на всеобщее обсуждение сроком на один месяц, а также представлять обоснование и анализ экономической эффективности по конкретным нормативным актам с учетом последствий, которые может иметь их принятие для частного сектора, потребителей и государственного бюджета. Кроме того, в соответствии с законом правительство обязано принимать замечания и рекомендации по новым законопроектам, поступающие от делового сообщества, и в конце месяца давать краткую сводку поступивших отзывов. Принятие и последующее подписание этого закона (бывшим) президентом Украины Леонидом Кучмой является уникальным в своем роде примером, когда был создан конкретный правовой механизм общественной оценки нормативных актов и их обсуждения на стадии разработки.

## **2. Закон «О государственной регистрации юридических лиц и физических лиц-предпринимателей» (май 2003 г.).**

В соответствии с этим законом была создана новая должность государственного регистратора, который входит в состав администрации каждого региона. Государственные регистраторы осуществляют весь процесс регистрации предпринимательской деятельности, что соответствует системе оформления документации по принципу «одного окна». Закон значительно упрощает процедуру регистрации хозяйствующих субъектов, при этом раньше для оформления всех необходимых документов предпринимателю требовалось обойти пять государственных учреждений.

## Малый бизнес 2004

Торгово-промышленная палата Российской Федерации и Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА»

Торгово-промышленная палата РФ и Союз предпринимательских организаций «ОПОРА», стремясь создать более благоприятные условия для малого бизнеса России, объединили свои усилия в продвижении комплекса реформ. ТПП РФ и «ОПОРА» в своей «Программе развития малого бизнеса» подчеркивают, что правительству России необходимо осуществить ряд срочных мер в сфере регулирования предпринимательской деятельности. Анализируя деятельность бизнес-коалиций по защите интересов малого и среднего бизнеса (МСБ) в восьми российских регионах и отмечая значение одновременных усилий предпринимательского сообщества на местах, ТПП РФ и «ОПОРА» выделили шесть ключевых направлений совместной деятельности на федеральном уровне:

1. совершенствование законодательной базы государственной поддержки МСБ;
2. снижение административных барьеров и ограничений на свободную конкуренцию;
3. совершенствование системы налогообложения МСБ;
4. обеспечение доступа МСБ к недвижимости и земле, которые необходимы для предпринимательской деятельности, а также доступа к экономической информации (реестры, тендеры, госзаказы и т. п.);
5. разработка действенных механизмов кредитования МСБ;
6. борьба с коррупцией и правовая защита МСБ

### **1. Совершенствование законодательной базы государственной поддержки МСБ.**

#### **ПРОБЛЕМЫ**

К предпринимательской деятельности предъявляется множество требований; права и обязанности предпринимателей и государственных изложены в разнообразных нормативно-правовых документах. Однако нормативно-правовая основа предпринимательской деятельности далека от совершенства и зачастую ставит перед предпринимателями дополнительные административные препятствия.

## **РЕКОМЕНДАЦИИ**

В целях совершенствования законодательной базы в отношении малого и среднего бизнеса ТПП РФ и «ОПОРА» намереваются, в частности:

- принять участие в разработке проекта Федерального закона «О государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и добиться включения в него наиболее важных направлений поддержки МСБ (действующий закон устарел, многие его положения существуют лишь на бумаге);
- включить в законопроект положения, уточняющие критерии классификации «малого бизнеса», а также ввести понятие «микробизнес», определив его критерии и механизмы поддержки;
- включить в законопроект положение о льготах для микро- и малого бизнеса (например, преимущественное право на аренду, особый порядок приобретения помещений и земли для использования в предпринимательских целях);
- продолжить работу над проектом Федерального закона «Об особенностях принятия решений в сфере государственного регулирования предпринимательской деятельности», для разработки которого Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации была создана рабочая группа с участием представителей организации «ОПОРА».

## **2. Снижение административных барьеров и ограничений на свободную конкуренцию.**

### **ПРОБЛЕМЫ**

Административные барьеры – серьезная преграда для развития малого и среднего бизнеса. Пытаясь соответствовать административным требованиям, предприятия несут большие издержки. Под административными барьерами на пути развития и осуществления предпринимательской деятельности обычно понимают препятствия, вызванные политикой государственных органов, или намеренное ущемление прав и интересов предпринимателей различными государственными структурами и должностными лицами. Такие препятствия создаются нормативно-правовыми актами и действиями (или бездействием) должностных лиц, неправомерно ограничивающих или нарушающих права предпринимателей.

В настоящее время основные административные барьеры, с которыми сталкивается МСБ России, – это проверки со стороны органов контроля и надзора (особенно милиции, санитарно-эпидемиологической службы и пожарной инспекции) и лицензирование. Еще одна разновидность административных препятствий на пути предпринимательской деятельности – это нарушения государством антимонопольного законодательства, ограничивающие конкуренцию среди предпринимателей:

- предоставление льгот одному или нескольким предприятиям, которые тем самым получают преимущество над остальными участниками данного сектора экономики;
- создание препятствий тем или иным предприятиям в определенных сферах деятельности (издание нормативно-правовых актов, создающих необоснованные ограничения для бизнеса; принятие решений о запрете на предпринимательскую деятельность в определенных местах; проблемы с получением разрешений, особенно на местном уровне, и т. д.).

Подобные действия являются прямым нарушением Конституции Российской Федерации, согласно которой каждый гражданин имеет право использовать свои способности и имущество для ведения предпринимательской или иной экономической деятельности, не запрещенной законом (статья 34).

## **РЕКОМЕНДАЦИИ**

ТПП РФ и «ОПОРА» считают, что для снижения административных барьеров необходимы следующие меры:

- четко разграничить процедуры лицензирования, технического регулирования, сертификации и аккредитации; проверить законность (соответствие федеральному законодательству) требований к получению различных разрешений;
- запретить государственным органам и принадлежащим государству организациям совмещать контрольно-надзорные функции с оказанием платных услуг;
- добиться того, чтобы приостановка предпринимательской деятельности юридического или физического лица, полностью или частично, осуществлялась исключительно в судебном порядке, на основе федеральных законов или иных правовых актов;
- исключить пункт 25 статьи 11 из Закона Российской Федерации «О милиции» (№ 1026-1 от 18 апреля 1991 г.); разрешить осуществление действий, указанных в данном документе, исключительно в рамках процессуального законодательства (УПК РФ, Закон «Об оперативно-розыскной деятельности» и т. д.).

Для скорейшего осуществления этих мер ТПП РФ и «ОПОРА» намерены также:

- проводить публичные мероприятия – семинары, «круглые столы» – по проблеме снижения административных барьеров, привлекая к участию представителей органов власти всех уровней;
- активно информировать соответствующие государственные структуры о проблемах предпринимательского сообщества;

- анализировать законы и нормативно-правовые акты, выявляя заложенные в них административные барьеры;
- собирать и предавать гласности информацию об административных барьерах и случаях административного произвола.

Для решения проблемы ограничения конкуренции в предпринимательской деятельности ТПП РФ и «ОПОРА» намерены добиваться усовершенствования антимонопольного законодательства:

- ограничить вмешательство государственных и муниципальных органов в предпринимательскую конкуренцию, проверять местные нормативно-правовые акты на соответствие федеральному законодательству;
- препятствовать использованию административного ресурса в предпринимательской деятельности, запрещая создавать преимущества отдельным участникам рынка;
- значительно сократить сроки рассмотрения обращений предпринимателей; во много раз увеличить штрафы за злоупотребление служебным положением;
- привлекать должностных лиц к ответственности за бездействие, волокиту, несвоевременное рассмотрение обращений;
- обеспечить открытость действий органов исполнительной власти в отношении конкуренции (равный доступ к государственному и муниципальному имуществу и государственным заказам, тендерам и т. д.); обеспечить доступность информации о предприятиях, занимающих ведущие позиции на каждом конкретном рынке.

### **3. Совершенствование системы налогообложения МСБ.**

В большинстве программ региональных коалиций среди проблем на втором месте после административных барьеров указывается высокое налоговое бремя и несовершенство системы налогообложения малого и среднего бизнеса.

#### **ПРОБЛЕМЫ**

1 января 2003 г. введены в действие две новые главы Налогового кодекса Российской Федерации, затрагивающие налогообложение малого и среднего бизнеса: «Упрощенная система налогообложения» и «Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности». Практика применения этих двух глав позволила выявить их проблемы и недочеты. Новые законы не привели к количественному (не говоря уж о качественном) росту МСБ. Чтобы создать действительно благоприятные условия для развития МСБ, необходимы серьезные реформы налогового законодательства:

- вступившая в силу с 1 января 2003 года упрощенная система налогообложения (глава 26.2 Налогового кодекса) требует изменений и дополнений. В частности, в своем нынешнем виде упрощенная система распространяется лишь на малые и средние предприятия с числом сотрудников не более 100 человек и годовым доходом не выше 15 миллионов рублей;
- отсутствует предел общей налоговой нагрузки на предприятия МСБ;
- требуется ведение двойной отчетности (бухгалтерской и налоговой) и т. д.

Стратегия налогообложения МСБ должна быть переориентирована с налогового контроля на легализацию доходов. Несовершенство налогового законодательства затрудняет рост МСБ, препятствует созданию новых рабочих мест, росту ВВП и экономическому развитию страны в целом.

## **РЕКОМЕНДАЦИИ**

ТПП РФ и «ОПОРА» считают необходимыми следующие меры:

- законодательно закрепить право МСБ выбирать налоговый режим по своему усмотрению;
- повысить установленный объем годового дохода налогоплательщика, дающий право перейти на упрощенную систему налогообложения;
- законодательно установить максимальный совокупный налог для МСБ;
- ввести трехгодичный мораторий на любые изменения в налоговом законодательстве, способные ухудшить положение налогоплательщиков (в том числе на новые формы отчетности);
- привести налоговое законодательство субъектов Российской Федерации в соответствие с Налоговым кодексом, установив единый налог на вмененный доход.

## **4. Обеспечение доступа МСБ к недвижимости и земле, которые необходимы для предпринимательской деятельности, а также доступа к экономической информации (реестры, тендеры, госзаказы и т. п.).**

Доступ к имущественным ресурсам – серьезная проблема для современных предпринимателей. Успех нового предприятия зависит в первую очередь от помещения для работы. Без гарантий долгосрочного права пользования помещениями и землей невозможно развивать дело, принимать инвестиционные решения, осваивать новые технологии, выпускать ценные бумаги. Наличие в стране многочисленного класса мелких собственников – основа социально-политической стабильности и роста благосостояния граждан.

## **ПРОБЛЕМЫ**

В стране ощущается острый дефицит коммерческой недвижимости. В условиях, когда строительство ведется медленно, особое значение приобретает аренда государственного и муниципального имущества с правом последующего выкупа. Нынешняя нехватка коммерческой недвижимости позволяет органам власти диктовать практически любые условия аренды помещений, находящихся в их собственности. У предприятий, арендующих нежилые помещения у государственных или муниципальных структур, рост арендной платы значительно опережает темпы инфляции. Арендные договора с муниципальными органами часто ущемляют интересы частного бизнеса, обязывая предприятия за свой счет производить ремонт арендуемых площадей и оплачивать доступ к инфраструктуре, причем в договорах не предусматривается компенсация затрат на благоустройство помещений. В действующем Федеральном законе «О приватизации государственного и муниципального имущества» (№ 178-ФЗ от 21 декабря 2001 года) не предусмотрен такой способ приватизации государственной и муниципальной собственности, как выкуп арендуемого имущества.



Таким образом, предприниматели, арендующие площади в государственных и муниципальных строениях и вкладывающие существенные средства в их благоустройство, лишены возможности выкупить арендуемую недвижимость. Приобрести же недвижимость посредством тендера на практике очень трудно, поскольку субъекты МСБ не имеют достаточных средств, чтобы конкурировать с крупными компаниями.

## **РЕКОМЕНДАЦИИ**

ТПП РФ и «ОПОРА» выступают за:

- внедрение системы договоров аренды коммерческой недвижимости на срок 10–15 лет (при желании арендатора) с правом выкупа арендуемых помещений в рассрочку в течение срока аренды;
- предоставление предпринимателям возможности выкупа недвижимости, находящейся у них в долгосрочной аренде, без проведения тендера;
- создание и опубликование открытого реестра недвижимости (зданий, сооружений, помещений, земельных участков), предлагаемой для продажи и аренды, для каждого субъекта Российской Федерации. В реестр должны быть включены все объекты, не обремененные правами третьих лиц. Закон должен предусматривать ответственность для государственных служащих, которые скрывают свободные объекты недвижимости, не включая их в реестр;
- запрет на расторжение договоров аренды земли без компенсации производственных затрат и выделения нового, аналогичного земельного участка.

## **5. Разработка действенных механизмов кредитования МСБ.**

### **ПРОБЛЕМЫ**

Результаты опросов предпринимателей свидетельствуют о том, что одной из преград для ведения бизнеса является недостаточное кредитование. Решение этой проблемы в значительной степени зависит от банковского сектора – главного источника заемных средств в современной России. Банки ограничивают кредитование МСБ, зачастую по объективным причинам: высокие риски и отсутствие гарантий. Существуют примеры успешной работы банков в этой сфере, однако общий объем кредитования МСБ остается незначительным.

Во всем мире одним из важнейших сегментов рынка финансирования МСБ, микробизнеса и сельхозпроизводителей является кредитная кооперация, часто именуемая внебанковским кредитным сектором. Этот сектор финансового рынка способен предоставить МСБ доступ к необходимым кредитным ресурсам. Для развития кредитных кооперативов как особой формы небанковской кредитной организации необходима соответствующая законодательная база. Тем не менее, проект закона «О кредитной кооперации» до сих пор не принят.

## **РЕКОМЕНДАЦИИ**

**ТПП РФ и «ОПОРА» полагают необходимыми следующие меры:**

- стимулировать развитие системы банковского кредитования для частных предприятий; перейти от прямого финансирования из бюджетных фондов (через фонды поддержки бизнеса) к предоставлению государственных гарантий на часть риска, связанного с кредитованием МСБ;
- развивать кредитную кооперацию и другие системы микрокредитования.

### **6. Борьба с коррупцией и правовая защита МСБ.**

Программы региональных коалиций бизнес-ассоциаций уделяют особое внимание проблемам, связанным с коррупцией.

## **ПРОБЛЕМЫ**

Несовершенство действующего законодательства и многочисленные административные барьеры создают ситуацию, когда предпринимателю проще «договориться» с чиновником, чем выполнить требования законодательства. В результате одни частные предприятия получают преимущественный доступ к ресурсам (административным, информационным, имущественным) за счет других предприятий, не вовлеченных в коррупцию.

## **РЕКОМЕНДАЦИИ**

В целях борьбы с коррупцией ТПП РФ и «ОПОРА» намерены:

- создавать и укреплять партнерские отношения с некоммерческими организациями, СМИ и органами власти;
- собирать и анализировать информацию о коррупционных методах и фактах коррупции;
- разработать комплекс мер, подрывающих экономические основы коррупции.

## **ДОСТИЖЕНИЯ ТПП РФ И «ОПОРЫ» НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ**

ТПП РФ и ОПОРА выступают за реформы, основанные на рекомендациях региональных коалиций.

### **1. Улучшение доступа МСБ к коммерческой информации и тендерам на госзаказы.**

В июне 2005 г. президент Российской Федерации Владимир Путин подписал федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». В результате совместных усилий ТПП РФ, ОПОРА и предпринимательского сообщества в целом в этот закон были включены положения о гарантиях и механизмах участия МСБ в поставках товаров для государственных и муниципальных нужд. Согласно закону, для предприятий МСБ выделена 15%-я квота на государственные заказы.

## **2. Совершенствование системы налогообложения МСБ.**

Президент Путин подписал закон, призванный усовершенствовать систему налогообложения МСБ и предусматривающий, помимо прочего, внесение поправок в Главы 26.2 и 26.3 Налогового кодекса РФ. В итоге предпринимательскому сообществу удалось:

- уменьшить налогооблагаемую базу для расчета налога на прибыль;
- сохранить право общественных организаций на упрощенную систему налогообложения;
- добиться права для частных предпринимателей, пользующихся упрощенной системой налогообложения, приобретать ежегодную лицензию на осуществление предпринимательской деятельности вместо навязываемого им налога на прибыль.

## **3. Снижение административных барьеров и правовая защита МСБ.**

Президент Путин утвердил поправки к трем федеральным законам, регулирующим лицензирование некоторых видов предпринимательской деятельности и защищающим законный бизнес от незаконных проверок. В этих законах учтены рекомендации ТПП РФ и ОПОРЫ, в том числе:

- сокращение перечня видов предпринимательской деятельности, требующих лицензирования, со 125 до 103 пунктов, и поправки, предполагающие дальнейшее сокращение этого перечня;
- распространение защиты прав предпринимателей на инспекции государственными лицензирующими органами.

## **4. Защита прав предпринимателей.**

Генеральный прокурор Российской Федерации подписал приказ «Об организации прокурорского надзора за исполнением законов о защите прав субъектов предпринимательской деятельности». Приказ послужит предпринимателям орудием борьбы с незаконными проверками. Согласно положениям приказа, предприниматели имеют право обращаться с жалобами в органы прокуратуры. Инициатором этого документа выступила ТПП РФ в сотрудничестве с предпринимательскими ассоциациями из разных регионов России (в этом процессе приняли участие все 12 коалиций, созданные под эгидой текущего проекта ЮСАИД).



Center for International Private Enterprise  
1155 15th Street, NW • Suite 700  
Washington, DC 20005  
Telephone: (202) 721-9200  
Fax: (202) 721-9250  
Website: [www.cipe.org](http://www.cipe.org)