

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

АКУЛАЙ Елена

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ
ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ
МАЛЫХ И СРЕДНИХ
ПРЕДПРИЯТИЙ
В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА**

Кишинэу, 2015

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

АКУЛАЙ Елена

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОЛИТИКИ ПОДДЕРЖКИ
МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ
В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА**

КИШИНЭУ, 2015

УДК: 005:334.722 (478)

*Рекомендовано к издательству Ученым Советом
Национального Института экономических исследований,
протокол № 6 от 30 июня 2015*

Научный редактор: СТРАТАН Александру, доктор хабилитат, профессор,
INCE

Рецензенты:

БУГАЯН Лариса, доктор хабилитат, профессор, UTM

КОТЕЛНИК Ала, доктор хабилитат, профессор, ASEM

ДОГА Валериу, доктор хабилитат, профессор, INCE

© АКУЛАЙ Е., 2015
© НИЭИ, 2015

АННОТАЦИЯ

Книга посвящена анализу деятельности малых и средних предприятий (МСП) и механизмов их поддержки в Республике Молдова с целью совершенствования государственной политики развития бизнеса.

Работа базируется на исследовании теоретических вопросов МСП: систематизированы главные характеристики указанной группы предприятий, развита и конкретизирована идея о наличии в Р.Молдова предпринимателей «поневоле», представлен типовой «портрет» мелкого молдавского предпринимателя.

В книге подробно изложены модели управления МСП в отдельных европейских странах, обобщены основные направления в политике поддержки МСП на уровне ЕС; выявлены особенности становления и развития малого предпринимательства в странах, формирующих рыночную экономику.

На основе анализа сектора МСП в Республике Молдова дана оценка потенциала и результатов их деятельности, выявлены основные проблемы молдавского бизнеса и проведен анализ диалога МСП и органов публичного управления. Изложена эволюция политики управления сектором МСП в Р.Молдова: проанализировано развитие законодательства, рассмотрены тенденции в разработке государственных стратегий и программ, представлено изменение институциональной базы поддержки бизнеса.

Учитывая молдавские реалии и современные европейские тенденции, обоснован концептуальный подход и приоритетные направления государственной поддержки сектора МСП в условиях ограниченных финансовых ресурсов. В частности, даны рекомендации для реализации политики создания и развития кластеров; разработаны предложения по укреплению диалога МСП и органов публичного управления; обоснован подход и методические рекомендации по оценке бизнес-среды, проанализированы тенденции ее изменения. Изложенный подход может быть частично использован и в других странах, формирующих рыночные отношения, испытывающих жесткие финансовые ограничения.

Книга может представлять интерес для исследователей бизнеса, преподавателей и студентов, предпринимателей, госслужащих и политиков, вовлеченных в разработку и реализацию политики развития МСП.

ADNOTARE

Cartea este dedicată analizei întreprinderilor mici și mijlocii (IMM) și a mecanismelor de susținere a acestora în Republica Moldova în scopul de a îmbunătăți politica de stat de dezvoltare a afacerilor.

Lucrarea se bazează pe cercetarea problemelor teoretice ale IMM-urilor: sunt sistematizate principalele caracteristici ale acestui grup de întreprinderi, este dezvoltată și concretizată ideea existenței antreprenorilor "constrânși" în Republica Moldova, prezentat "portretul" model al micului antreprenor moldav.

În carte sunt expuse detaliat modelele de management a IMM-urilor în unele țări europene, generalizate principalele direcții în politica de susținere a IMM-urilor la nivelul UE; identificate particularitățile formării și dezvoltării antreprenoriatului mic în țările cu economia emergentă.

În baza analizei sectorului IMM din Republica Moldova este efectuată o evaluare a potențialului și rezultatelor activității acestuia, sunt identificate principalele probleme ale afacerilor autohtone și este analizat dialogul dintre IMM-uri și organele administrației publice. Este prezentată evoluția politicii de management a sectorului IMM în R.Moldova; analizată dezvoltarea legislației,

examine tendințele în elaborarea strategiilor și programelor de stat, prezentată schimbarea bazei instituționale de susținere a afacerilor.

Având în vedere realitățile și tendințele europene actuale, sunt argumentate abordarea conceptuală și direcțiile prioritare ale susținerii de stat a sectorului IMM în condițiile resurselor financiare limitate. În special, sunt elaborate recomandări de consolidare a dialogului dintre IMM-uri și organele administrației publice; argumentate abordarea și recomandările metodice cu privire la evaluarea mediului de afaceri, analizate tendințele de schimbare a acestuia. Abordarea propusă parțial poate fi utilizată și în alte țări cu economia de piață emergentă, care se confruntă cu constrângeri financiare severe.

Cartea poate fi de interes pentru cercetătorii în domeniul afacerilor, cadrele didactice și studenți, antreprenori, funcționarii de stat și politicienii, implicați în elaborarea și realizarea politicii de dezvoltare a IMM-urilor.

ABSTRACT

The book provides the analysis of small and medium-sized enterprises (SMEs) and the mechanisms of their support in the Republic of Moldova in order to improve the public policy for business development.

The work is based on the study of theoretical issues of SMEs: the main characteristics of this group of companies has been systematized; the idea of the presence in the Republic of Moldova of so-called “willy-nilly” entrepreneurs has been developed and concretized; the typical “portrait” of small Moldovan entrepreneur has been presented.

The book contains the detailed presentment of the SMEs management models in certain European countries, generalization of the main trends in the SMEs support policy at the EU level; also the peculiarities of the formation and development of small entrepreneurship in countries with emerging market economies have been indicated.

Based on the analysis of the SME sector in the Republic of Moldova, their potential and performance have been assessed, the main problems of the Moldovan business have been identified and the analysis of a dialogue between SMEs and public authority bodies has been carried out. The evolution of SME sector management policies in the Republic of Moldova has been presented: the development of the legislation has been analyzed, the tendencies in elaboration of public policies and programs have been examined, the change in the institutional framework to support the business has been shown.

Given the Moldovan realities and modern European trends, the conceptual approach and priority directions of the state support of the SME sector in the conditions of limited financial resources have been grounded. In particular, recommendations for the implementation of the policy of creation and development of clusters have been given; there have been developed proposals to strengthen a dialogue between SMEs and public authorities; it has been grounded the approach and methodical guidelines for the assessment of the business environment and the trends of its change have been analyzed. The proposed approach can also be partly used in other countries with the emerging market relations, which experience severe financial constraints.

The book may be of interest to the researchers of business, teachers and students, entrepreneurs, civil servants and politicians involved in the development and implementation of the SME development policy.

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
ВВЕДЕНИЕ	10
1. УПРАВЛЕНИЕ СЕКТОРОМ МСП: ТЕОРИЯ, ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ПРОБЛЕМАТИКА ИССЛЕДОВАНИЙ.....	13
1.1.Основные характеристики и типология МСП как объекта управления	13
1.2.Теоретические вопросы и модели поддержки МСП в европейских странах	24
1.3.Основные направления и современные тенденции в политике развития МСП на уровне ЕС	30
1.4.Особенности становления и управления сектором МСП в государствах, формирующих рыночную экономику	36
1.5.Проблематика и методология исследований в области управления МСП..	43
2. ДИАГНОСТИКА И АНАЛИЗ СЕКТОРА МСП В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА	50
2.1.Оценка результатов деятельности МСП	50
2.2.Исследование потенциала предприятий и его использование	59
2.3.Выявление основных проблем молдавского бизнеса.....	64
2.4.Анализ диалога МСП и органов публичного управления.....	72
3. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ПОДДЕРЖКИ МСП В МОЛДОВЕ	79
3.1.Общая оценка и эволюция политики развития сектора МСП	79
3.2.Изменение законодательства, регламентирующего деятельность МСП	84
3.3.Тенденции в разработке государственных стратегий и программ	89
3.4.Развитие институтов государственной поддержки бизнеса	95
4. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПОЛИТИКИ ПОДДЕРЖКИ СЕКТОРА МСП В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА	99
4.1.Разработка концептуального подхода для совершенствования управления сектором МСП	99
4.2.Создание и развитие кластеров – перспективной формы кооперации инновационных МСП	105
4.3.Укрепление диалога МСП и органов публичного управления	113
4.4.Совершенствование политики развития МСП на базе оценки бизнес-среды	120
ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ.....	136
БИБЛИОГРАФИЯ	139
ПРИЛОЖЕНИЯ	153

Приложение 1. Таблица для самооценки предпринимательских качеств (по 5-ти балльной шкале)	154
Приложение 2. Индекс роста количества предприятий в РМ, % по отношению к предыдущему году	154
Приложение 3. Количество предприятий, зарегистрированных и исключенных из Государственного регистра Государственной регистрационной палаты РМ, ед.	155
Приложение 4. Доля занятых в секторе МСП в зависимости от преобладания предприятий определенных размеров в странах ЕС, 2012 г.	156
Приложение 5. Доля МСП в валовой добавленной стоимости в странах ЕС, %	157
Приложение 6. Валовые инвестиции в долгосрочные материальные активы, освоенные МСП по размерам предприятий, млн. леев	157
Приложение 7. Основные проблемы предприятий, связанные с доступом к источникам финансирования в РМ	158
Приложение 8. Основные проблемы предприятий, связанные с персоналом в РМ ...	158
Приложение 9. Основные проблемы предприятий, связанные с производственным оборудованием и технологиями в РМ	159
Приложение 10. Меры, предлагаемые предпринимателями, для решения проблем регламентирования в РМ	159
Приложение 11. Анкета для предпринимателей “Основные барьеры в деятельности предприятий. Развитие диалога”	160
Приложение 12. Гид для проведения интервью с целью исследования диалога бизнеса и органов публичного управления	164
Приложение 13. Таблица индикаторов (уровней) оценки политики Молдовы в соответствии с принципом 1 Акта о МБ для Европы (относительно предпринимательской деятельности женщин)	166
Приложение 14. Анкета для предпринимателей “Оценка изменения бизнес-среды”. ..	168
Приложение 15. Изменение бизнес-среды в РМ: фактор “Получение лицензий, сертификатов, разрешений для ведения бизнеса” (результаты опроса предпринимателей, 2013)	174
Приложение 16. Изменение бизнес-среды в РМ: фактор “Получение разрешений для специальных целей” (результаты опроса предпринимателей, 2013)	175
Приложение 17. Изменение факторов и индикаторов с наиболее высоким уровнем индекса восприятия бизнес-среды в РМ (результаты опроса предпринимателей, 2013)	175
Приложение 18. Изменение факторов и индикаторов с критически низким уровнем индекса восприятия бизнес-среды в РМ (результаты опроса предпринимателей, 2013)	176

СПИСОК ТАБЛИЦ И РИСУНКОВ

Стр.

ТАБЛИЦЫ:

Таблица 1. Количественные критерии МСП в ЕС	17
Таблица 2. Основные признаки, индикаторы и показатели, предлагаемые для выделения группы предпринимателей «поневоле»	22
Таблица 3. Особенности предпринимателей «поневоле» и «по призванию», % респондентов	23
Таблица 4. Распределение финансовых средств в рамках Операционной программы ЕС «Предпринимательство и инновации», пример Р.Чехия, 2007-2013гг.	36
Таблица 5. Основные качества мелких предпринимателей Р.Молдова и характеристика их деятельности, 2009-2013гг.	42
Таблица 6. Главные направления и приоритеты исследований в области МСП	45
Таблица 7. Структура сектора МСП в 2006-2013гг., %	51
Таблица 8. Количество МСП на 1000 жителей в Р.Молдова, ед.	53
Таблица 9. Количество МСП на 1000 жителей в странах ЕС, ед.	53
Таблица 10. Индекс среднесписочного количества работников в 2006-2013гг., по отношению к предыдущему году	54
Таблица 11. Доля количества работников, занятых в секторе МСП в странах ЕС, %	55
Таблица 12. Доля МСП в ВВП в 2006-2012гг., %	55
Таблица 13. Индекс доходов от продаж в 2007-2013гг., по отношению к предыдущему году	56
Таблица 14. Динамика прибыли (+)/ убытка (-) до налогообложения, млн.леев	57
Таблица 15. Основные показатели, характеризующие вклад МСП в освоение валовых инвестиций	57
Таблица 16. Структура валовых инвестиций МСП по размерам предприятий, %	58
Таблица 17. Основные показатели, характеризующие использование валовых инвестиций в долгосрочные материальные активы, освоенных МСП	58
Таблица 18. Главные показатели вклада сектора МСП в 2012-2013гг.	59
Таблица 19. Количество работников на 1 предприятии в 2006-2013гг., чел.	59
Таблица 20. Структура активов МСП, %	60
Таблица 21. Динамика активов МСП, % по отношению к предыдущему году	61
Таблица 22. Активы МСП на 1 предприятие, тыс. леев	61
Таблица 23. Активы МСП на 1 работника, тыс. леев	61
Таблица 24. Показатели эффективности использования активов МСП	62
Таблица 25. Структура активов предприятий разных размеров в 2012, %	62
Таблица 26. Удельные показатели в расчете на 1 предприятие в 2012-2013гг.	63
Таблица 27. Результаты деятельности в расчете на 1 работника в крупном бизнесе и на МСП, тыс. леев	63
Таблица 28. Активы в расчете на 1 работника в крупном бизнесе и на МСП, тыс. леев	64

Таблица 29. Проблемы предприятий, связанные с доступом к ресурсам	66
Таблица 30. Основные регламентирующие процедуры, обуславливающие проблемы	68
Таблица 31. Проблемы доступа к ресурсам, распределение по типу местности, % .	69
Таблица 32. Распределение предпринимателей по полу, %	70
Таблица 33. SWOT-анализ сектора МСП	71
Таблица 34. Заинтересованность в диалоге предпринимателей и представителей центральных/ местных ОПУ (по мнению предпринимателей) , %	73
Таблица 35. Формы диалога, известные предпринимателям	74
Таблица 36. Предполагаемые направления развития бизнеса на ближайшие 2 года, %	74
Таблица 37. Изменение критериев отнесения МП (МСП) в Р.Молдова	88
Таблица 38. Государственные институты поддержки МСП в Р.Молдова	96
Таблица 39. Меры, предлагаемые предпринимателями, для развития диалога с ОПУ	114
Таблица 40. Роль бизнес-ассоциаций в процессе диалога с ОПУ	116
Таблица 41. Мнение предпринимателей относительно общего изменения бизнес-среды, %	126
Таблица 42. Изменение основных факторов бизнес-среды в 2011-2013гг., %	126
Таблица 43. Изменение бизнес-среды: фактор “ Развитие инфраструктуры. Доступ к ресурсам”	127
Таблица 44. Изменение бизнес-среды: фактор “Отношения между ОПУ и бизнес-сообществом”	128
Таблица 45. Изменение бизнес-среды: фактор “Разработка и внедрение инноваций”	129
Таблица 46. Изменение бизнес-среды: фактор «Трудовые ресурсы»	129
Таблица 47. Изменение бизнес-среды: фактор “Деятельность госслужащих, занимающихся регламентированием бизнеса”	130
Таблица 48. Изменение бизнес-среды: фактор “Регламентирование основных этапов предпринимательской деятельности”	131
Таблица 49. Изменение бизнес-среды: фактор “Привлекательность инвестирования в молдавский бизнес”	133
Таблица 50. Изменение бизнес-среды: фактор “Законы и подзаконные акты, регламентирующие бизнес”	133
Таблица 51. Изменение бизнес-среды: фактор “Судебная система”	134
Таблица 52. Изменение бизнес-среды: фактор “Риски”	134

РИСУНКИ:

Рисунок 1. Типология мелких предпринимателей в зависимости от наличия у них предпринимательских качеств и предпринимательского поведения.	24
Рисунок 2. Факторы, определяющие преобладание в стране определенной модели управления МСП.....	30
Рисунок 3. Динамика количества предприятий в 2006-2013гг., тыс.ед.	52
Рисунок 4. Динамика среднесписочного количества работников в 2006-2013гг., чел.	54
Рисунок 5. Динамика доходов от продаж в 2006-2013гг., млн.леев	56
Рисунок 6. Проблемы МСП в РМ в зависимости от источников их возникновения ..	65

СПИСОК АББРЕВИАТУР

АИТТ	- Агентство по инновациям и трансферу технологий (АИТТ)
АНМ	- Академия наук Молдовы (AŞM)
БА	- бизнес-ассоциация
БС	- бизнес-среда
ВВП	- валовый внутренний продукт
ЕС	- Европейский Союз (UE)
ИЭФС	- Институт экономики, финансов и статистики (IEFS)
МБ	- малый бизнес
МВФ	- Международный валютный фонд (FMI)
МЭ	- Министерство экономики (ME)
МП	- малые предприятия
МСП	- малые и средние предприятия
НИЭИ	- Национальный институт экономических исследований (<i>INCE</i> , <i>правопреемник IEFS</i>)
НБС	- Национальное бюро статистики (BNS)
ННГ	- Новые независимые государства
ОБСЕ	- Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе (OSCE)
ОДИММ	- Организация по развитию сектора малых и средних предприятий в Республике Молдова (ODIMM)
ОПУ	- органы публичного управления
ООН	- Организация Объединённых Наций (ONU)
ОЧЭС	- Организация Черноморского экономического сотрудничества (OCEMN)
ОЭСР	- Организация экономического сотрудничества и развития (OCDE)
РМ, Р.Молдова	- Республика Молдова (R.Moldova)
СНГ	- Содружество независимых государств (CSI)
США	- Соединенные Штаты Америки (SUA)
ЦВЕ	- Центральная и Восточная Европа
GEM	- Глобальный мониторинг предпринимательства (Global Entrepreneurship Monitor)
SPSS	- пакет прикладных программ для обработки результатов анкет (англ. Statistical Package for the Social Sciences)

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследуемой проблемы

Деятельность малых и средних предприятий (МСП) на протяжении последних десятилетий привлекает внимание не только ученых, но и государственных служащих, вовлеченных в процессы регламентирования и поддержки бизнеса, а также представителей бизнес-сообщества.

Значимость МСП обусловлена, прежде всего, важностью задач, которые они способны решать в экономике и других сферах общественной деятельности. В частности, МСП способствуют развитию конкуренции; гибко реагируют на быстро изменяющийся спрос; во многом обеспечивают занятость населения, в т.ч. в условиях кризиса; дают возможность самореализации граждан; создают предпосылки для формирования среднего класса, обеспечивающего стабильность в обществе. МСП способствуют также становлению частной собственности, разрабатывают и внедряют инновации, участвуют в экспорте и привлекают инвестиции. Этим определяется практическая важность развития данного сектора, его влияние на социально-экономическое развитие отдельных стран и регионов.

Существенное внимание исследователей, политиков и предпринимателей к сектору МСП определяется в немалой степени масштабами данного сектора. В большинстве европейских стран к МСП относится преобладающий удельный вес предприятий, на которых занята значительная доля работников. Например, в ЕС к сектору МСП относится более 99% всех предприятий, объединяющих около 2/3 занятых в экономике.

Для успешного развития МСП нуждаются в целенаправленной государственной поддержке. В большинстве европейских стран, как экономически-развитых, так и формирующих рыночные отношения, приняты законы, реализуются целевые государственные программы и созданы институты, специально ориентированные на поддержку сектора МСП. На уровне ЕС принят «Акт о малом бизнесе» для Европы и разработаны операционные программы, предназначенные для поддержки этой группы предприятий.

В Республике Молдова внимание развитию МСП уделялось с первых лет независимости. За прошедшие годы разработаны и реализуются основные механизмы государственной поддержки МСП: принято законодательство, регламентирующее их создание и функционирование (первый закон о МБ был утвержден еще в 1994г.); внедряются стратегии и программы, нацеленные на их поддержку; создана минимально необходимая институциональная база, др. Однако вклад, который вносят молдавские МСП в экономическое развитие страны, существенно ниже, чем в большинстве стран ЕС. Например, индикатор, характеризующий плотность МСП на определенной территории – количество МСП на 1 тыс. населения - в среднем по ЕС составляет 41,4 ед., в Р.Молдова - 13,8 ед. И хотя динамика основных показателей МСП демонстрирует позитивные тенденции, однако более детальный анализ показывает наличие значительных неиспользованных возможностей и барьеров. Во-первых, бизнес-среда в Молдове, в т.ч. для сектора МСП, остается неблагоприятной: предприниматели на протяжении многих лет сталкиваются с серьезными проблемами, часть которых обусловлена системой регламентирования бизнеса и своевременно не решается. Во-вторых, ряд проблем бизнеса связан с деятельностью самих предпринимателей (недостаток опыта, знаний, менталитет) или бизнес-сообщества в целом, включая их ограниченную способность ассоциироваться и защищать свои интересы. *При совершенствовании государственной политики поддержки МСП, негативное влияние большинства указанных проблем может быть сокращено.*

Степень научной разработанности проблемы

Анализ малого бизнеса (МБ), преимущества и ограничения небольших по размеру предприятий, особенности их управления и поддержки впервые были рассмотрены в 70-х гг. прошлого века американскими и британскими исследователями. Тем не менее, по прошествии 40 лет многие базовые теоретические понятия, а также механизмы управления

сектором МСП остаются недостаточно исследованными. В значительной мере это объясняется преимущественно прикладной направленностью исследований МСП, которые, прежде всего, предназначены политикам и госслужащим, вовлеченным в процесс регламентирования предпринимательства, представителям бизнес-сообщества. Другой причиной существующих пробелов в теоретических исследованиях МСП являются особенности развития МСП в странах, начавших в 90-е гг. формировать рыночную экономику. За прошедшие 20 с лишним лет сектор МСП в указанных государствах претерпел настолько существенное развитие, что его деятельность и процесс его регламентирования требуют более глубокого анализа.

Первые эмпирические исследования МСП, обратившие внимание на важные функции, выполняемые малым бизнесом в экономике, качественные и количественные характеристики малых фирм, возрастание их доли в создании рабочих мест, были проведены в 70-х-80-х гг. Д.Болтоном, возглавлявшим Комитет парламента Великобритании и американским экономистом Д.Бёрчем. Следует отметить значительный вклад современных ученых – лауреатов Всемирной премии за исследования в области предпринимательства, которая с 1996г. присуждается ежегодно и является самой престижной наградой в мире за достижения в исследованиях предпринимательства и малого бизнеса. Лауреатами премии являются Арнольд Купер, Дэвид Стори, Ян К.Макмиллан, Говард Олдрич и др. [218, 229].

Значимые исследования малого предпринимательства в странах с переходной или формирующейся рыночной экономикой, выявление особенностей политики поддержки МСП в указанной группе государств проводят Д.Смоллбоун (Великобритания), Ф. Велтер (Германия), А.Сабо (Венгрия), К.Тодоров (Болгария), Б.Пясецки и А.Рогут (Польша), Н.Исакова и Ю.Клочко (Украина), А.Слонимски (Беларусь), М.Кусаинов (Р.Казахстан), ряд исследователей из России – А.И.Агеев, А.О.Блинов, А.Е.Бусыгин, В.В.Радаев, Ф.М.Русинов, А.Ю.Чепуренко. В Румынии вклад в исследования различных аспектов МСП внесли Л.Врежа, О.Николеску, Р.Ницу, И.Попа, Н.Раколта-Паина, З.К.Сабо.

В Республике Молдова общие вопросы предпринимательской деятельности, а также особенности малых частных предприятий и управления ими, исследованы в работах преподавателей и ученых молдавских университетов и академий: Л.Бабий, Г.Белостечник, Л.Бугаян, Н.Бурлаку, И.Бызгу, М.Жаленку, А.Котелник, И.Палади, А. Попа, П.Рошка, А.Солкан, А.Стратан, И.Сырбу, С.Чертан. Исследованием специфики управления отдельными секторами экономики, а также возможностей кооперации бизнеса, развития новых форм хозяйствования, занимаются профессора и исследователи Т.Бажура, Л.Бугаян, М.Георгица, И.Гуцу, В.Дога, П.Катан, А. Попа, А.Стратан, Л.Шавга. Мониторинг деятельности МСП, анализ их проблем и обоснование политики поддержки сектора МСП реализуют, наряду с исследователями НИЭИ, работники МЭ РМ, представители бизнес-ассоциаций В.Веверица, Н.Виноградова, Е.Рошковану.

Тем не менее, исследования МСП во многом имеют фрагментарный характер. В частности, до сих пор у исследователей и политиков нет четкого представления, каковы главные характеристики современного молдавского предпринимателя и каков потенциал МСП, на развитие которых направлена государственная политика. Сектор МСП нередко рассматривается как гомогенная группа предприятий без выделения многообразных специфических групп МСП, что затрудняет разработку адекватных мер государственной поддержки. Некоторые исследования имеют абстрактно теоретический характер, будучи основанными на общих закономерностях развития МСП в мире или Европе, без учета реальной ситуации в Р.Молдова. Недостаточно внимания уделяется оценке соответствия реализуемой государственной политики потребностям молдавских предпринимателей – с одной стороны, и современным европейским тенденциям в развитии МСП – с другой.

Цель и методология исследования

Целью исследования является аргументация и разработка концептуального подхода, приоритетных направлений, механизмов и мер государственной поддержки сектора малых и средних предприятий в Республике Молдова. Реализация указанной цели базируется на

следующей *научной гипотезе*: в современных условиях в странах с формирующимися рыночными отношениями, включая Р.Молдова, для которых характерны *ограниченные бюджетные ресурсы*, развитие сектора МСП можно обеспечить, делая акцент не на прямых (налоговых, кредитных), а косвенных, так называемых «мягких» методах управления. Они предполагают: (а) более глубокую аргументацию управленческих решений; (б) более дифференцированную государственную поддержку отдельных групп предприятий; (в) более активное сотрудничество и партнерство ОПУ и предпринимателей, основанное на конструктивном диалоге бизнеса и власти и максимальной поддержке государством инициатив по кооперации предпринимателей, прежде всего, создание бизнес-кластеров.

В процессе работы были применены экономические, социально-экономические и экономико-статистические методы исследований. Важной исходной информацией послужили *эмпирические данные* - результаты многочисленных опросов предпринимателей, а также и интервью с предпринимателями и экспертами.

Структура книги

На основе исследования теоретических особенностей МСП, обобщения европейского опыта государственной поддержки данной группы предприятий, детального анализа показателей деятельности молдавских МСП и политики управления сектором в МСП в нашей стране, предложена система направлений, механизмов и мер государственной поддержки МСП для Республики Молдова в условиях ограниченных финансовых ресурсов.

В первой главе «Управление сектором МСП: теория, зарубежный опыт и проблематика исследований» систематизированы главные характеристики МСП и их типология, в том числе развита и конкретизирована идея о наличии в Р.Молдова предпринимателей «поневоле»; изложены модели управления МСП в европейских странах, обобщены основные направления в политике поддержки МСП на уровне ЕС; выявлены особенности становления и развития малого предпринимательства в странах, формирующих рыночную экономику, в том числе, представлен типовой «портрет» молдавского мелкого предпринимателя, проанализирована проблематика исследований МСП.

Во второй главе «Диагностика и анализ сектора МСП в Республике Молдова» представлены показатели, отражающие оценку потенциала и результатов деятельности МСП, количественно характеризующие роль данного сектора в развитии экономики страны; выявлены основные проблемы молдавского бизнеса и проведен анализ диалога МСП и ОПУ на базе проведенных опросов предпринимателей.

В третьей главе «Основные характеристики и тенденции развития государственной политики поддержки МСП в Молдове» дана общая оценка и эволюция политики управления развитием сектора МСП в стране за более чем 20-летний период: проанализировано развитие законодательства, изложены тенденции в разработке государственных стратегий и программ, представлено изменение институциональной базы поддержки бизнеса.

В четвёртой главе «Предложения по совершенствованию политики поддержки сектора МСП в Республике Молдова» обоснован подход, направления и механизмы государственной поддержки сектора МСП для Р. Молдова. Даны рекомендации для реализации политики создания и развития кластеров с участием МСП; разработаны предложения по укреплению диалога МСП и ОПУ; обоснованы методические рекомендации по оценке бизнес-среды, на основе которых проанализированы тенденции ее изменения.

1. УПРАВЛЕНИЕ СЕКТОРОМ МСП: ТЕОРИЯ, ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ПРОБЛЕМАТИКА ИССЛЕДОВАНИЙ

1.1. Основные характеристики и типология МСП как объекта управления

Изменение роли малых предприятий во второй половине XX века. Развитие современной экономики базируется на деятельности предприятий разных размеров – крупных, средних и малых, роль которых в последние десятилетия коренным образом изменилась. До 60-70-х гг. прошлого века малые предприятия (МП) рассматривались как временное явление, показателем экономического роста считалось укрепление потенциала крупных компаний. Видные ученые на протяжении многих лет разделяли мнение о преходящем характере небольших предприятий. Так, Й.Шумпетер (J.Schumpeter), известный экономист и социолог, в начале XX-го века писал, что крупные монополистические компании, обладающие более значительным научным, производственным и финансовым потенциалом, со временем поглотят малый бизнес [231]. Один из ведущих экономистов Дж.Гэлбрэйт (J.Galbraith) уже во второй половине XX-го века констатировал преимущества крупного бизнеса над малым в части превосходящих возможностей финансовых ресурсов, контроля над ценами и формирования соответствующего мнения о предприятии в обществе [191]. Абсолютно господствовала точка зрения, что эффективным может быть только крупное предприятие за счет более низких условно-постоянных расходов, так называемой «экономии на масштабах производства» [182]. Такое понимание малого бизнеса, как не имеющего значимости и перспектив роста, не создавало предпосылок для его специального исследования.

Однако в 60-70-е годы XX века *оценка роли МП в экономическом развитии начала решительно изменяться*. Несмотря на продолжающийся рост размеров крупных корпораций, некоторые статистические данные уже демонстрировали новые тенденции, отражающие увеличение количества и экономических результатов малого бизнеса. В середине 1960-х гг. прошлого века американский исследователь А.Купер (A.Cooper) пришел к выводу, что источниками экономического роста все чаще становятся малые фирмы. Он указал на внутренние факторы, обуславливающие преимущества МП: относительно более высокая квалификация и креативность персонала; более глубокая вовлеченность и заинтересованность работников в общих результатах бизнеса; более дешевая, оперативная и эффективная коммуникация и координация на МП [131, цитата по 229].

Значимыми *эмпирическими исследованиями*, обратившими внимание на новую роль МП в развитии экономики, были работы Д.Болтона (J.Bolton) и Д.Бёрча (D.Birch). Д.Болтон, возглавлявший комитет парламента Великобритании, в 1971г. подготовил Отчет по малому бизнесу, в котором на основе сравнительного анализа развития малых и крупных предприятий указал на важные функции, выполняемые малым бизнесом в экономике; выявил ключевые качественные характеристики малых фирм; дал «статистическое» определение МП, основанное на количественных показателях [92]. Американский экономист Д.Бёрч, анализируя статистические данные за 1969-1976гг., показал, что МП обеспечивают существенную часть занятости и примерно 80% чистого прироста рабочих мест [89]. Сопоставление показателей деятельности малых и крупных предприятий также уже не позволяло однозначно судить о более высокой эффективности бизнесов разных размеров. Сравнительное исследование данных малых и крупных предприятий, проведенное А.Бизаге (A.Bizaguet) в 80-х гг. XX-го века во Франции, продемонстрировало преимущества МСП по некоторым показателям. Например, добавленная стоимость на единицу инвестиций в секторе МСП оказалась в 1,4 раза выше, чем в крупном бизнесе [91, цитата по 178]. Кроме того, стало очевидным, что крупный бизнес не заинтересован в развитии конкурентной среды, и только МСП при проведении соответствующей политики способны создать препятствия для монополизации экономики.

Объяснением роста значимости МСП в экономически развитых странах, по мнению известного британского ученого Д.Стори (D.J.Storey), послужили следующие основные причины [219]:

- Неустойчивость и диверсификация спроса, индивидуализация потребностей, предполагающие гибкое реагирование на изменение внешней среды;
- Изменения структуры спроса, характеризующиеся относительно быстрым ростом потребностей в услугах, которые развиваются преимущественно в секторе МБ;
- Технологические изменения в производственной сфере: разработка и внедрение новых наукоемких технологий, что достаточно эффективно осуществляется МБ;
- Высокий удельный вес безработных, для которых свое дело в рамках МП нередко является единственной возможностью получения минимально необходимых доходов;
- Проведение целенаправленной государственной политики, направленной на поддержку развития малого и среднего бизнеса.

Привлечению внимания к роли МСП во многом способствовали и работы известных социологов, занимавшихся сопоставлением деятельности крупных и малых общественных институтов. В частности, Л.Кор (L.Kohr) пришел к выводу, что лишь небольшие по своим размерам организации обладают особой устойчивостью и способностью к постоянному совершенствованию. Выдающемуся экономисту и философу Э.Ф.Шумахеру (E.F.Schumacher) принадлежит знаменитая формула **«малое прекрасно»**, получившая впоследствии распространение во многих сферах, в т.ч. и экономике. Э.Ф.Шумахер считал чрезвычайно важным для общества труд человека, который работает в собственном малом бизнесе, где естественно и справедливо реализуется право частной собственности [230].

Повышение роли МП в обществе имело и *психологические* причины, в основе которых - возрастающие потребности людей, прежде всего, образованных и материально обеспеченных, в самореализации. При наличии благоприятной бизнес-среды, по мнению многих исследователей, предпринимательская деятельность воспринимается как возможность реализовать свои профессиональные и жизненные планы, а не только как необходимый источник дохода [133,178].

Развитие сектора МСП привело к тому, что сегодня он является неотъемлемой частью экономики, выполняя важную роль и оказывая многоаспектное влияние на экономическое, социальное, научно-техническое, инновационное и региональное развитие.

Несмотря на значительную роль МСП в экономике и внимание, уделяемое им в настоящее время, многие базовые теоретические понятия до сих пор недостаточно разработаны и даже однозначно не определены. В научных публикациях, как правило, анализируются лишь отдельные характеристики МСП, МП, мелких предпринимателей. Практически каждый автор, по мнению С.Нильсен (S.Nielsen), использует свою дефиницию МСП [133]. Сегодня, как и 30 лет назад, для определения основных категорий, важных для исследования МСП, «не существует единого авторитетного источника».

При анализе бизнесов небольших размеров исследование количественных характеристик предприятий важно, но второстепенно. По утверждению Д.Стори, в принципе неверно рассматривать малую фирму как уменьшенную версию крупной компании [219]. По образному выражению Э. Пенроуз (E.Penrose), занимавшейся теоретическими вопросами роста предприятий, малая фирма так же похожа и не похожа на крупную, как бабочка на бульдозер [134, 219].

В теоретических исследованиях МСП внимание обращается, прежде всего, на: (1) анализ качественных особенностей МСП; (2) определение условных границ анализируемого сектора; (3) классификацию МСП и выявление специфики отдельных групп предприятий, предпринимателей.

Качественная специфика МП

При анализе специфики МСП акцент делается, прежде всего, на микро и малых (не средних!) предприятиях, у которых особенности небольших бизнесов проявляются наиболее явно. *МП характеризуются всеми чертами, присущими предприятиям, вне*

зависимости от их размеров. Одновременно МП обладают спецификой, которая определяет их сущность. Например, в Отчете комиссии Д.Болтона, первым возглавившего исследования МСП в Европе, были выделены 3 качественные характеристики МП: (1) небольшой рынок сбыта, не позволяющий предприятию оказывать значительное влияние на цены и объемы продаж; (2) правовая независимость – собственник сам контролирует свой бизнес, что позволяет исключить мелкие филиалы крупных фирм; (3) персонифицированное управление, т.е. собственник сам участвует в управлении своим бизнесом [92, цитата по 178]. Характерными особенностями МП, которые анализировались на примере Германии, по мнению В.Нахлик (Nahlik W.) признавались: а) единство права собственности и управления, а также связанного с ними риска; б) обозримость, ограниченность масштаба предприятия, что вызывает персонифицированный характер между работником и хозяином; в) особая роль и ответственность руководителя за результаты деятельности; г) семейное ведение дела; д) характер финансирования [132]. В.В. Таратухин и Е.А. Баженова указывают на следующие основные характеристики МСП, учитывая главным образом особенности стран с переходной экономикой: глубокая специализация на определенных сегментах рынка, не покрытых крупными предприятиями; концентрация на местных рынках и конечных потребителях; быстрая трансформируемость бизнес-процессов и организационных структур МСП, позволяющая гибко переориентироваться; ограниченность ресурсов, особенно финансовых средств и новых технологий; качественная неоднородность технических ресурсов, которые используются без общей стратегии и др. [221].

Обобщенный анализ научной литературы позволяет к наиболее важным качественным особенностям МП отнести следующие.

1) *Единство права собственности и управления.* Основные функции управления МП, как правило, сосредоточены в руках небольшого количества работников. При этом нередко, имеет место совмещение в одном лице управленческих, инженерно-технических и финансово-экономических функций [55, 125, 132, 205]. Особая роль собственника/менеджера в деятельности МП определяет его независимость в принятии решений и личную ответственность за результаты работы. Поэтому в исследованиях и законодательстве о МСП, как правило, отмечается, что собственниками МП не могут выступать крупные предприятия, владеющие значимой долей капитала, чтобы исключить их влияние на принятие управленческих решений [92, 178]. Указанная особенность МБ предопределяет не всегда высокую эффективность выполнения управленческих функций, обусловленную недостаточной бизнес-подготовкой собственников предприятия.

2) *Персонифицированные отношения между хозяином и наемными работниками.* Небольшое количество работников (нередко относящихся к ближайшему окружению предпринимателя) обуславливает неформальные, почти семейные отношения между хозяином/менеджером и наемными работниками, зачастую имеющие «патриархальный» характер [178]. Это во многом предопределяет нестандартный подход к управлению персоналом, отражающий преимущества МСП: привлечение наемных работников к решению общих проблем бизнеса, установление удобного графика трудовой деятельности, более доверительные отношения между владельцем бизнеса и наемным персоналом, др. [67, 92, 132, 177]. Отрицательные стороны этого процесса: не всегда высокий уровень профессиональной квалификации работников, личные отношения накладывают отпечаток на служебные, распространенность неформальной занятости, отсутствие социального обеспечения работников [205].

3) *Мотивы инициации бизнеса.* Наряду с обычным мотивом начала предпринимательской деятельности – ориентации на прибыль, существует еще как минимум 2 побудительных мотива для создания МП. Один из них - стремление к независимости в работе, желание самореализации. Указанный мотив проявляется в большей степени в условиях, предоставляющих гражданам возможность выбора: создать свое дело или работать по найму [68]. Другой мотив, достаточно распространенный в условиях неблагоприятной бизнес-среды – это необходимость обеспечения минимального дохода для своей семьи [13,

14, 20, 51, 133, 227]. Мотивация открытия бизнеса накладывает отпечаток на цели и стратегию управления предприятием на достаточно длительный период.

4) *Ограниченный доступ ко всем видам ресурсов, прежде всего, к источникам финансирования.* Небольшое количество собственников, относительно простые правовые формы организации бизнеса, иногда – отсутствие юридического оформления предприятия обуславливают ограниченный доступ предпринимателей к информации, консультациям, обучению, другим ресурсам, прежде всего, финансовым [132, 201, 221]. Мелкие предприниматели, как правило, используют собственные сбережения, а также средства, полученные из ближайшего окружения: родственники, соседи, друзья. Значительно реже, чем крупные предприятия, они используют привлеченные средства и банковские кредиты [205]. Недостаток всех видов ресурсов является существенным ограничением для развития МБ.

5) *Высокий уровень риска.* Доля рынка МСП незначительна, чтобы влиять на конъюнктуру рынка. Соответственно, МП, в отличие от крупных, не способны оказывать воздействие на внешнюю среду, которая в рыночной экономике всегда характеризуется неопределенностью [92]. Более того, даже не слишком значительное внешнее воздействие способно непредсказуемо отразиться на деятельности МП, подобно «эффекту бабочки» [55, 159]. Это обуславливает высокий уровень риска [220], в результате чего значительная доля предприятий прекращает свою деятельность в течение первых 3-х лет. Подверженность МП негативному внешнему воздействию побуждает предпринимателей работать в сферах, характеризующихся высокой ликвидностью капитала - в торговле и услугах [132].

Рассмотренные выше особенности МСП могут оцениваться либо как их ограничения, либо как преимущества. Например, О.Николеску (O.Nicolescu) и К.Николеску (C. Nicolescu), характеризуя особенности МСП, называют их «слабостями»: небольшие ресурсы и ограниченный доступ к ним; существенная зависимость от единственного лица – предпринимателя; недостаточный учет интересов и особенностей МСП органами власти; более низкий технический уровень, по сравнению крупными предприятиями; а также «устойчивость МСП, которая быстро прекращается, учитывая все перечисленные выше черты» [27, 54].

Одновременно значительное количество авторов считает, что особенности МСП обуславливают их гибкость, которая является главным конкурентным преимуществом МП, позволяя им выжить и развиваться в условиях рыночной конкуренции [187, 201, 221]. Гибкость МСП имеет много проявлений: чутко реагируя на любые изменения рыночного спроса, они готовы решительно изменить свою деятельность, комбинируя имеющиеся ресурсы; им относительно проще обновить не только ассортимент, но и профиль деятельности [178, 221]. При необходимости реструктуризации МСП могут также изменить местоположение бизнеса, воспользоваться аутосорсингом, осуществить слияние или поглощение другого бизнеса. Небольшое количество менеджеров и несложная структура управления способствует более оперативному принятию решений [67].

Гибкость МСП проявляется даже в условиях кризиса: хотя резервы МСП очень ограничены, но многие виды деятельности и товары, которые они предлагают, являются жизненно необходимыми и востребованы в сложные экономические периоды. Это, например, относительно недорогие продукты питания, одежда, обувь или дешевые бытовые услуги населению [214]. Противоположная сторона гибкости МП – необходимость принятия решений в условиях недостатка всех видов ресурсов, а также краткосрочный горизонт планирования [201, 205]. На наш взгляд, не только гибкость, но и почти каждая из качественных характеристик МСП имеет сильные и слабые стороны, их преимущества могут развиваться, а ограничения нивелироваться, в зависимости от условий бизнес-среды.

Границы сектора: количественные и качественные критерии МСП

Экономический анализ и поддержка развития сектора МСП требуют четкого определения его границ. С этой целью в каждой стране органами публичного управления

утверждаются количественные и качественные критерии отнесения предприятий к МСП, которые имеют свои плюсы и минусы [27, 52].

Наиболее распространенным количественным критерием МСП является *среднегодовая численность работников предприятия*. Указанный критерий в разных странах существенно отличается по количественному значению. В ЕС всем странам для учета и поддержки МСП рекомендовано применять единый критерий количества работников: к малым и средним относится бизнес с числом занятых до 250 человек; в том числе к группе малых предприятий - менее 50 человек, к группе микро предприятий - до 10 работников. В ряде государств СНГ, ориентированных на более тесную интеграцию с ЕС (Грузия, Молдова, Украина, др.), используются критерии, близкие к принятым в ЕС. В других странах СНГ (Азербайджан, Беларусь, Россия, проч.) критерии МСП различаются. В частности, в Азербайджане критерий дифференцируется по секторам: к МСП относятся бизнесы с количеством работников в строительстве и промышленности – менее 40 работников, в сельском хозяйстве – до 15, в оптовой торговле – до 10, в других сферах – до 5 человек [199]. Наряду со среднегодовым количеством занятых, используются и другие количественные критерии, позволяющие судить о размерах МСП. Это, как правило, показатели, отражающие объемы производства (чистые продажи, товарооборот) и ресурсы бизнеса (совокупные активы, основные фонды, уставный капитал.). Так, в ЕС стоимостные критерии отнесения к МП (объем продаж и активы баланса) составляют в целом за год 10 млн евро. В странах СНГ они существенно ниже. Например, в Казахстане к малым относятся предприятия, активы которых не превышают 3 млн. долларов США. [199].

Наряду с количественными, для оценки границ МСП используются также *качественные критерии* отнесения предприятий к данному сектору. Основными качественными критериями являются следующие: (1) юридическая самостоятельность МСП, исключающая возможность влияния на управление им со стороны материнской компании; (2) отсутствие доминирующего влияния предприятия на рынке.

В рекомендациях ЕС, разработанных для использования членами ЕС [108], предлагаются следующие количественные критерии отнесения бизнеса к МСП: число работников, объем продаж либо общая стоимость активов. Количественные значения указанных критериев представлены в Таблице 1.

Таблица 1. Количественные критерии МСП в ЕС

Размер МСП	Количество занятых, чел.	Объем продаж, млн. €	или	Активы баланса, млн. €
Микро	< 10	≤ 2		≤ 2
Малые	< 50	≤ 10		≤ 10
Средние	< 250	≤ 50		≤ 43

Источник: European Commission. Commission Recommendation of 6 May 2003 [108].

Кроме того, в рекомендациях ЕС учитывается и качественный критерий: является ли МСП независимым или контролируется более крупной структурой. Неприемлемым признается доминирующее внешнее влияние на управление МСП, поэтому доля крупных предприятий в капитале МСП, как правило, не должна превышать 25% [108].

Установленные на государственном/наднациональном уровне количественные критерии являются максимальными для территории. При этом используется гибкий подход: количественные и качественные границы сектора МСП могут быть по-разному определены в законодательстве и документах политики конкретной страны/ региона.

Например, в ЕС в каждой Операционной программе устанавливаются границы субъектов МСП, которым предназначена поддержка. В частности, в рамках Операционной программы «Предпринимательство и инновации», реализуется программа «Старт», направленная на поддержку начинающих предпринимателей, за исключением столичных. Одновременно, программа «Развитие», ориентированная на рост конкурентоспособности

бизнеса и увеличение количества рабочих мест, предназначена для групп малых и средних предприятий, работающих в небольших населенных пунктах до 2 тыс. жителей [202].

Основываясь на качественных и количественных характеристиках МП, в научной литературе используются различные дефиниции. В качестве рабочего определения МП в книге используется следующее: МП – это предприятие, отличающееся относительно небольшим размером (определяемым, как правило, числом работающих и стоимостью активов и/или результатов), а также некоторыми качественными особенностями, прежде всего: специфическими мотивами становления бизнеса, единством права собственности и управления, персонифицированными отношениями между хозяином и наемным работником, ограниченным доступом к финансированию. Указанные характеристики в совокупности определяют высокий уровень риска и, соответственно, гибкость деятельности МП.

Типология МСП

Сектор МСП, обладая значительной спецификой по отношению к крупному бизнесу, во многом неоднороден по своему составу. Он объединяет большое количество предприятий и предпринимателей, которые существенно отличаются по разным признакам. Анализ групп МСП достаточно важен как с теоретической точки зрения – для более детального исследования МСП, так и для разработки более адекватной политики развития данного сектора.

Исследование материалов научных публикаций, включая работы молдавских ученых – Л.Бугаян, А.Котелник, П.Рошка, И.Сырбу и др. [13, 66, 220], а также законодательных актов и статистических данных позволяет выявить наиболее важные и распространенные группировки МСП. В настоящее время в исследованиях и политике используются следующие основные классификации МСП:

1) Группировка по размерам бизнеса, в основе которой разделение предприятий на микро, малые и средние фирмы (англ. SMEs). Размер бизнеса является главным классификационным признаком, который используется как в законодательстве, статистике, так и в научных исследованиях. Во многих социологических обследованиях МСП классифицируют по размерам на более мелкие по размерам предприятия: 1-5; 6-9 человек, 10-49 работников, 50 и более занятых [178]. С целью углубленного исследования мелких предприятий (до 5 человек) и предпринимателей могут специально анализироваться самозанятые, домохозяйства, индивидуальные фирмы, семейные предприятия. Отмеченные группы характеризуются наиболее ограниченными возможностями, поэтому нуждаются в особой поддержке.

2) Группировка МСП по видам деятельности. Зависит, прежде всего, от классификатора, официально используемого в стране или регионе. В частности, в ЕС принят единый для всех стран-членов Классификатор видов экономической деятельности Европейского Содружества (NACE - Statistical classification of economic activities in the European Community). С целью более обобщенного анализа, в Евростате виды деятельности МСП нередко укрупнено классифицируются на 5 групп, включающих промышленность, сельское хозяйство, строительство, торговля, услуги [99].

3) Классификация МСП по формам собственности. Включает группы предприятий частной, публичной и смешанной собственности, которые принадлежат национальным инвесторам, а также бизнес, полностью или частично основанный на иностранном капитале.

4) Группировка МСП в зависимости от организационно-правовой формы хозяйствования. Определяется национальным законодательством, как правило, включает индивидуальных предпринимателей без государственной регистрации в форме предприятий, а также официально регистрируемые физические и юридические лица -индивидуальные предприятия, партнерства и хозяйственные общества/ корпорации.

5) Классификация МСП по регионам. Призвана отразить особенности развития бизнеса в административных и экономических районах; в столице и периферийных территориях; городской или сельской местности; приграничных регионах и др.

б) Группировка предпринимателей/владельцев бизнеса по гендерному признаку. Используется лишь в последние годы, но получает все большее распространение в статистике и политике развития МСП не только экономически развитых, но и развивающихся государств.

Приведенные выше классификации находят отражение в статистике многих стран. Наряду с ними, в научных исследованиях часто применяются и более детальные группировки МСП, основанные на опросах предпринимателей:

- В зависимости от стадий жизненного цикла: начинающие (до 6 месяцев или 1 года), молодые (до 2-х лет) и зрелые предприятия (свыше 2-3 лет).
- В зависимости от наличия и тесноты кооперации: независимые МСП и работающие в тесной кооперации с крупным бизнесом, имея ввиду стабильные формы кооперации, такие как работа по субконтрактам, франшиза, др.

Некоторые классификации МСП используются в исследованиях применительно к определенным группам стран. Например:

- *В экономически развитых государствах* объектом исследований относительно чаще являются социально незащищенные группы населения, например, молодежь, инвалиды, пожилые люди, эмигранты, представители этнического бизнеса.
- *В странах с переходной экономикой* в 90-е годы значительный интерес представляла группировка МСП по способу создания: вновь созданные либо сложившиеся на базе приватизации или реорганизации крупных предприятий [190]. На начальном этапе рыночных реформ исследователи из переходных стран использовали классификацию малого бизнеса на предпринимателей, занятых в производстве и специализирующихся на перераспределительных операциях [178].

Ведущие исследователи – экономисты и социологи разрабатывали собственные группировки МСП с целью обоснования мер государственной политики бизнеса. В частности, Д.Бёрч, анализируя деятельность МСП в 70-80 е гг., классифицировал предприятия с учетом темпов их роста на «слонов», «газелей» и «мышей». Основной движущей силой экономики, обеспечивающей высокие темпы роста и устойчивое развитие, являются «газели» (использована аналогия с животными, которые способны развивать высокую скорость и долго поддерживать ее.) По определению Д.Бёрча, «газель» – это предприятие, которое в течение примерно 4-х лет демонстрирует не менее чем 20-ти процентный рост объема продаж, имея в базовом периоде небольшой объем продаж – около 100 тыс долларов в год. По оценкам Д.Бёрча, «газели» составляли в конце 80-х гг. в США 4-5% всех предприятий, создавая 70-80% новых рабочих мест. Преобладающий удельный вес среди «газелей» занимали МП с числом работников до 100 человек [89, 233]. И сегодня, спустя 30 лет, выявление предприятий-«газелей» осуществляется в ряде стран при анализе МСП [233].

Б. Кирхгофф, один из последователей Д.Берча, развил его классификацию, предложив использовать в качестве критерия классификации не только темпы развития бизнеса, но и темпы внедрения инноваций. Соответственно, он выделял четыре группы предприятий [128, 204]:

- «базовые» (core) – наиболее характерные для МП, у которых низкие темпы инноваций и роста;
- «честолюбивые» (ambitious) – у них низкий темп инноваций, но высокий темп роста. Начиная как «базовые», они, благодаря развитым предпринимательским качествам, быстро расширяют и укрепляют свои позиции на рынке;
- «стесненные» (constrained), которые обладают высоким темпом инноваций, но ограничены в ресурсах, что не позволяет им использовать имеющиеся инновационные преимущества для роста бизнеса;
- «эффектные» (glamorous), для которых характерен высокий темп инноваций и быстрый рост. Развитие подобных предприятий происходит за счет постоянного внедрения инноваций.

Вывод Б. Кирхгофф состоял в том, что не всегда существует прямая взаимозависимость между темпами инноваций и ростом бизнеса.

Э. Шумахер использовал классификацию МСП в зависимости от участия их владельцев в управлении бизнесом. Он выделял два вида частной собственности: собственность работающих владельцев бизнеса (считая ее естественным и здоровым началом, стимулирующим творческий труд) и собственность пассивных владельцев, живущих на процент от капитала, паразитирующих за счет чужого труда [230].

«Вынужденные» предприниматели как особая группа бизнеса

Анализ характеристик мелких предпринимателей в странах с переходной экономикой привлек внимание исследователей к мотивам их прихода в МБ. В результате среди них была выделена группа «вынужденных» предпринимателей, для которых создание своего бизнеса являлось единственной возможностью получения дохода с целью их выживания.

Первые исследования этой группы предпринимателей были проведены в середине 90-х гг. российскими исследователями-социологами, участвовавшими в проектах Российского независимого института социальных и национальных проблем, выполненных под руководством А.Чепуренко, в частности Н.Тихоновой. Исходя из мотивов становления МБ, ею были отмечены группы населения, которые оказались в ряду «вынужденных» предпринимателей, например, безработные или люди, имевшие реальную угрозу потери работы. Акцент в работе был сделан не столько на экономических, сколько на социально-политических аспектах в портрете «вынужденных» предпринимателей: у них отсутствует предпринимательское самосознание, но сохраняется профессиональная самоидентификация. Они относительно самостоятельны, вынужденно проявляют активность, но не могут реализовать свой потенциал, поэтому более пессимистично оценивают свою жизнь и ситуацию в стране. У них не хватает времени для семьи, друзей, хобби, что вызывает психологический дискомфорт [223]. В статье британского ученого Р. Скэйс (R.Scase), опубликованной в 1997г., идея о «вынужденных» предпринимателях получила развитие. Р.Скэйс предложил классифицировать предпринимателей не только с учетом мотивов их прихода в бизнес, но и их последующего предпринимательского поведения [139].

Вынужденный характер деятельности части предпринимателей, не имеющих других возможностей для получения дохода, и в настоящее время упоминается в работах исследователей – А.Чепуренко, З.Сабо, в международном исследовательском проекте «Глобальный мониторинг предпринимательства» [98, 156, 189, 228]. В научных публикациях, относящихся к Молдове, также звучит идея о наличии предпринимателей «по необходимости». В частности, в исследовании, проведенном ОБСЕ в отношении молдавских МСП, хотя и без специальных обоснований, но четко сформулирован вывод, что рост количества микро предприятий обусловлен отсутствием у части населения возможностей трудоустройства. В этом случае создание ими своего бизнеса является вынужденным [20].

Наличие предпринимателей «поневоле» в Р.Молдова.

Разделяя вывод о наличии в переходных экономиках группы предпринимателей, вынужденно пришедших в бизнес, не обладающих предпринимательскими качествами или имеющих ограниченный предпринимательский потенциал, автором развита и конкретизирована указанная идея. В ее основе – предложенная Р.Скэйсом и одновременно группой исследователей под руководством А.Чепуренко классификация мелких предпринимателей в зависимости от мотивов их прихода в бизнес. Мы предположили наличие подобных предпринимателей и в молдавском бизнесе, назвав их предпринимателями «поневоле». Под предпринимателями «поневоле» мы понимаем тех, которые, оказавшись без работы и средств существования или под угрозой подобных негативных изменений, были «вытолкнуты» в бизнес; они начали заниматься предпринимательской деятельностью, не имея для этого бизнес-способностей, что не могло не сказаться на их предпринимательской деятельности.

Автором был предложен ряд новых индикаторов, которые позволяют провести классификацию предпринимателей на основе 2-х выбранных признаков: наличие

предпринимательских качеств и предпринимательского поведения. При выборе индикаторов учитывалась возможность получения исходной информации на базе статистических данных и/или опросов предпринимателей.

Предпринимательские качества оценивались с учетом: (а) бизнес-способностей предпринимателя и (б) мотивов его прихода в бизнес.

Бизнес-способности предпринимателя определялись на основе его самооценки. Для этого использована схема Я. Ерщина (J.Jerschina), с помощью которой предприниматели на основе 5-балльной системы оценивали степень наличия у себя бизнес-качеств (Приложение 1). Оценке подлежали следующие предпринимательские качества: (1) желание самостоятельности, работы «на себя»; (2) умение ставить цели и решать поставленные задачи; (3) склонность к риску; (4) умение планировать свою деятельность; (5) нацеленность на решение сложных проблем [126]. Вышеуказанные характеристики предпринимательских качеств нередко в специальной литературе служат критериями успешности бизнеса, что нашло отражение, в том числе, в работах молдавских исследователей [21, 67].

При выявлении *мотивов прихода в бизнес* важно дифференцировать мотивы: (а) «выталкивающие» в бизнес (push factors) - альтернатива безработице, необходимость обеспечения минимального дохода (для выживания); (б) «втягивающие» в бизнес (pull factors) - желание независимости, самореализация; повышение материального уровня; (в) сопутствующие (enabling factors) - наличие ресурсов, ответ на потребности рынка, удовлетворение потребностей общества.

Предпринимательское поведение считаем целесообразным оценивать на основе трех индикаторов, которые отражают перспективы развития бизнеса, причем в долгосрочном периоде: (а) цели предпринимательской деятельности; (б) наличие инноваций на предприятии; (в) инвестиции в развитие бизнеса.

Целями предпринимательской деятельности могут быть: ориентация на рост; выживание предприятия; подготовка бизнеса к продаже; закрытие предприятия. Однако, ориентация на рост бизнеса является необходимым, но не достаточным условием для устойчивого и долговременного развития предприятия. Дополнительными, но весьма важными, являются также *показатели, на которые нацелен рост бизнеса*. В частности, нацеленность на увеличение продаж и прибыли вполне может отражать ориентацию на развитие в краткосрочном периоде. В то же время, рост долгосрочных активов, увеличение количества работников либо повышение квалификации кадров явно свидетельствуют о нацеленности предпринимателей на долговременное развитие.

Инновационная активность – одно из главных качеств предпринимательской деятельности, выявленных еще Й.Шумпетером. Отсутствие любых инноваций – явное свидетельство непредпринимательского поведения. Но даже при наличии инноваций, их уровень может быть различным. Например, изменение ассортимента продукции характеризует относительно более низкий уровень инновационной активности, чем совершенствование технологий.

Важным индикатором оценки долгосрочных целей развития бизнеса является *наличие инвестиций*. Однако в переходных странах в условиях небольших собственных финансовых ресурсов и ограниченного доступа к внешним источникам финансирования, этот индикатор едва ли может считаться показательным. По крайней мере, в условиях Молдовы указанный показатель в значительной степени не зависит от деятельности мелкого предпринимателя, поэтому он не был использован нами в процессе дальнейшей группировки.

Список основных классификационных признаков, индикаторов и показателей, предлагаемых автором для выделения группы предпринимателей «поневоле», представлен в Таблице 2.

Качественная и количественная оценка предпринимателей «поневоле» была выполнена на базе результатов опросов, проведенных в 1997, 2002 и 2010-2011гг. в рамках международных научных проектов, а также прикладных исследовательских проектов ИЭФС.

Результаты опроса позволили выявить и оценить не только группу предпринимателей «поневоле», вынужденно пришедших в бизнес, не обладающих предпринимательскими способностями и поведением, но также группу предпринимателей «по призванию», которые характеризуются выраженными предпринимательскими качествами [82].

Таблица 2. Основные признаки, индикаторы и показатели, предлагаемые для выделения группы предпринимателей «поневоле»

Признаки	Индикаторы	Показатели
Предпринимательские качества	(Само) оценка бизнес-способностей	1.желание самостоятельности, работа «на себя»; 2.умение ставить цели и решать поставленные задачи; 3.склонность к риску; 4.умение планировать свою деятельность; 5.нацеленность на решение сложных проблем.
	Мотивы инициирования бизнеса	1.«выталкивающие» в бизнес (альтернатива безработице, неудовлетворенность предыдущей работой; необходимость обеспечения минимального дохода); 2.«втягивающие» в бизнес (желание независимости, самореализация; повышение материального уровня); 3.сопутствующие (ответ на потребности рынка, наличие ресурсов, удовлетворение потребностей общества).
Предпринимательское поведение	Цели предпринимательской деятельности	1.ориентация на рост бизнеса; 2.выживание предприятия; 3.подготовка бизнеса к продаже; 4.закрытие предприятия. <i>Дополнительно - показатели, на которые нацелен рост бизнеса (например, увеличение прибыли).</i>
	Инновационная активность	1.наличие инноваций; 2.отсутствие инноваций. <i>Дополнительно – показатели, характеризующие уровень инноваций (например, изменение ассортимента продукции или внедрение новых технологий).</i>
	Наличие инвестиций (в зависимости от условий)	1.наличие инвестиций; 2.отсутствие инвестиций. <i>Дополнительно – показатели, отражающие направление инвестиций (например, обучение кадров).</i>

Источник: разработано автором

Результаты обработки анкет продемонстрировали значительные особенности, характерные для предпринимателей «поневоле» и «по призванию». В частности:

- 1) Предприниматели «по призванию» характеризуются относительно более высоким личностным потенциалом. Они значительно чаще: имеют высшее образование; до начала бизнеса обучались навыкам и обладали опытом управления; до создания своего предприятия работали в частном бизнесе другого владельца; являются собственниками других предприятий.
- 2) Предприниматели «по призванию» обладают относительно большими ресурсами для роста бизнеса. В частности, они: чаще владеют и управляют более крупными предприятиями; активнее пользуются внешними источниками финансирования, получая финансовые средства от банка и поставщиков; часто владеют более удобным местом для размещения своего предприятия, ведут бизнес в специально предназначенном для этого помещении.
- 3) Предприниматели «по призванию» относительно чаще занимаются развитием своего бизнеса: работают над улучшением показателей предприятия; используют более активные методы продвижения товаров – рекламу в СМИ, брошюры, рекламные листки, собственных

представителей по продажам; занимаются экспортом; осуществляют инвестиции в свой бизнес; диверсифицируют деятельность; относительно меньшую долю дохода направляют на расходы семьи, соответственно, больше средств идет на развитие бизнеса.

- 4) Предприниматели «по призванию» более активно ищут контакты и поддерживают отношения с внешней средой: чаще пользуются услугами консультантов; более активно вовлечены в деятельность БА; чаще сотрудничают с другими предприятиями (кроме отношений купли-продажи).

Основные количественные различия между двумя группами предпринимателей представлены в Таблице 3.

Таблица 3. Особенности предпринимателей «поневоле» и «по призванию» *, % респондентов

Основные различия	Предприниматели	
	«по призванию»	«поневоле»
Личный потенциал		
Получили высшее образование	77,3	37,5
Обучались навыкам управления	50,0	29,2
Имели опыт управления до начала бизнеса	45,5	20,8
Имели опыт работы в частном бизнесе другого владельца до создания предприятия	31,8	16,7
Являются владельцами других предприятий	9,0	0
Ресурсы бизнеса		
Владеют и управляют предприятиями с численностью:		
1-10 чел.	50,0	83,3
11-50 чел.	50,0	16,7
Пользуются банковскими кредитами		
на этапе учреждения бизнеса	13,6	4,2
в течение последнего года	13,6	0
Пользуются кредитами поставщиков	22,7	0
Ведут бизнес в специально предназначенном помещении (собственном или арендованном)	95,4	58,3
Развитие бизнеса		
Работают над улучшением показателей своего бизнеса	100,0	75,0
Диверсифицируют деятельность, в т.ч. занимаются		
2 видами деятельности	31,8	16,7
3 видами деятельности	13,6	4,2
Используют активные методы продвижения товаров (реклама в масс-медиа, брошюры, рекламные листки, собственные агенты по продажам)	55,5	0
Экспортируют продукцию / услуги	9,0	0
Осуществляли инвестиции в последний год	54,5	16,7
Более $\frac{3}{4}$ дохода предприятия направляют в семью	4,5	51,0
Контакты и отношения с внешней средой		
Пользуются услугами консультантов	31,8	4,2
Являются членами бизнес- ассоциаций	13,6	0
Сотрудничают с другими предприятиями (кроме отношений купли-продажи)	50,0	20,8

* % от количества в соответствующей группе

Источник: разработано автором на основе опроса предпринимателей [82; 123].

В результате обработки результатов анкетирования оказалось, что 10,1% респондентов обладают выраженными качествами предпринимателей «по призванию», а 11,0% - отнесены

к предпринимателям «поневоле». У остальных (почти 80%) опрошенных в разной степени присутствуют качества обеих групп.

Полученный результат позволил сделать вывод, что значительная часть предпринимателей не относится ни к тем, кто «поневоле» занимаются бизнесом, ни к предпринимателям, создавшим свой бизнес «по призванию». Мы назвали эту группу предпринимателями «по случаю», тем самым расширив предложенную ранее классификацию до 3-х групп (Рисунок 1.):

1. предприниматели «поневоле», вынужденно пришедшие в бизнес, не обладающие необходимыми бизнес-способностями и предпринимательским поведением;
2. предприниматели «по призванию», характеризующиеся классическими предпринимательскими качествами и предпринимательским поведением;
3. предприниматели «по случаю». Отдельные характеристики их предпринимательского потенциала и поведения проявляются в большей или меньшей степени в зависимости от внутренних и внешних условий развития бизнеса.

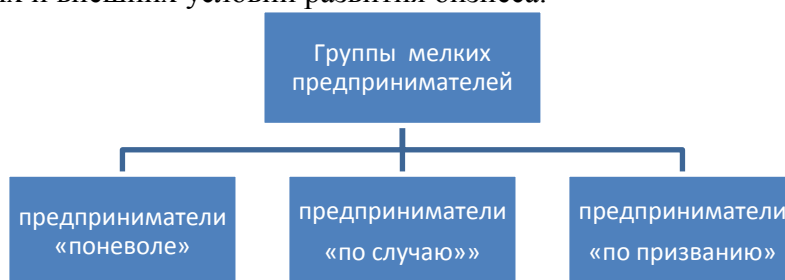


Рисунок 1. Типология мелких предпринимателей в зависимости от наличия у них предпринимательских качеств и предпринимательского поведения.

Источник: разработано автором.

Для доказательства наличия указанных трех групп предпринимателей и выявления их специфики необходимы дальнейшие исследования. Но уже на данном этапе можно предположить, что бизнес, созданный предпринимателями разных групп, будет иметь совершенно различные перспективы, и государственная политика должна эту специфику учитывать.

Предприниматели «поневоле» и сегодня работают в Р.Молдова. Об этом свидетельствуют результаты анкетирования, выполненные в последние годы:

- По результатам опроса 2010г. [39], 1/3 опрошенных предпринимателей (33,3%) за последние 2 года не разрабатывали и не внедряли на предприятиях никаких инноваций. Имеются в виду любые нововведения, относящиеся к процессам производства и управления.

- По результатам опроса 2011г. [40], почти 20% предпринимателей не имеют планов развития своего бизнеса. Из тех, которые нацелены на развитие, 31,6%, в первую очередь, намерены увеличить объемы производства или расширить ассортимент продукции. Указанные направления, как правило, рассчитаны на краткосрочный эффект и зачастую не обусловлены серьезными инновациями в бизнес.

1.2. Теоретические вопросы и модели поддержки МСП в европейских странах

МСП являются объектом пристального внимания как исследователей, так и практиков - политиков, работников ОПУ и представителей бизнес-сообщества. Учитывая относительно недолгий период исследования МСП, а также существенную практическую значимость развития данного сектора для современной экономики, основные теоретические подходы и проблемы исследования МСП сегодня определяются, прежде всего, потребностями практики и подтверждаются эмпирическими результатами [229].

В теоретическом плане одной из наиболее важных проблем, связанных с регламентированием МСП, является обоснование необходимости их государственной поддержки, что, на первый взгляд, противоречит требованию рыночной экономики о создании равных конкурентных условий для всех экономических агентов. Но господствующим сегодня является мнение, что малые и крупные предприятия изначально находятся не в равных конкурентных условиях: бизнес-среда объективно менее благоприятна для сектора МСП. В частности, в любой стране существуют так называемые «затраты, необходимые для выполнения требований законодательства», связанные с процедурами регистрации, лицензирования, ведения учета и отчетности, уплаты налогов и др., трудоемкость и стоимость которых не зависит от размеров предприятий. Поэтому для МБ выполнение этих требований оказывается относительно более существенным бременем, в т.ч. имея ввиду долю этих затрат в совокупных затратах или доходах предприятий [219]. Например, в исследованиях, выполненных в странах ЕС, было доказано, что если крупная компания при выполнении административной нагрузки тратит 1 евро в расчете на 1 работника, то малый бизнес при прочих равных условиях может потратить в среднем до 10 евро.

Существуют и другие доказательства, отражающие относительно более ограниченные возможности МСП, например, сложный доступ к кредитным ресурсам и найму квалифицированных кадров [87]. Фактически о признании объективно существующих неравных условий бизнес среды в отношении МСП и крупного бизнеса свидетельствуют налоговые льготы, упрощенный порядок учета и отчетности и другие меры правительств, направленные против дискриминации МСП [209]. Поэтому большинство европейских стран в настоящее время реализуют политику целенаправленной поддержки МБ, помогая малым фирмам справиться с неблагоприятными внешними эффектами бизнес-среды [87], используя различные методы.

Молдавские предприниматели законодательные требования, регламентирующие МСП, также рассматривают в качестве существенного препятствия. По результатам наших опросов, 83% МСП указали, что сложность и трудоемкость соблюдения законодательства для них является проблемой, в т.ч. для 46,2% респондентов – это значимая проблема [41]. Различия МСП и крупного бизнеса, касающиеся финансового и кадрового потенциала, будут затронуты в разделе 2. Поэтому мы *разделяем и поддерживаем идею о необходимости государственной поддержки МБ, имеющей цель выровнять условия развития бизнеса для предприятий разных размеров*. Иными словами, государство, которое заинтересовано в создании действительно, а не *формально* равных конкурентных условий для бизнеса, должно проводить поддержку МСП, тем самым компенсируя им дополнительные затраты.

Другой важной дискуссионной проблемой в теории, как и практической деятельности, является выбор целей государственной политики. Например, увеличение числа стартапов нередко является одной из целей политики МСП, поскольку государство посредством поддержки создания новых предприятий стремится поддержать, в первую очередь, безработных. Но эффект от такой политики приводит к тому, что новые предприятия, созданные безработными с использованием государственной финансовой помощи, фактически вытесняют с местных рынков другие предприятия, не получавшие государственную поддержку, без явных выгод для местных потребителей и экономики в целом [151].

В теоретическом и практическом плане при разработке государственной политики, по мнению Д.Стори, необходимо устанавливать четкую иерархию между целями поддержки МСП. Так, «создание рабочих мест» может являться конечной целью политики (и тогда она должна иметь количественные индикаторы оценки, например, увеличение занятости на 5% за 5 лет), либо она может рассматриваться как промежуточная цель, если конечная направлена на снижение безработицы [218]. Без установления четкой иерархии между целями невозможен выбор адекватных индикаторов для оценки их достижения.

Еще одной проблемой, относящейся к теоретическим вопросам регламентирования МСП, является содержание категории «поддержка МСП». В восприятии восточно-европейских исследователей, госслужащих и политиков, особенно в 90-е гг., понятие «поддержка» МСП нередко ограничивалась лишь налоговыми и кредитными методами стимулирования деятельности МСП. В публикациях и аналитических материалах западных ученых категория «поддержка» по отношению к МСП рассматривается более широко, она включает любые формы помощи МСП со стороны государства, в т.ч. информационное обеспечение, оказание консультаций, обучение, создание институтов и др. *Мы разделяем расширенную трактовку понятия «поддержка МСП», охватывающего все виды положительного воздействия государства на указанный сектор, не ограничивающиеся налоговой и финансовой помощью.* Именно такое понимание мы будем использовать в настоящей монографии, употребляя термин «поддержка МСП».

Основные направления и механизмы поддержки МСП существенно различаются в отдельных странах. В литературе обращается внимание на **особенности политики развития МСП в зависимости от модели управления экономикой - либеральной или консервативной** [229]. Термин «модель» в данном случае используется исключительно для отражения специфики подхода к управлению экономикой.

Либеральная или консервативная модель управления страной накладывают отпечаток на управление любыми экономическими, политическими или социальными процессами/объектами, включая МСП. В экономической политике *либеральные ценности* основаны на личной ответственности каждого члена общества за свою судьбу; минимальном вовлечении государства в рыночные отношения; ограниченном применении мер государственного регулирования, в т.ч. для бизнеса. *Консервативный подход* в управлении экономикой основан на более активном участии государства в рыночных процессах. Обеспечение экономических свобод индивида, инициативы и предприимчивости трудоспособного населения сочетаются с высокой социальной ответственностью государства, его поддержкой тех лиц, которые не способны самостоятельно обеспечить себя, свою семью.

Соответственно, для стран, использующих либеральную модель управления страной (Великобритания, за пределами Европы – США, Канада) государственная поддержка МСП осуществляется преимущественно косвенными методами, направленными на создание общих благоприятных условий среды. Другие страны, в управлении которых приоритет отдается консервативному подходу (как, например, в Германии, Франции, вне Европы – в Японии) поддержка МСП основана на применении прямых методов, оказывающих непосредственное влияние на деятельность отдельных групп предприятий.

В научной литературе подобные прямые и косвенные методы поддержки предпринимательства иногда классифицируются на «макро» и «микро» политики. Например, Д.Стори к политикам на макро-уровне относит: управление спросом, иммиграционную политику, развитие конкуренции, налоговую политику, а к политикам на микро-уровне - тренинги, предоставление информации, консультации и обучение [148].

Наиболее значимые особенности поддержки МСП в рамках либеральной модели состоят в следующем:

- Максимальное упрощение всех процедур, которые регламентируют предпринимательскую деятельность – регистрацию, реорганизацию, лицензирование, уплату налогов, ведение учета и отчетности, ликвидацию бизнеса, др. Упрощение предполагает сокращение их длительности и удешевление, причем относительно в большей степени для субъектов МБ;
- Акцент на поддержке организаций, которые предоставляют бизнес-услуги МСП (бизнес-провайдеров). Имеется в виду, что укрепление потенциала бизнес-провайдеров позитивно скажется на результатах деятельности всех МСП.

Главный риск реализации указанной модели – возникновение дополнительного звена между органами публичного управления и предприятием, от которого во многом зависит

улучшение БС. Указанная проблема может быть решена на основе конкурсного отбора бизнес-провайдеров, прозрачности процедур предоставления им льгот, а также контроля выполнения качества предоставляемых ими услуг.

Консервативная модель отличается предоставлением разных форм прямой (финансовой, налоговой, информационной, консультационной, др.) поддержки многим группам МСП. Преимущество этой модели: помощь направляется непосредственно тем предприятиям/предпринимателям, которым она предназначена, и на те цели, которые заранее определены, то есть имеет прямой, целевой характер. Однако, большое количество одновременно реализуемых программ (их может быть несколько сотен, как например, в Германии) и очень значительное число их пользователей усложняет возможности контроля за расходованием государственных средств, особенно в странах с высоким уровнем коррупции.

Определенной спецификой обладает реализация 2-й модели в *Скандинавских странах* – Финляндии, Швеции, Норвегии, Дании. Скандинавская модель государственного управления характеризуется тем, что государство берет на себя очень высокую степень ответственности за предоставление социальной помощи своим гражданам. Для МСП это означает высокую налоговую нагрузку. Одновременно государство обеспечивает их целенаправленную поддержку, в частности, стимулирует сотрудничество малого, среднего и крупного бизнеса; обеспечивает имущественную поддержку субъектов МСП посредством предоставления им в аренду помещений на льготных условиях и др.

Некоторыми особенностями поддержки МСП отличаются страны Центральной и Южной Европы (Италия, Испания, Португалия), которые используют разновидность 2-й модели, в частности, *католическую (латинскую) модель государственного управления*, в основе которой во многом лежат христианские корни. Для нее характерны тесные контакты между МСП, а также их значимая поддержка со стороны семьи, родственников, соседей, местной общины, и относительно в меньшей степени – со стороны государства.

Естественно, указанные модели в каждой стране не проявляются в «чистом» виде, а только как предпочтительное направление. В целом, использование либеральной или консервативной модели во многом предопределяет главный акцент в поддержке бизнеса: ориентирована ли она, прежде всего, на создание общих благоприятных условий бизнес-среды либо оказывает непосредственное влияние на деятельность отдельных групп предприятий.

Специфика поддержки МСП во многом зависит от национальных и культурных особенностей развития бизнеса. В экономически развитых странах Европы в основном анализируется специфика поддержки МСП в 3-х регионах [207]: (а) провинции Эмилия-Романья, Италия; (2) промышленном районе Мондрагон, территория Басков, Испания; (3) регионе Западный Мидленд, Великобритания.

Модель Эмилии-Романьи (Emilia-Romagna). Представляет промышленный регион, в котором сконцентрировано большое количество МП, объединенных сетями, которые и являлись его главной особенностью. Между предприятиями внутри сети имела место высокая степень разделения труда и кооперации, что позволило достичь экономии на масштабах производства, не характерной для индивидуальных МП, а также использовать инновации и выходить на новые рынки сбыта. Этому во многом способствовало наличие высокой конкуренции между сетями. Конкуренция осуществлялась не за счет низкой оплаты труда, а благодаря экономическим достижениям – привлечению высококвалифицированных рабочих, созданию добавленной стоимости, использованию инноваций. Развитие МСП и сетей оказалось возможным в результате активной деятельности институтов поддержки, предоставлявших МП услуги обучения, информацию и консультации. При этом с помощью национального правительства, сотрудничавшего с местными властями, предоставлялись наиболее востребованные услуги. Например, при экспортной ориентации бизнес-групп им предоставлялась информация о конъюнктуре зарубежных рынков, законодательстве стран, в

которые планировался экспорт товаров, о новых технологиях, которые можно использовать, и др. Одновременно внедрялись и другие меры поддержки МСП, например, налоговые и кредитные стимулы. В результате, в середине 80-х гг. микропредприятия успешно участвовали в экспорте. Так, средний размер итальянских фирм, экспортирующих собственную продукцию, составлял: для производителей одежды – 5,3 человека; для производителей мебели – 5,7 работников. Важным фактором эффективности сетей в Эмилии-Романьи служили социальная сплоченность и отношения доверия между жителями в этой провинции, однако исследователи расходятся во мнении, являются ли указанные ценности причиной или следствием достигнутого успеха [138, цитата по 207]. Но в любом случае, на протяжении многих десятилетий эта провинция Италии выгодно отличалась по показателям уровня занятости, дохода на душу населения и экспортной деятельности от других традиционно сильных регионов Европы [94, цитата по 207].

Модель Мондрагона (Mondragon). Развивалась на территории одноименного промышленного района в Стране Басков, в Испании. Представляет собой добровольное объединение в корпорацию (Mondragon Corporation) огромного количества малых предприятий, учрежденных в форме кооперативов. Корпорация зародилась еще в 50-е годы, успешно работает и сегодня, обеспечивая занятость более 90 тыс. людей, объединяя более 256 компаний, работающих в четырех сферах: финансы, промышленность, розничная торговля и знания (обучение и инновации). Отличительной особенностью данной модели является приоритет в корпорации взаимопомощи и солидарности, наличие сильного социального аспекта в деятельности, основанного на социальных заповедях, имеющих христианские корни. Кооперативы являются собственностью их работников, а управление ими основывается на принципе «один человек — один голос», а не обуславлены суммой внесенного пая. Занятые в кооперативах люди вовлечены не только в решение общих вопросов управления, но и в процесс регулирования заработной платы. Рабочие-собственники в каждом кооперативе на основе демократического голосования устанавливают предельное соотношение между заработной платой руководителей и минимальной заработной платой рабочих.

Существенным для эффективной деятельности корпорации, особенно вначале, являлась институциональная поддержка со стороны кооперативного банка Caja Laboral Popular (CLP). Он не только смог аккумулировать сбережения жителей и направить их на реализацию наиболее перспективных инвестиционных проектов, но и фактически участвовал в разработке и проведении политики развития бизнеса в районе, благодаря созданному в банке Отделу предпринимательства. В результате были налажены системы профессиональной подготовки кадров, проведения исследований, консультаций, необходимых для развития бизнеса. Кроме того, была обеспечена возможность переводить работников с предприятий, находящихся на грани банкротства, в более успешно работающие бизнесы [207, 225]. Развитие корпорации целенаправленно поддерживалось государственной промышленной и региональной политикой, предусматривавшей предоставление кооперативам субсидий, технической помощи и программ обучения. Кооперативы в Испании на протяжении многих лет пользовались налоговыми льготами, более существенными, по сравнению с другими организационно-правовыми формами развития бизнеса.

Указанная модель во многом основывается на солидарности и социальной справедливости. Однако многие члены кооперативов не являются уроженцами района Мондрагон, поэтому, по мнению исследователей, не следует делать особый акцент на менталитете коренных жителей - басков [112].

Модель Западный Мидленд (West Midlands) в Великобритании. Привлекла внимание в 70-е гг. в период глубокого индустриального кризиса в Великобритании, сопровождавшегося закрытием предприятий и сокращением рабочих мест. Поэтому бурный рост количества МП некоторые исследователи непосредственно увязывали с данным кризисом [152], другие – с расширением потребностей в услугах, которые предоставляются, как правило, МП [207].

Целью государственной политики поддержки МБ в Великобритании в тот период было увеличение числа рабочих мест. Поскольку упор делался на снижении безработицы и росте числа вновь создаваемых МП, то уровень их конкурентоспособности оказался недостаточно высоким. В результате, после окончания государственной поддержки отмечался высокий процент банкротств [207], в том числе в результате «структурного насыщения местного рынка» [95]. С экономической точки зрения предпочтительным вариантом поддержки могло бы стать внимание к предприятиям, уже утвердившимся на рынке и обладающим потенциалом роста, либо акцент на бизнес-группах [207]. Модель Западный Мидленд в современный период в практическом плане не значима, но является показательным примером необходимости сочетания тактических и стратегических задач в управлении МСП.

Сравнительный анализ национальных моделей поддержки МСП в Европе (регионах Италии, Испании, Великобритании) показал, что хотя менталитет населения имеет большое значение, но следует учитывать и другие факторы. Среди них наиболее важны:

- Цели, которые ставятся при поддержке МСП (социальные – создание рабочих мест, или экономические – рост инноваций, экспорта);
- Инициаторы и субъекты поддержки (государственные либо частные институты, ОПУ национального или местного уровней);
- Объекты поддержки (отдельные предприятия или группы предприятий, включая бизнес-сети);
- Специфика и роль институтов, работающих на определенной территории.

Существенными отличиями характеризуются системы поддержки МСП в экономически развитых странах и государствах с переходной/формирующейся рыночной экономикой. Анализируя рассмотренные выше модели управления страной – либеральную и консервативную – с точки зрения возможности их применения в странах с развивающейся/переходной экономикой, российский исследователь А.Чепуренко отмечает, что частный МБ наиболее успешно развивается в странах англосаксонской модели, основанной на принципах индивидуализма, с возможностью влияния общества/бизнеса на власть, низким порогом боязни риска, развитой системой институтов рынка. МБ имеет возможности для развития и в государствах с консервативной моделью управления, для которых характерны ценности труда, уважение к традициям и статусу ремесла, отношение к собственности как фундаменту свободы. Указанные традиции не присущи России, где граждане дистанцированы от власти, а банкротство предприятия означает несмыслаемую репутацию неудачника, где традиционно присутствует неуважение к личности. То есть достаточных социокультурных предпосылок для развития конкурентоспособных частных МП в стране еще не сложилось [229]. Этот вывод в полной мере можно отнести и к другим ННГ, включая Р.Молдова.

Тем не менее, во многих странах, формирующих рыночную экономику, за последние 2 десятилетия сектор МСП претерпел существенное развитие и в настоящее время составляет преобладающую долю предприятий; значимым является его вклад в занятость и ВВП. Практически во всех странах приняты законы, создавшие юридическую базу для развития МСП; реализуются государственные стратегии или программы; созданы минимально необходимые институты поддержки МСП. Тем не менее, деловой климат продолжает оставаться неблагоприятным, многие задачи и действия, предусмотренные в политиках, имеют лишь декларативный характер.

Проведенный выше анализ подходов к управлению МСП в различных странах позволил выявить 3 основных фактора, определяющих систему поддержки бизнеса: (а) модель управления страной - либеральная или консервативная; (в) национально-культурные особенности населения, проявляющиеся на отдельных территориях; (с) уровень развития рыночных отношений (включающий наличие и качество институтов, методы

регламентирования бизнеса и др.), существенно отличающийся для экономически развитых государств и стран с развивающейся, переходной экономикой (Рисунок 2).



Рисунок 2. Факторы, определяющие преобладание в стране определенной модели управления МСП.

Источник: составлено автором.

1.3. Основные направления и современные тенденции в политике развития МСП на уровне ЕС

Роль МСП в экономическом развитии ЕС неоднократно признана на самом высоком политическом уровне. В Стратегии ЕС 2020 одним из 7 приоритетов является проведение промышленной политики, цель которой – рост конкурентоспособности бизнеса посредством улучшения бизнес-среды, в особенности для малых и средних предприятий.

Основными методами, непосредственно направленными на развитие и поддержку МСП в ЕС, являются законодательство и операционные программы ЕС. В 2008г. Европейская комиссия разработала документ, направленный на дальнейшее укрепление и устойчивый рост малого и среднего бизнеса, который получил название **Акт о МБ для Европы «Вначале думай о малом»** [106]. В Акте сформулировано, что МСП должны быть в авангарде политики Евросоюза и что все меры политик ЕС должны учитывать потребности МСП. Основу Акта о МБ в Европе составляют **10 принципов, отражающих современные тенденции** стран-членов ЕС в области поддержки МСП:

1. Создать среду, в которой предприниматели и семейный бизнес могут процветать и предпринимательство вознаграждается;
2. Обеспечить возможность для честного предпринимателя, столкнувшегося с угрозой банкротства, быстро получить второй шанс;
3. Разработать правила *(необходимые для подготовки законодательства и упрощения нормативно-правовой среды)*, учитывающие принцип "Сначала подумай о малом";
4. Обеспечить восприимчивость органов публичного управления к потребностям малых и средних предприятий;
5. Облегчить участие МСП в государственных закупках и улучшить использование ими государственной помощи;
6. Облегчить доступ МСП к финансированию и улучшать правовую и деловую среду, способствующую проведению своевременных расчетов по коммерческим договорам;
7. Помогать МСП извлекать большие прибыли от возможностей, предоставляемых единым рынком ЕС;
8. Содействовать повышению квалификации персонала на МСП и развитию всех форм инноваций;
9. Помогать МСП превращать вызовы, связанные с окружающей средой, в возможности;

10. Поощрять и поддерживать МСП для получения ими прибыли на растущих рынках.

Перечисленные выше 10 принципов не только сформулированы, после каждого принципа указывается, что конкретно предлагает Европейская комиссия и к каким действиям она призывает страны члены ЕС. Кроме того, прилагается перечень успешных практик, реализуемых на территории ЕС, которые могут способствовать реализации закона.

В условиях экономического кризиса и пост кризисный период был проведен пересмотр Акта о МБ и предложен ряд новых мер, предусмотренных в рамках стратегии Европа 2020, в частности [17]:

- Осуществлять «умное» (smart) регулирование европейских МСП;
- Уделять особое внимание их финансовым потребностям;
- Улучшать доступ МСП на рынки;
- Оказывать помощь МСП в использовании ресурсосберегающих технологий;
- Содействовать развитию предпринимательства, созданию рабочих мест и всестороннему росту МСП.

Акт о МБ для Европы пришел на смену **Хартии МБ** (European Charter for Small Enterprises) – документа, который был принят и использовался в ЕС с июня 2000г. В Плане действия Хартии предусматривалось 10 основных направлений:

1. Образование и тренинги для предпринимательства;
2. Более дешевый и быстрый старт;
3. Усовершенствование законодательства и регулирования;
4. Поддержка уровня квалификации;
5. Улучшение online-доступа;
6. Большая выгода от единого рынка;
7. Налогообложение и финансовые вопросы;
8. Усиление технологической емкости малых предприятий;
9. Успешные модели и поддержка малого бизнеса высокого класса;
10. Развитие более мощного и эффективного представительства интересов малых предприятий в ЕС и на национальном уровне.

Сравнительный анализ содержания Хартии МБ и Акта о МБ для Европы позволил сделать вывод, что между двумя указанными документами существует явная преемственность. Отдельные направления, сформулированные ранее в Хартии, получили непосредственное развитие в Акте о МБ для Европы. К ним относятся, в частности, развитие инноваций, вопросы профессионального и предпринимательского обучения, улучшение доступа МСП к финансированию и информации, получение выгод от Единого европейского рынка.

Одновременно, ряд приоритетов, сформулированных в Хартии, хотя и получил развитие, но с несколько иными акцентами. Например, ранее в Хартии важным направлением поддержки МСП было стимулирование быстрого старта предприятия; в Акте о МБ – помощь целесообразно направлять уже не только стартующим предприятиям, важно облегчить процедуры передачи бизнеса, предоставить второй шанс предпринимателям, столкнувшимся с угрозой банкротства. Кроме того, в Хартии МБ акцент ставился, прежде всего, на Едином европейском рынке, а в настоящий период все больше внимания обращается на внешние по отношению к ЕС рынки.

В Акте о МБ проявились новые моменты по отношению к Хартии МБ, в частности: в нем на первом плане уже не стоят вопросы налогообложения бизнеса, приоритетными сегодня являются превращение проблем, связанных с внешней средой (климат, экология, энергоресурсы) в новые возможности, а также упрощение государственных закупок для МСП. Изменение акцентов в политике поддержки МСП в ЕС важно в теоретическом и практическом плане для совершенствования политики поддержки МСП, в том числе для стран Восточного партнерства.

Ниже раскрываются 10 принципов Акта МБ для Европы, отражающие современные тенденции в области поддержки МСП на уровне ЕС. Кроме того,

представлены научные результаты, которые в свое время были использованы для их аргументации и сегодня доказывают их актуальность.

Принцип 1. «Создать среду, в которой предприниматели и семейный бизнес могут процветать и предпринимательство вознаграждается». Обусловлен необходимостью развития предпринимательского духа в Европе. Данные Евробарометра показали, что 45% европейцев предпочли бы работать самостоятельно, в США таких лиц - 61%. Различия в уровне указанных показателей сохраняются на протяжении многих лет [59, 104]. Основные акценты в реализации указанного принципа следующие:

- Содействовать распространению предпринимательской культуры и обмену передовым опытом, проводить «Европейскую неделю малых и средних предприятий», в рамках которой организовывать различные кампании по всей Европе.
- Обращать больше внимания на семейный бизнес, в частности, помочь процессу успешной передачи бизнесов, что позволит сохранить относительно больше рабочих мест, чем создание новых предприятий. Необходимо убрать налоговые препятствия для передачи бизнеса (пересмотреть налоги на дарение, на дивиденды, на имущество), ввести новые схемы передачи бизнеса и обеспечить обучение новых потенциальных владельцев.
- Улучшить заботу о будущих предпринимателях, особенно из числа молодежи, уже в школах дети должны получать навыки, необходимые для ведения бизнеса. Следует отразить эти подходы в учебных программах средних школ, а также при подготовке учителей; обеспечить обучение предпринимательству на всех уровнях.
- Признавая наличие гендерных различий в предпринимательской деятельности, способствовать лучшему использованию потенциала женщин, вовлекая их в бизнес; обеспечить их обучение и поддержку. Целесообразно создать сеть женщин-послов предпринимателей, содействуя наставничеству.
- Лучше использовать потенциал иммигрантов; обучать и поддерживать тех из них, которые желают стать предпринимателями.
- Способствовать активизации сотрудничества и взаимодействия между предпринимателями, что позволит повысить потенциал МСП, благодаря самоподдержке бизнеса.

Принцип 2. «Обеспечить возможность для честного предпринимателя, столкнувшегося с угрозой банкротства, быстро получить второй шанс». Обоснован еще существующим в обществе негативным отношением к обанкротившемуся предпринимателю («клеймо неудачника»), а также длительной процедурой банкротства (от 4 месяцев до 9 лет). Важность внимания к этой группе предпринимателей обусловлена тем, что порядка 700 000 МСП с 2,8 млн. рабочих мест ежегодно находятся в состоянии банкротства. Европейская комиссия, содействуя обмену передовым опытом между странами, предлагает им:

- Поощрять положительное отношение в обществе к предоставлению предпринимателям второго шанса;
- Ограничить проведение юридических процедур, связанных с ликвидацией бизнеса, одним годом (при отсутствии фиктивного банкротства);
- Уровнять возможности повторных стартеров с новыми стартапами, в т.ч. в программах поддержки МСП.

Принцип 3. «Разработать правила (необходимые для подготовки законодательства и упрощения нормативно-правовой среды), учитывающие принцип "Сначала подумай о малом"». МСП несут непропорционально более значительную нагрузку при выполнении требований законодательства, по сравнению с крупным бизнесом. 36% малых и средних предприятий ЕС сообщают, что административные требования являются ограничением их деятельности на протяжении последних двух лет. Административная нагрузка стоит на 1-м месте среди проблем МСП. Предусматривается:

- Строго оценивать влияние предстоящих законодательных и административных инициатив с учетом возможностей МСП.

- Проводить консультации с заинтересованными сторонами, в том числе с представителями малого и среднего бизнеса, не менее чем за 8 недель до принятия любых законодательных или нормативных предложений, которые оказывают влияние на бизнес.
- Предложить странам снижать административную нагрузку на бизнес.

Принцип 4. «Обеспечить восприимчивость органов публичного управления к потребностям малых и средних предприятий». Необходимо существенно упростить деятельность МСП, в частности, путем предоставления он-лайн услуг и создания «единых окон». Это будет способствовать развитию МСП за счет экономии их времени и финансовых средств, следовательно, освобождая ресурсы для инноваций и создания рабочих мест. В частности, предлагается:

- Снизить размеры государственных пошлин при регистрации бизнеса и сократить время на создание предприятия максимум до 1 недели;
- Упростить процедуры получения лицензий и других разрешений, установив максимальный срок для их выдачи, как правило, до 1 месяца;
- Создать пункты контакта, где заинтересованные стороны могут обсуждать правила или процедуры, препятствующие деятельности МСП;
- Учредить единые окна, посредством которых МСП могут получать всю необходимую информацию и использовать он-лайн возможности для выполнения всех необходимых процедур и формальностей

Принцип 5. «Облегчить участие МСП в государственных закупках и улучшить использование ими государственной помощи». 16% ВВП в ЕС создается посредством государственных закупок. В том числе 42% стоимости государственных закупок осуществляется МСП. Тем не менее, они сталкиваются с барьерами, которые объясняются их недостаточной информированностью о госзакупках, длительностью и сложностью процедуры, предпочтениями госорганов заключать контракты с крупным бизнесом. Было рекомендовано:

- Дополнить веб-сайты ЕС о государственных закупках информацией, полезной для МСП;
- Поощрять заказчиков госзакупок по возможности разделять контракты на более мелкие партии и расширить возможности субподряда;
- Содействовать конструктивному диалогу и взаимопониманию между МСП и крупными предприятиями, претендующими на госзаказ;
- Распространять информацию о лучших практиках в странах ЕС.

Принцип 6. «Облегчить доступ МСП к финансированию и улучшить правовую и деловую среду, способствующую проведению своевременных расчетов по коммерческим договорам». Сложный доступ к финансированию занимает второе место в списке проблем после административной нагрузки на бизнес. Это происходит, несмотря на различные программы, реализуемые в ЕС.

Улучшение доступа МСП к источникам финансирования необходимо, прежде всего, группам предприятий, находящихся на начальном этапе становления или характеризующихся высокой степенью риска. Кризис ухудшил финансовую ситуацию предприятий. Одно из четырех банкротств происходит из-за несвоевременной оплаты, что приводит к потере 450 000 рабочих мест € 25 млрд. ежегодно. В зависимости от страны, МСП приходится ждать от 20 до более чем 100 дней в среднем, чтобы получить оплату счетов. Поэтому необходимо развивать многообразные финансовые продукты для МСП, в том числе венчурное финансирование, микрокредитование, мезонинное финансирование, др. Одновременно следует обучать предпринимателей преимуществам и недостаткам различных форм финансирования, разработке инвестиционных проектов для потенциальных инвесторов. Предлагается:

- Финансирование МСП, сочетающее долговой и акционерный капитал.

- Устранение налоговых препятствий, которые мешают созданию венчурных фондов, работающих на едином рынке, включая трансграничные инвестиции;
- Облегчение налогообложения прибыли предприятий, стимулирующих инвестиции.
- Использование программ Европейского сельскохозяйственного фонда для развития сельских районов и поддержки МСП.

Принцип 7. «Помогать МСП извлечь большие прибыли от возможностей, предоставляемых единым рынком ЕС». Единый рынок позволяет обеспечить доступ предприятий к более 500 миллионов потребителей. В настоящее время, однако, МСП не в состоянии воспользоваться возможностями, предоставляемыми единым рынком, из-за отсутствия информации о возможностях и правилах в других государствах-членах, а также в результате недостаточного знания иностранных языков предпринимателями. Необходимо разработать единый набор правил внутреннего рынка ЕС: проведение единой политики на рынке стран-членов ЕС, разработка единых стандартов, доступ к объектам интеллектуальной собственности предпринимателей из всех стран, улучшение информированности МСП. Предлагается:

- Создать Сервисные центры для МСП, систематически публиковать на разных языках информацию об европейских стандартах; снизить стоимость доступа к стандартам;
- Привлекать МСП к разработке стандартов;
- Предоставлять МСП консультационные и информационные услуги, в т.ч. относительно возможностей, предлагаемых Единым рынком.

Принцип 8. «Содействовать повышению квалификации персонала на МСП и развитию всех форм инноваций». Предполагает поощрение инвестиций в научные исследования МСП, участие предприятий в программах поддержки исследований и развития, проведение транснациональных исследований, кластеризацию, активное управление интеллектуальной собственностью на МСП.

МСП страдают, в частности, из-за отсутствия квалифицированных кадров в области новых технологий. В контексте современных подходов к образованию необходимо обучение на протяжении всей жизни. Более 60% компаний отмечали, что школы не обеспечивают ученикам знаний, необходимых предпринимателям и их работникам. Необходимо лучше интегрировать МСП в научно-исследовательское сообщество, способствовать связям между университетами и МСП, поощрять более активное управление интеллектуальной собственностью на МСП. Предполагается:

- Поощрение научных исследований и инновационного потенциала МСП за счет усиления координации национальных программ и инициатив; облегчение доступа МСП к транснациональной научно-исследовательской деятельности.
- Развитие кластерных стратегий, в том числе инициатив, направленных на поощрение трансграничного сотрудничества при создании кластеров, облегчение доступа кластеров на новые рынки, принятие мер для более широкого участия МСП в инновационных кластерах.
- Поддержка участия МСП в трансферте знаний, финансирование коммерциализации интеллектуальной собственности; упрощение доступа к инфраструктуре научных исследований, наем квалифицированных работников и их обучение.
- Поощрение усилий по интернационализации малых и средних предприятий, стимулирование быстрорастущих предприятий.

Принцип 9. «Помогать МСП превращать вызовы, связанные с окружающей средой, в возможности». Спрос на экологически чистые продукты и услуги, развитие новых "зеленых" рынков открывает бизнесу путь для новых возможностей. МСП особенно уязвимы в части роста цен на энергоносители и сырье; необходимо увеличить их эффективность и способность адаптироваться к этим вызовам, чтобы превратить их в возможности. Предлагается:

- Финансировать сеть экспертов в области окружающей среды и энергетической эффективности предприятий.
- Разрабатывать новые формы поддержки МСП в области эко-инноваций, создать стимулы для экологически эффективных предприятий и продуктов.
- Разрабатывать программы, направленные на поддержку экологически чистых продуктов и процессов в секторе МСП.

Принцип 10. «Поощрять и поддерживать МСП для получения ими прибыли на растущих рынках». Только 8% европейских МСП (в т.ч. 7% микропредприятий) сообщили, что часть их оборота обусловлена экспортом. Это значительно ниже, чем на крупных предприятиях, где соответствующий показатель составляет 28%. Однако быстрорастущие рынки за пределами ЕС представляют собой неиспользуемый потенциал для многих европейских МСП. Предлагается:

- Поддержка продвижения МСП на рынках третьих стран, в частности, развитых и передовых развивающихся, не входящих в ЕС;
- Открытие за границей ряда новых отделений по поддержке МСП для освоения новых рынков сбыта за пределами Евросоюза, начиная с быстрорастущих экономик Китая и Индии.

В условиях финансового кризиса усиливающиеся протекционистские тенденции все чаще становятся проблемой для экспортирующих предприятий. Именно поэтому, чтобы помочь европейским компаниям преодолеть указанные трудности, целесообразно создание за рубежом консультационных центров [193].

Конкретная поддержка МСП осуществляется посредством Операционных программ ЕС, к которым имеют доступ все страны-члены ЕС. Исследование направлений и условий поддержки, предусмотренных в программах ЕС, представляет интерес и для Молдовы, которая декларировала проевропейский вектор в своем развитии.

Процедура финансирования программ в ЕС отличается от финансирования мер государственной поддержки, реализуемых в странах с переходной экономикой. В частности, финансирование проектов, как правило, осуществляется следующим образом:

- На основе открытого конкурса посредством со-финансирования (из средств европейских фондов и национальных бюджетов). Как правило, из средств Европейского фонда регионального развития оплачивается 85% запланированных средств, из государственного бюджета страны бенефициария – 15%;
- С четким указанием тех затрат, которые могут быть компенсированы (приемлемых);
- С оплатой расходов после реализации бенефициарием предусмотренных мер.

С момента регистрации заявки на получение финансирования, а не после принятия решения о выделении финансовой помощи, предприниматель начинает учитывать свои расходы, которые, при выполнении всех условий контракта, будут компенсированы. Для финансирования проектов предприятия должны: четко соблюдать график и бюджет проекта; вести отдельный бухгалтерский учет по проектам; обеспечить доступность документов и их обязательное хранение; обеспечить устойчивость результатов проекта в течение 3-5 лет.

Операционная программа „Предпринимательство и инновации“ являлась основным программным документом, которая позволяла *поддерживать МСП с использованием финансовых средств Структурных Фондов ЕС в 2007–2013гг.* [213]. Указанная программа включала 6 приоритетных направлений, которые были реализованы посредством 16 программ. Основные направления и распределение финансовых средств между ними на примере Р. Чехия представлены в Таблице 4.

Таблица 4. Распределение финансовых средств в рамках Операционной программы ЕС «Предпринимательство и инновации», пример Р.Чехия, 2007-2013гг.

Основные направления	Программы	
	Названия	Финансирование, %
1.Создание бизнесов	Старт	0,60
2.Развитие предприятий	Прогресс	2,60
	Гарантии	5,00
	Развитие	3,00
	ИКТ и стратегические услуги	7,00
	ИКТ на предприятиях	4,20
3.Эффективное использование энергии	Эко-энергия	8,00
4.Инновации	Инновации (<i>связанные с проектами и патентами</i>)	14,00
	Потенциал	8,36
5.Среда для предпринимательства и инноваций	Сотрудничество	5,30
	Процветание	12,00
	Недвижимость	5,00
6.Услуги для развития предпринимательства	Центры подготовки	13,10
	Консультирование	4,50
	Маркетинг	2,39
7. Техпомощь при управлении и внедрении Программ		2,95

Источник: Кубу Ярослава, Министерство промышленности и торговли Р.Чехия [202].

1.4. Особенности становления и управления сектором МСП в государствах, формирующих рыночную экономику

Становление малого бизнеса в переходных экономиках. Более чем 20-летний период становления МСП в государствах, переходящих от плановой к рыночной экономике, подтвердил значимую роль этой группы предприятий. Коренные изменения экономической системы, разрыв межгосударственных связей, реорганизация и банкротство многих государственных предприятий привели к снижению макроэкономических показателей и кризису на микро уровне. Одновременно указанные процессы стимулировали быстрый рост числа частных МП. Граждане, которые ранее работали на крупных государственных предприятиях, не имея возможности найти работу по найму, вынуждены были инициировать собственный малый бизнес. В результате, в 90-е гг. именно МП явились основным источником создания рабочих мест и способствовали обеспечению минимального дохода значительной части населения.

В современный период, несмотря на то, что страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), а также новые независимые государства (ННГ) – бывшие советские республики уже завершили переходный период, характеристики их предпринимателей, потенциал и результаты МСП существенно отличаются от экономически развитых стран. Выявление особенностей бизнеса и предпринимателей в государствах, формирующих рыночные отношения, дает возможность оценить перспективы развития сектора МСП, более обоснованно разрабатывать приоритеты и механизмы их государственной поддержки.

В 90-е годы неразвитость сектора малого бизнеса в странах, переходящих к рыночной экономике, была обусловлена господством в течение нескольких десятилетий административно-плановой системы управления. Г.Браун указал на экономические причины, способствующие развитию в указанных государствах преимущественно крупных предприятий [182]:

- Плановая экономика была ориентирована на предложение, а не спрос. Органы управления диктовали предприятиям перечень стандартной продукции, изготавливать которую было рационально на ограниченном количестве крупных предприятиях;
- В экономике абсолютно господствовала точка зрения, что эффективным может быть только крупное предприятие за счет более низких условно-постоянных расходов;
- Плановая система была бы не в состоянии управлять огромным количеством предприятий: наличие значительного числа МСП парализовало бы управление.

Слабое присутствие МСП в плановой экономике иногда называют «социалистической черной дырой». Поэтому диспропорция между низким уровнем развития МП и более развитым сектором крупного бизнеса нередко рассматривается в качестве одной из причин неэффективности экономик переходных стран [135, цитата по 186].

Иллюстрацией, подтверждающей приверженность административно-плановой экономики к крупным предприятиям, а рыночной системы – к малому и среднему бизнесу, могут служить данные, характеризующие ситуацию в Восточной и Западной Германии к концу 80-х годов, приводимые Вольфрамом Грулером. В ГДР, где частный бизнес имел ограниченные возможности для развития и в период плановой экономики, в 1988г. на частных МСП работало только 5% всех занятых в экономике. В то же время в Западной Германии на МСП (с числом занятых до 500 человек и годовым оборотом до 100 млн.марок) использовалось 2/3 наемных работников [190].

Отметим, что к началу 90-х гг. большинство стран с переходной экономикой оказались на разных этапах, с точки зрения развития малых частных предприятий. В ряде государств Восточной Европы, например, Венгрии, Чехословакии, ГДР, Польше еще в период плановой экономики малый частный бизнес имел некоторые возможности для развития. Например, в Болгарии в начале процесса экономических реформ (1991г.) доля частного сектора в ВВП составляла 10%; спустя 3 года этот показатель достиг уже 27%. [179]. В Восточной Германии сектор малых частных предприятий еще в 1988г. насчитывал 182 тыс. самостоятельных предпринимателей, включая помогающих членов семьи. На этих предприятиях было занято 460 тыс. человек [190]. Естественно, в указанных государствах процесс становления сектора малого частного бизнеса начинался не с нуля.

В ННГ, созданных на территории бывших советских республик, до начала осуществления экономических реформ сектор малого частного бизнеса отсутствовал, однако предпосылки для его создания также были различными. Например, в Р.Молдова, в силу отраслевой специализации (сельское хозяйство, пищевая и перерабатывающая промышленность) еще в период плановой экономики существовало значительное количество малых предприятий, хотя они в тот период были основаны на государственной или кооперативной собственности. В России, наоборот, основу экономики в период административно-плановой системы составлял крупный государственный промышленный комплекс. Похожая ситуация была в Беларуси и Азербайджане. Соответственно, в каждой из стран с переходной экономикой задачи, стоящие перед государством, были разные: либо формирование сектора малых предприятий, либо его возрождение и развитие, но уже на базе частной собственности.

В результате, в ННГ и странах ЦВЕ создание либо восстановление сектора малого бизнеса происходило двумя различными способами [190]:

- «снизу» - путем учреждения новых частных бизнесов.
- «сверху» - из числа существовавших ранее предприятий, способных реорганизовать свою деятельность в новых условиях посредством разукрупнения, приватизации, других форм реорганизации.

Управление МСП в странах с переходной/формирующейся рыночной экономикой.

В 90-е гг. во всех странах с переходной экономикой был характерен быстрый рост количества МП, на первом этапе имела место слабо регламентированная деловая среда. Неработанность регуляторных рамок отчасти способствовала развитию

предпринимательства. У работников ОПУ, призванных регламентировать деятельность малого бизнеса, отсутствовало четкое понимание его значимости и концепции развития. Новые владельцы МП также были вынуждены осваивать законы рыночной экономики в процессе работы, не имея необходимых знаний и опыта, зачастую считая, как отмечает А.Чепуренко, что успех в бизнесе – результат везения или связей, а не упорного труда [229]. Очень медленно, по мнению А.Котелник, формировался и изменялся менталитет предпринимателей, что служило и сегодня является одним из серьезных препятствий для развития бизнеса [22]. Немаловажным для становления управления МСП в странах, формирующих рыночные отношения, являлось наличие политической воли, учет положительного и отрицательного опыта западных стран [216].

Изучение научных публикаций, аналитических материалов, документов государственной политики, а также данных статистики позволили обобщить и выявить следующие отличительные особенности государственной поддержки МСП в странах с переходной и формирующейся рыночной экономикой [64, 187, 188, 209, 222, 229, 235]:

- Политика развития МСП недостаточно сочетается с другими национальными и региональными политиками в части инноваций, занятости, миграции, экологии, др.
- Направленность поддержки МБ в большей степени на решение текущих проблем, прежде всего, на решение социальных вопросов (создание рабочих мест и обеспечение хотя бы минимального уровня дохода) в ущерб повышению конкурентоспособности бизнеса и обеспечению экономического роста.
- Политика не учитывает конкретные потребности предпринимателей, тем более специфику отдельных групп бизнеса, что обуславливает преимущественное развитие бизнесов быстро окупаемых и менее рискованных.
- Недостаточная подготовка лиц, вовлеченных в регламентацию предпринимательской деятельности на всех уровнях публичного управления, особенно на местном, в том числе непонимание многими госслужащими своих функций и значения МСП для развития территории.
- Ограниченные финансовые ресурсы, которые государство может направить на поддержку МСП.
- Недостаток и низкий потенциал институтов инфраструктуры, включая бизнес-провайдеров и бизнес-ассоциации, что соответствует низкому спросу на их услуги со стороны предпринимателей. Одновременно некоторые государственные организации, номинально относящиеся к инфраструктуре поддержки МСП, основной целью деятельности считают увеличение своих доходов, рассматривая систему поддержки МСП как канал обеспечения собственной «статусной ренты» [188].
- Значительный акцент в государственной политике на реализацию действий, которые важны, но непосредственно не сказываются на деятельности МСП: разработка правовых актов, создание государственных агентств и т.п.
- Непоследовательность утвержденных правительством/местными ОПУ направлений поддержки МСП, определяемых не только экономической, но и во многом политической ситуацией в стране и мире.
- Использование лишь некоторых форм и методов поддержки МСП при отсутствии системного подхода.
- Формальный перенос инструментов поддержки МСП, успешно используемых в развитых экономиках, в абсолютно иные политические, экономические и социальные условия.
- Высокий уровень бюрократии и коррупции во власти и управлении экономикой, негативно отражающийся на процессе принятия решений и внедрения мер поддержки МСП. Коррупция, в свою очередь, подталкивает МБ к уходу в тень [188].
- Неудовлетворительная статистическая база для отражения показателей развития МСП. Например, разброс данных, отражающих вклад МСП в ВВП России, составляет от 12 до 25% [209].

- Сложные отношения бизнеса и власти, низкий уровень доверия между ними. По мнению Вадима Дрелинского, председателя Ассоциации предпринимателей и работодателей Молдовы, МБ является «дойной коровой», а не равноценным партнером государства [235].

Характеристики типового «портрета» мелкого предпринимателя и их учет в политике управления бизнесом. В 90-е гг. в странах с переходной экономикой статистика МСП была очень ограниченной и не сопоставимой по странам. Поэтому исследование сектора МСП на этапе становления рыночных реформ, особенно в небольших странах, основывалась в значительной степени на результатах международных научных проектов. Проекты по МСП были реализованы в Польше и странах Балтии, в России, на Украине, Беларуси, Узбекистане и в Молдове (в т.ч. при участии автора) под руководством западно-европейских исследователей – Д.Смоллбоун (D.Smallbone) и Ф.Велтер (F.Welter) [145, 146]. Подобные проекты базировались на имеющихся статистических показателях, а также на результатах опросов и интервью предпринимателей и экспертов. В настоящее время в ННГ статистика МСП улучшилась, кроме того, государственные институты и неправительственные организации периодически проводят анкетирование МП. Это позволяет выявлять наиболее значимые характеристики мелких предпринимателей в настоящий период, анализировать их изменение по сравнению с 90-ми гг.

Разработка «портрета» мелкого предпринимателя является важной для обоснования государственной политики развития бизнеса, а также разработки планов деятельности БА и других институтов, оказывающих услуги бизнесу. «Портрет» предпринимателя представляет собой совокупность наиболее важных усредненных характеристик предпринимателя, а в более широком понимании – и особенностей его деятельности.

Исследователи МБ в странах с переходной экономикой начали разработку «портрета» предпринимателя еще на этапе становления рыночных реформ. Например, на Украине в начале 90-х гг. мелкий предприниматель обладал следующими характеристиками: это мужчина возраста 44 лет, с высшим образованием, работа в бизнесе являлась для него основной и единственной, профиль его предприятия связан с предыдущей профессией, отсутствовала формальная бизнес- и менеджерская подготовка. Преобладало создание микро предприятий – до 10 человек, основной вид деятельности – торговля, главная проблема – недостаток финансирования. Предприниматели обладали зарядом оптимизма, несмотря на неблагоприятную ситуацию в экономике [198].

В Российской Федерации в середине 90-х гг. «портрет» предпринимателя характеризовался следующими чертами. Это мужчина, с высшим образованием, в возрасте 26-30 лет, с относительно более высоким уровнем дохода. Предприниматели выделялись более либеральными экономическими и политическими взглядами: они активно проявляли свою критическую позицию в отношении государственной экономической политики, однако выражали уверенность в улучшении своего положения в ближайшем будущем [167].

В Р.Молдова также предпринимались попытки проанализировать характеристики предпринимателей и предпринимательской деятельности в переходный период. Соответствующий анализ проводится и в настоящее время. Например, С. Горобиевски, рассматривая черты молдавского предпринимателя в контексте теории голландского ученого Г.Хофстеде (G. Hofstede), указывает, что в молдавском обществе, в т.ч. в МБ, имеется явный тренд перехода от коллективизма к индивидуализму; дистанция населения по отношению к власти велика; ценность предпринимательства, новаторского духа очень низкая; население стремится избегать риска; происходит переориентация от «женского» к «мужскому» обществу, когда ценности взаимопомощи уступают нацеленности на рост доходов и власть [26]. А.Котелник отмечает низкий уровень развития предпринимательской культуры на молдавских предприятиях, которая, как правило, передается из поколения в поколение [22].

Анализ статистических данных, характеризующих МСП в Р.Молдова за почти 20-летний период, личные наблюдения, анкетирование и интервью предпринимателей,

проведенные автором или под его руководством, позволили разработать «портрет» мелкого предпринимателя в Молдове. *Обобщенный «портрет» молдавского предпринимателя, во второй половине 90-х – начале 2000-х гг.* характеризовался следующими чертами. Это мужчина 36-45 лет, имевший высшее образование, которое было получено еще в советский период. Он владел и сам управлял своим предприятием, в большинстве случаев концентрируя усилия на одном бизнесе. Мотивация прихода в бизнес относительно чаще обусловлена стремлением улучшить свое материальное положение, чем реализовать свои способности. В качестве цели предпринимательской деятельности большинство назвали рост бизнеса, который направлен в основном на рост продаж и прибыли. При этом на многих предприятиях недостаточно внимания уделялось разработке и внедрению инноваций, расширению рынка сбыта, в том числе выходу на внешние рынки [15]. Как правило, у предпринимателей отсутствовала формальная подготовка, связанная с созданием и управлением собственным бизнесом. Профиль бизнеса нередко связан с полученным образованием, предыдущей занятостью, хобби или опытом управленческой деятельности. Предприниматели не намерены передавать бизнес по наследству, причиной являются сложности и стрессы, с которыми связана предпринимательская деятельность и нежелание подобной судьбы своим детям [123, 157]. Приведенные характеристики молдавского предпринимателя во многом соответствовали ситуации в других государствах с переходной экономикой.

В современный период обобщенный «портрет» современного молдавского предпринимателя был актуализирован, базируясь на опросах и интервью, проведенных в 2009-2013 гг. при непосредственном участии автора [40, 41, 121] или проанализированных автором [2]. **Среднестатистический молдавский предприниматель, работающий в настоящее время в секторе МБ, характеризуется следующими чертами:**

- Абсолютное большинство предпринимателей - мужчины (72,5%). Преобладание мужчин среди предпринимателей не соответствует распределению населения Молдовы по полу: удельный вес мужчин в экономически активном населении составляет 50,6%, в общей численности населения страны - 48,1%;
- Средний возраст предпринимателей составляет 45 лет, то есть они имеют уже жизненный опыт и одновременно достаточную перспективу роста. Анализ распределения предпринимателей по возрасту показал, что основной удельный вес составляют предприниматели 2-х возрастных групп: 45-54 лет (30,7%) и 35-44 лет (29,5%). Указанные две возрастные группы объединяют 60,2% всех предпринимателей. Потенциально наиболее активная группа молодых граждан – от 15 до 34 лет - среди предпринимателей составляет только 22, 7%, из них лишь 2,4% - юноши и девушки до 24 лет. К группе наиболее старших по возрасту (55 и более лет) относится 17,1% респондентов.
- Среди предпринимателей абсолютно преобладают образованные люди: с высшим и незаконченным высшим (67,9%) или средним специальным (20,2%) образованием. Уровень образования предпринимателей превышает указанные показатели среди занятого населения, где доля лиц с высшим образованием составляет 20,4%, со средним специальным – 16,5%. Уровень образования свидетельствует о значительном потенциале молдавского бизнеса. Одновременно значительный удельный вес образованных людей в малом частном бизнесе означает, что на пути предпринимателя имеется много барьеров: чем хуже условия внешней среды для бизнеса, тем большее значение приобретает внутренний потенциал человека.
- Предприниматель проживает и работает относительно чаще в городской местности (83,2%), в том числе 58,7% - в мун. Кишинэу.
- Большинство предпринимателей (67,0%) являются собственниками предприятий, владея бизнесом и одновременно управляя им, остальные 33,0% – наемными менеджерами.

- До начала предпринимательской деятельности большинство опрошенных (62,8%) работали в качестве наемных лиц. Опыт в бизнесе имели 12,6% респондентов, выступавших ранее в качестве работодателей, и 1,8% - из числа фермеров.
- Как правило, предприятия являются вновь созданными, таких - 87,4%. Среди других способов создания преобладает реорганизация (4,3%) или приватизация (3,9%) существующего бизнеса.
- Основным источником стартового капитала при создании бизнеса служили собственные сбережения предпринимателей, которые составили почти $\frac{3}{4}$ всех финансовых ресурсов (74,2%). Другим значимым источником являлись средства, взятые в долг - 17,3%. При этом относительно большую часть долга составили кредиты родственников или друзей (12,1%); еще 5,2% - банковские кредиты. Доля иностранных инвестиций - 5,3%. удельный вес государственных субсидий минимальный – 0,8% стартового капитала [41].
- Целью предпринимательской деятельности является рост бизнеса. Однако он происходит в немалой степени за счет расширения ассортимента продукции, на что указали около 1/3 (31,6%) предпринимателей. Такое развитие нередко имеет краткосрочный характер и не обусловлено серьезными инновациями в бизнес [40].
- Среди главных проблем предпринимателей, связанных с ограниченными ресурсами (по данным 2012г.) на 1-м месте – ограниченный доступ к источникам финансирования (73,3% респондентов), на 2-м месте - кадровые проблемы (45,9%). Среди регламентирующих процедур, препятствующих развитию бизнеса, предприниматели чаще всего называли налогообложение бизнеса (64,0% респондентов) и государственные инспекции и проверки предпринимательства (58,8%). Об указанных проблемах свидетельствуют практически все опросы на протяжении последних 15 лет [41].
- Одной из значимых особенностей молдавских предпринимателей является их стратегия медленного роста, ориентированная на работу в неблагоприятной бизнес-среде. В частности, у предпринимателя всегда должен быть резерв финансовых и временных ресурсов. В результате, часть средств омертвляется. Это не только ухудшает финансовые показатели предприятий и замедляет темпы развития, но и негативно сказывается на перспективах бизнеса [84].
- Часть предпринимателей (не менее 1/3) и сегодня еще не рассматривают инновации как важное конкурентное преимущество и не проявляют достаточной инновационной активности. Инновации, которые реализуются на предприятиях, в значительной степени направлены на расширение ассортимента продукции (на 62% предприятий, которые внедряли инновации); относительно реже внедряются более серьезные инновации – современное оборудование и технологии, системы управления качеством, др. [39, 169].
- Лишь 17,9% предпринимателей являются членами БА. Однако большинство предпринимателей осознает необходимость консолидации усилий: 81,3% предпринимателей считают неудовлетворительное развитие ассоциаций проблемой для развития их бизнеса [40].
- Абсолютное большинство респондентов (93,5%) считают развитие диалога с ОПУ важным для их бизнеса. Однако, многие из них уверены, что власть не заинтересована в диалоге, неуважительно относится к предпринимателям и такая ситуация длится уже много лет [40].
- Отсутствие доверия бизнеса к ОПУ является проблемой для 79,2% предпринимателей, в т.ч. для 43,5% - значимой проблемой [41]. 19,4% респондентов отмечали, что укрепление взаимного доверия является необходимым условием для развития диалога с властью.

Основные характеристики современного мелкого предпринимателя Молдовы и специфика его деятельности представлены в Таблице 5.

Таблица 5. Основные качества мелких предпринимателей Р.Молдова и характеристика их деятельности, 2009-2013гг.

Перечень основных качеств	Характеристики основных качеств
Социо-демографические качества предпринимателей	
Пол	Мужчины (72,5%) [2]
Возраст	Средний возраст 45 лет. Преобладают группы: 45-54 года (30,7%) и 35-44 года (29,5%). Итого до 45 лет – 52,2%; свыше 55 лет – 17,1% [2]
Образование	Высшее - 67,9%; среднее специальное - 20,2% [2]
Тип местности проживания	Городская - 83,2% [2]
Статус на предприятии	Собственник и одновременно менеджер - 67,0% [2]
Этап инициирования и становления бизнеса	
Предыдущий опыт работы	Наемный работник на другом предприятии/ организации (62,8%); имеющий опыт ведения бизнеса (12,6%) [2]
Способ создания	Учреждение нового предприятия - 87,4% [2]
Источник стартового капитала	Собственные сбережения предпринимателей (74,2%) [2]
Цели бизнеса	Рост бизнеса, происходящий в основном за счет объема производства и расширения ассортимента продукции (31,6%) [40]
Актуальные проблемы, стратегия и ожидания предпринимателей	
Основные проблемы, связанные с ресурсами	-Недостаток финансирования (73,3%), обусловленный высокой процентной ставкой за кредит и дороговизной процедуры выдачи кредита (82,8%); -Кадровые проблемы (45,9%), обусловленные недостатком квалификации (57,8%) и сложностью поиска необходимых кадров (37,8%) [41]
Стратегия деятельности	Опирается преимущественно на свои силы (без поддержки рыночных институтов), всегда иметь резерв финансов и времени; как результат - медленное развитие бизнеса [84]
Инновационная активность	Только на 61% предприятий в течение последних 2-х лет были разработаны или внедрены любые формы инноваций. Преобладают инновации относительно низкого уровня, направленные на расширение ассортимента продукции [169]
Оценка бизнес-среды и ожидания	Относительно чаще - негативная оценка бизнес-среды: ухудшение ситуации – 35,4%; улучшение– 24,4% без изменения – 27,6% [41]. При этом, ожидания оптимистичны: улучшение ситуации – 39,5%; ухудшение - 21,0%; без изменения – 13,7% [41]
Отношение с ОПУ, партнерами и работниками	
Отношение к регламентирующим процедурам	Главные препятствия: проблемы, связанные с налогообложением (64,0%), инспекции и проверки деятельности предприятия (58,8%) [41]
Диалог МСП с ОПУ	МСП считают развитие диалога с ОПУ важным для их бизнеса (93,5%) [40]
Доверие бизнеса к ОПУ	Отсутствие доверия является проблемой для 79,2% предпринимателей, в т.ч. для 43,5% - значимой проблемой [41]
Консолидация бизнес-сообщества	Лишь 17,9% предпринимателей являются членами бизнес-ассоциации [40]
Наличие на предприятии профсоюзной организации	На 85% МСП отсутствует профсоюзная организация [41]
Профиль предприятий	
Размер бизнеса	Микропредприятия (77%), малые – 20%; средние – 3% [12]
Возраст предприятий	Работают свыше 5 лет (50,5%); 3-5 лет (25,1%); 1-2 года (22,1%) [2]
Виды деятельности	Оптовая и розничная торговля (41,0%), перерабатывающая промышленность (10,2%), транспорт (6,8%), строительство (5,5%), с/х (5,1%) [12]
Экспорт товаров/услуг	12,7% предприятий занимаются экспортной деятельностью [2]

Источник: разработано автором на основе опросов и интервью предпринимателей.

Изменения характеристик предпринимателей в последние годы. Были выявлены некоторые изменения, касающиеся качеств и деятельности предпринимателей, имеющие место в период реформирования экономики.

Прежде всего, *повысился средний возраст предпринимателей*. Это является серьезной проблемой для молдавской экономики, поскольку свидетельствует о нежелании молодых людей учреждать свой бизнес. Самые активные предпочитают уезжать за границу в поиске рабочих мест либо эмигрировать. Увеличение и так значительного среднего возраста предпринимателя важно учитывать в государственной экономической политике, целенаправленно работая с молодыми людьми, вовлекая их в предпринимательскую деятельность.

И сегодня *часть МСП Молдовы не считают инновации важным фактором конкурентоспособности и систематически не занимаются развитием бизнеса*. Тем не менее, инновационная активность предпринимателей повысилась. Так, по результатам анкетирования, проведенного еще в 1996-1997гг., только на 39% МСП были разработаны и/или внедрены какие-либо новшества. Все обследованные предприятия занимались расширением ассортимента производимой продукции, но лишь на небольшой части из них (15%) также внедрялись более серьезные инновации. На 61% предприятий не было никаких изменений, связанных с развитием системы производства или управления [15, 169]. Исследования, проводившиеся в последующее годы, демонстрировали рост количества МСП, которые разрабатывали или внедряли инновации. В 2010г. на 61% предприятий за предыдущие 2 года были разработаны или внедрены инновации. Относительно чаще на предприятиях происходило обновление ассортимента продукции (62%). 52% предпринимателей упоминали о введенных в эксплуатацию новых видах оборудования и технологий. На 30% предприятий производились изменения в системе управления. Лишь 33% опрошенных не разрабатывали и не внедряли никаких инноваций [39, 169]. Однако без инноваций в рыночных условиях невозможен устойчивый рост конкурентоспособности [67].

Изменилась *значимость основных проблем МСП*, обусловленных ресурсами. На протяжении многих лет на первом месте сохраняется проблема поиска источников финансирования, однако на втором месте в 90-е гг. были сложности с доступом к оборудованию и помещениям. В последние годы второе место устойчиво занимает кадровая проблема, которая предпринимателями объясняется, прежде всего, отсутствием/недостатком квалифицированного персонала (57,8%), сложностями поиска необходимых кадров (37,8%), а также к высокими затратами на оплату труда – 34,8% [41].

Изменилось *отношение части предпринимателей к властям и ОПУ*, занимающимся регламентированием и поддержкой бизнеса. Если в начале-середине 90-х гг. среди мелких предпринимателей распространенной в отношении ОПУ была идея «не нужно нам помогать, главное – не мешайте», то сегодня предприниматели предъявляют больше требований к власти. Они осознают необходимость ведения диалога, считая его важным для развития бизнеса (93%); отсутствие доверия между бизнесом и властью считают значимой проблемой большинства предпринимателей (79,2%).

Несмотря на ограниченность процессов *кооперации и интеграции МСП*, а также *развития БА*, все большее количество предпринимателей начинают понимать *значение консолидации бизнес-сообщества*, позволяющей защищать и лоббировать их интересы. Однако и сегодня лишь 17,9% предпринимателей являются членами БА [41].

Таким образом, и сегодня в облике и работе мелкого предпринимателя продолжают сохраняться многие черты, не характерные для развитой рыночной экономики, препятствующие развитию бизнеса, сохраняются предприниматели, которые «поневоле» занимаются бизнесом.

1.5. Проблематика и методология исследований в области управления МСП

Основные направления исследований. Исследования МСП в значительной степени ориентированы на решение практических вопросов, позволяющих увеличить количество МСП и повысить уровень их конкурентоспособности. Научные проекты, касающиеся МСП,

публикации в специализированных журналах, а также доклады, обсуждаемые на ведущих международных конференциях по предпринимательству, имеют целью предложить наилучшие стратегии их деятельности на уровне предприятий и обосновать политики поддержки бизнеса на международном, национальном/ местном уровнях. *Проблематика исследования МСП включает широкий спектр направлений:*

1. Учитывая высокий удельный вес безработных в европейских странах, исследования нередко концентрируются на создании рабочих мест на МСП, а также на особенностях занятости в данном секторе [129, 174]. Особое внимание уделяется тем группам предпринимателей, которые обладают ограниченным потенциалом для начала бизнеса, в частности – женщинам, молодежи, иммигрантам, др. [106, 123, 161].
2. Большое значение в исследованиях придается таким направлениям деятельности МСП, которые обеспечивают рост конкурентоспособности и не основаны на ценовом факторе. Речь идет, прежде всего, о внедрении инноваций, экспорте собственной продукции, привлечении инвестиций [142, 144, 219].
3. Рассматриваются общие тенденции и специфика реализации политики поддержки МСП в отдельных странах или группах стран [115, 150, 216, 229], учитывая особенности бизнес-среды [64, 209]. При этом анализируется развитие сектора МСП как на территории ЕС [104, 107], так и других групп государств, в т.ч. в регионе ОЧЭС [154] и переходных/ формирующих рыночную экономику странах [102, 103, 139, 199].
4. Мировой кризис негативно отразился на всех аспектах экономической деятельности. Анализируется влияние кризиса на развитие МСП и обусловленные им изменения политики развития бизнеса [154, 156, 166].

Анализ проблем, нашедших отражение в документах политики европейских стран и на уровне ЕС, представленных в научных публикациях и обсуждаемых на ведущих европейских конференциях по предпринимательству, **позволил систематизировать проблематику исследований МСП, важных в текущем и среднесрочном периоде.** Исследования МСП, относящиеся к совершенствованию государственной политики развития МСП, проводятся по следующим основным направлениям:

1. Группы предпринимателей/ МСП, обладающих ограниченным потенциалом и нуждающихся в государственной поддержке;
2. Группы предприятий и форм их кооперации, имеющих потенциал экономического роста;
3. Приоритетные направления деятельности, с точки зрения возможностей роста конкурентоспособности;
4. Ресурсы, доступ к которым у МСП ограничен;
5. Бизнес-среда, включая регуляторные процедуры;
6. Партнерство бизнеса и власти в разных формах;
7. Пропаганда и воспитание у населения предприимчивости, развитие предпринимательских качеств;
8. Политика поддержки МСП в более широком контексте.

Многие из указанных приоритетов взаимосвязаны и дополняют друг друга. Например, для поддержки группы предпринимателей, обладающих ограниченным потенциалом, необходима реализация других приоритетов: восприятие предприимчивости и развитие предпринимательских качеств у населения; облегчение и удешевление регламентирующих процедур, помощь в передаче бизнеса и в состоянии банкротства, др.

Подробнее указанные направления исследований представлены в Таблице 6.

Ниже кратко представлены обоснования ряда приоритетов поддержки МСП в Европе, относящиеся к развитию бизнес-кластеров, диалога МСП и власти, трансграничного сотрудничества и женского предпринимательства.

Таблица 6. Главные направления и приоритеты исследований в области МСП

Направления исследований	Приоритеты в рамках выбранных направлений
1. Группы предпринимателей/ предприятий, обладающих ограниченным потенциалом	Молодые люди; пожилые граждане
	Женщины
	Иммигранты; этнические меньшинства
	Начинающие предприниматели на этапах обдумывания бизнеса; стартующие предприятия; получившие 2-й шанс
	Семейные предприятия Предприятия на грани банкротства
2. Группы предприятий и форм их кооперации, имеющих потенциал экономического роста	МСП, характеризующиеся высокими устойчивыми темпами роста («газели»)
	Кооперация и интеграция предприятий, прежде всего, их объединение в кластеры
	Сотрудничество между предприятиями, сектором МСП и научным сообществом
	Институты, оказывающие услуги МСП
3. Приоритетные направления деятельности с точки зрения возможностей роста конкурентоспособности	Разработка и внедрение на МСП любых видов технико-технологических инноваций, в т.ч. проведение исследований; использование цифровых технологий
	Экспорт не только в рамках Единого рынка ЕС, но и менее освоенных, но перспективных рынках других регионов. В более широком смысле – интернационализация МСП
	Привлечение инвестиций, прежде всего, высококачественных, венчурных, долгосрочных, иностранных, трансграничных
	Экономное использование энергоресурсов
	Производство экологически чистых продуктов, в целом развитие «зеленой экономики»
4. Ресурсы, доступ к которым у МСП ограничен	Финансовые средства МСП – посредством венчурного финансирования, др. кредитных продуктов, сочетание кредитного и акционерного капитала
	Персонал определенной профессиональной квалификации и обладающий предпринимательскими навыками. Обеспечение доступа к бизнес-образованию на протяжении всей жизни
	Новые технологии, интеллектуальная собственность
	Информация и консультации, касающиеся участия в государственных закупках, а также законодательства, конъюнктуры рынков, стандартов качества на Едином рынке ЕС и внешних рынках
5. Бизнес-среда, включая регуляторные процедуры	Регистрация бизнеса
	Передача бизнеса (что позволит сохранить больше рабочих мест, чем создание новых предприятий)
	Упрощение процедур и сокращение сроков для выдачи лицензий и др. разрешений
	Заккрытие бизнеса
	Общее снижение административной нагрузки на бизнес – по времени и стоимости
6. Партнерство бизнеса и власти в разных формах	Развитие диалога бизнеса и власти, в т.ч. проведение консультаций с представителями МСП в процессе принятия любых законодательных или нормативных предложений, которое оказывают влияние на бизнес
	Публично-частное и социальное партнерство
7. Пропаганда и воспитание у населения предпринимчивости, развитие предпринимательских качеств	Пропаганда привлекательности самозанятости и создания МСП, ценности занятия бизнесом среди всех слоев населения
	Благожелательное отношение к использованию предпринимателями 2-го шанса после банкротства
	Воспитание предпринимчивости и развитие предпринимательских качеств на всех уровнях обучения
8. Политика поддержки МСП в более широком контексте	Адекватность мер государственной политики МСП ситуации, сложившейся в бизнесе, обществе
	Специфика ситуации в отдельных странах/ регионах и учет этих особенностей при разработке политики
	Оценка политик на макро и мезо уровнях

Источник: разработано автором.

1. Развитие кластеров с участием МСП.

В экономически развитых странах кластеры сегодня рассматриваются в качестве одного из приоритетных направлений роста конкурентоспособности бизнеса, прежде всего, для МСП [90]. По мнению Ф.Пуке (F.Puke), «подлинная проблема МСП состоит не в том, что они невелики, а в том, что одиноки» [138]. Объединяясь в рамках кластера, МСП выступают уже в качестве более серьезного игрока на рынке, способного составить конкуренцию крупным компаниям. Возрастают их возможности доступа к трудовым ресурсам, капиталу; организованного обучения персонала; повышения имиджа своего предприятия за счет бренда кластера; выхода на международный рынок и привлечения инвестиций. Таким образом, кластеры предоставляют предприятиям-членам ряд значительных преимуществ, распространяющихся по всем направлениям связей и способствующих повышению конкурентоспособности.

Теория кластеров начала активно разрабатываться в 80-х годах XX века. Кластерная концепция тесно связана с работами Майкла Портера об индустриальных кластерах. Его работы развивают идеи Альфреда Маршалла, который в конце XIX в. включил в свои «Принципы экономики» (1890 г.) главу о «концентрации специализированных отраслей в отдельных местностях». Маршалл обратил внимание на синергетический эффект, достигаемый при объединении и повышении специализации малых предприятий. В большинстве стран ЕС для государственной поддержки кластер, как правило, должен соответствовать следующим требованиям [202]:

- Кластер должен быть официально зарегистрирован в любой организационно-правовой форме, предусмотренной законодательством;
- Его члены должны иметь право заниматься бизнесом;
- Количество членов кластера должно быть не менее 15;
- Доля МСП должна составлять не менее 60% всех членов кластера;
- Кластер должен осуществлять свою деятельность вне столицы.

В настоящее время в Европе работают крупные международные институты, деятельность которых непосредственно направлена на развитие кластеров, либо они имеют существенный кластерный компонент в своей деятельности. Формирование отраслевых кластеров является также приоритетом в инновационной политике в странах, формирующих рыночные отношения [222]

2. Укрепление диалога бизнеса и власти.

Диалог предприятий и ОПУ является сегодня важным условием эффективной государственной политики. Н.Пинауд (N.Pinaud) в исследовании, выполненном для ОЭСР, под государственно-частным диалогом понимает любые формы взаимодействия государства и частного сектора, относящиеся к вопросам публичной политики, в частности: улучшение бизнес-среды, краткосрочные и долгосрочные экономические политики, вопросы регламентирования бизнеса и т.д. [57]. Укрепление диалога способно привести ко многим положительным последствиям: улучшается соответствие между реальными проблемами бизнеса и реализуемыми мерами политики; устанавливается атмосфера доверия между частным сектором и органами публичного управления, укрепляется гражданское общество; повышается прозрачность и качество государственного управления [117].

В развивающихся европейских странах эффективность диалога определяется сочетанием 3-х основных элементов: потенциалом публичного и частного секторов, используемыми ими методами ведения диалога, а также ролью донора. При идеальном варианте, 3 главные элементы диалога сбалансированы. При отсутствии баланса, сильный донор может компенсировать слабость любого из других элементов, обеспечивая успешность диалога. Например, в Боснии и Герцеговине сильный донор компенсирует слабую роль государства, а в Турции заинтересованные в успехе диалога частный и государственный сектора снижают необходимость во внешней поддержке донора [40, 117].

В указанной группе стран существенным препятствием для развития диалога является также недостаточная консолидация бизнес-сообщества [212]. В тех государствах, где

предприниматели осознают значимость объединения усилий, а лидеры предпринимают необходимые меры, эффект намного выше. Например, на ежегодном форуме, организуемом Национальным Советом частных МСП в Румынии в 2013г. не только декларировался акцент на взаимоподдержке МСП, но и на портале www.immromania.ro предлагалась соответствующая методическая помощь для кооперации: модели контрактов, документов, процедур, др. [61].

3. *Поддержка трансграничного сотрудничества МСП*

Интеграция стран-членов ЕС, все более прозрачные границы между ними, наряду с повышением независимости местных сообществ, усилило внимание к трансграничному сотрудничеству. Мадридская конвенция под трансграничным сотрудничеством понимает любые согласованные действия, направленные на укрепление добрососедских отношений между местными сообществами и властями, находящимися на территории соседних государств. Роль МСП, как субъектов трансграничного сотрудничества, определяется значительными возможностями их влияния на улучшение экономического положения региона, однако именно налаживание сотрудничества между представителями частного бизнеса является наиболее сложным. Выявление факторов, способствующих либо препятствующих становлению трансграничного сотрудничества, анализ наиболее приемлемых форм его развития, а также необходимость становления институтов, поощряющих сотрудничество между предприятиями соседних стран является одним из приоритетов политики развития МСП в Центральной и Западной Европе. Для большинства стран с формирующейся рыночной экономикой, включая Молдову, разработка и осуществление эффективной региональной политики, способствующей повышению конкурентоспособности пограничных районов, улучшение сотрудничества между МСП соседних стран является также достаточно важной задачей [80, 81, 162].

4. *Развитие женского предпринимательства.*

Исследования участия женщин в экономике, в т.ч. в предпринимательской деятельности, показало наличие гендерного неравенства. Существуют факторы, которые препятствуют развитию бизнеса женщинами, поэтому сегодня в Европе доля женщин-предпринимателей составляет только 30%. Развитие женского предпринимательства способствует разрушению патриархальных стереотипов, до сих пор господствующих во многих странах, сокращению масштабов женской бедности и безработицы, устранению дискриминации в оплате труда. Поддержка женщин-предпринимателей со стороны государства может осуществляться как в рамках общих мер, направленных на создание благоприятной бизнес-среды, так и с использованием специфических методов: специальных государственных гарантий для предприятий, создаваемых женщинами, создания Европейской сети по содействию предпринимательской деятельности женщин, Европейской сети менторов для женщин-предпринимателей, др.

В 2001г. в Женеве состоялся Первый форум женщин-предпринимателей, проводимый Европейской экономической комиссией ООН. На Форуме большое внимание уделялось также положению женщин-предпринимателей в странах с переходной экономикой. В частности, было отмечено, что хотя в этих странах женщины обладают существенным опытом работы и имеют хорошее образование, их предпринимательский потенциал до сих пор в значительной мере остается невостребованным. Многие из них владеют мелкими предприятиями, работают в традиционно женских «низкорентабельных» секторах, которые не обеспечивают устойчивого дохода и перспектив развития, относительно невелико общее число успешных женщин-предпринимателей. Специфические проблемы женского предпринимательства обусловлены, прежде всего, низким статусом женщин в обществе, политике и культуре, следовательно, ограниченными возможностями доступа к различным видам ресурсов. Эти особенности особенно значимы в странах с переходной/формирующейся экономикой [163, 164, 236].

Основные методы исследования и поддержки МСП. Государственные меры поддержки, предпринимаемые в отношении сектора МСП, нуждаются в научной аргументации. С этой целью проводятся прикладные исследования, результаты которых предназначены, в первую очередь, государственным служащим, вовлеченным в процессы регламентирования и поддержки МСП. Они могут также представлять интерес для других лиц: владельцев и главных менеджеров предприятий, руководителей организаций поддержки бизнеса, в т.ч. бизнес-ассоциаций. Исследования сектора МСП в настоящее время проводятся с использованием следующих групп методов:

1) *Экономико-статистические методы.* Позволяют провести многоаспектный анализ развития МСП на базе данных органов статистики (показатели количества предприятий, занятости, добавленной стоимости, оборота) и «демографических» показателей, отражающих процессы создания и ликвидации предприятий. [23, 24, 56, 212, 224].

Указанные методы позволяют оценить результаты деятельности МСП, их потенциал, а также эффективность использования их ресурсов. Наиболее часто применяются группировки МСП по формам собственности, видам деятельности, организационно-правовым формам хозяйствования и размерам бизнеса. Рассчитываются демографические показатели, отражающие рост или сокращение количества предприятий. Полученные индикаторы сопоставляются с аналогичными средними данными по региону.

2) *Социально-экономические методы.* Для более глубокого анализа деятельности МСП недостаточно данных статистики и органов, регистрирующих создание и закрытие предприятий. Важным является выявление мнения предпринимателей [62, 63, 209, 212], для чего применяются как количественные, так и качественные методы:

- Опрос предпринимателей, наиболее часто реализуемый в форме анкетирования. Например, ежегодно Национальный совет частных МСП Румынии (CNIPMMR) проводит обширный и многоаспектный анализ ситуации в секторе МСП на основе представительного опроса предпринимателей, который представляет интерес для исследователей, бизнеса и политиков [63]. Для обработки анкет используется специальное программное обеспечение – программы SPSS, STATA, др.
- Интервьюирование предпринимателей, а также экспертов, владеющих информацией о ситуации в сфере предпринимательства, т.е. ключевых лиц.

Необходимо также учитывать имеющиеся различия в подходах к анализу и управлению МСП в экономически развитых странах и государствах с переходной экономикой. В частности, в западных странах значимость интересов и потребностей отдельного человека имеет более высокий приоритет, чем в странах Восточной Европы и СНГ. Поэтому в экономически развитых странах, в отличие от практики, используемой ранее в советской социологической школе, ценным является выявление мнения каждого предпринимателя, интерес представляет широкий диапазон точек зрения, в т.ч. специфические мнения, а не только общие. Соответственно, в Западной Европе выявление проблем и потребностей отдельных предпринимателей и предприятий, даже небольших групп бизнеса, имеет значение для государственной политики. Это находит отражение в исследованиях, где широко распространены являются качественные методы социологического исследования – интервью, а также количественные методы исследования – анкетирование предпринимателей даже при небольшой выборке, нерепрезентативной по количеству опрошенных лиц.

3) *Экономико-математические модели.* Имея достаточную базу данных (как правило, показатели статистики), исследователи выявляют количественные взаимосвязи между ними [233]. Иногда в основе моделей лежат результаты опросов предпринимателей, представленные в количественной форме. Наиболее часто устанавливаются корреляционные взаимосвязи или строятся регрессионные модели. Например, выявляется влияние ставок налогообложения бизнеса на объемы продаж/прибыли. Нередко с помощью экономико-математических моделей устанавливается влияние на результатные показатели отдельных групп предприятий, например, как коррелирует инновационная активность предприятий с

размерами компаний. Также разрабатываются прогнозы развития МСП или отдельных групп бизнеса.

Показатели, используемые для обоснования политики. Для анализа сектора МСП, а также контекста, например, БС, характеризующей условия для развития предпринимательства, используются показатели макро- и микро уровня. Так, Национальный Совет частных МСП в Румынии оценивает БС посредством 13 статистических показателей, учитывающих: реальный темп роста ВВП, уровень инфляции, уровень безработицы, динамику прямых иностр. инвестиций и др., каждый из которых имеет свой вес [64].

Оценка МСП может проводиться посредством интегральных показателей. Например, В.Тореев при анализе сектора МСП использует интегральный показатель, рассчитанный на базе 4-х: кол-во МСП на 1тыс населения; доля работников, занятых в данном секторе, по отношению к общему числу занятых; доля оборота МСП в обороте всех предприятий региона; доля инвестиций в основной капитал МСП по отношению к общей сумме инвестиций в регионе [224].

Для оценки результатов опросов предпринимателей наиболее часто используются показатели «частот», то есть удельных весов определенных вариантов ответов респондентов. Наряду с «частотами», достаточно распространенными являются статистические средние величины, прежде всего, мода (наиболее часто встречающееся значение в наборе данных), медиана (средняя, занимающая «центральное» значение в перечне данных, расположенных в ранжированном порядке) и выборочная средняя (среднеарифметическое значение ответов). При формировании обобщенной оценки иногда учитываются «вес» отдельных факторов в результирующем показателе. Так, в частности, рассчитывается индекс деловой активности Ассоциацией менеджеров и Издательского Дома «Коммерсантъ» в РФ. Полученные средние показатели, умноженные на свои весовые коэффициенты, в дальнейшем суммируются.

Если мнение экспертов выражается с помощью трех вариантов ответов - улучшение ситуации, ухудшение ситуации, ситуация не изменилась, то наиболее приемлемыми являются *диффузионные индексы*. Диффузионные индексы являются показателями оценки преобладающего направления в тенденции экономического процесса, явления.

Индексы деловой активности (индексы PMI – Project Management Institute) в форме диффузионных индексов рассчитывают и публикуют сегодня многие экономически развитые страны. Например, в Великобритании они применяются с 1991 года, в Германии (PMI) - с 1998 года, с 1999 года начали рассчитывать индексы PMI по многим европейским странам (EU PMI). Наиболее солидный статистический охват (по 34тыс. предприятий) осуществляется американским индексом PMI. В Канаде используют Ivey Purchasing Managers Index, который строится на основе опроса представителей как частных компаний, так и компаний публичного сектора. Предмет опроса – изменение объема закупок, выраженное в долларах. При этом, в отличие от американского PMI, здесь не учитывается сезонность и инфляция [113]. В последние годы в странах СНГ для аналитических целей также начали использовать диффузионные индексы. Например, с начала 2000-ных годов Национальный Банк Республики Казахстан проводит оценку и прогнозирование текущих тенденций экономической конъюнктуры на основе анкетирования предпринимателей. Для оценки влияния различных факторов на основные экономические процессы также рассчитывается диффузионный индекс [200].

Диффузионные индексы, в отличие от многих других индикаторов социально-экономической статистики, являются чисто субъективными показателями. Они не измеряют объем выпуска, количество заказов, доходы и т.д., а являются лишь отражением того, как участники экономических процессов воспринимают происходящие изменения – улучшилась ли или ухудшилась ситуация в деловой среде. Несмотря на такую субъективность, а точнее, именно благодаря ей, эти индексы обладают чрезвычайно сильными прогнозными свойствами, сильно коррелирующими с основными параметрами экономических циклов.

2. ДИАГНОСТИКА И АНАЛИЗ СЕКТОРА МСП В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

2.1. Оценка результатов деятельности МСП

В научных материалах по экономике и управлению для оценки роли МСП используются 2 группы характеристик:

1. Функции или задачи, реализуемые МСП в экономике [92, 192, 227]. Например, А.Хоскинг, автор известного учебного курса по предпринимательству, отмечает такие функции МСП, как оказание ими разнообразных услуг и производство товаров, которые крупные компании не готовы предложить; продажа продукции мелкими партиями; обеспечение занятости [227].

2. Результаты работы МСП или влияние, которое оказывает данный сектор на развитие территории, где они работают [27, 201, 216, 227]. Влияние МСП на развитие территории (региона) называют **вкладом данного сектора в региональное развитие**. Под регионом понимается территория одной страны, либо группы соседствующих стран (ЕС, ЦВЕ, Балканских государств, др.), либо часть территории внутри страны (район, жудец, область, проч.). В последние годы исследователи также обращают внимание на влияние МСП на развитие глобальной экономики [201].

На наш взгляд, категория «вклада» наиболее точно отражает роль МСП в современной экономике, поскольку:

- Вклад МСП в региональное развитие отражает главные результаты деятельности МСП, представляющие общественный интерес. Оценка вклада не ограничивается частными интересами отдельных предпринимателей, например, повышением доходов собственников бизнеса;
- Вклад характеризует не только эффект, но в значительной степени и функции, выполняемые МСП. Но в отличие от функций вклад можно оценивать как качественными, так и количественными параметрами;
- Вклад имеет не только теоретическое, но и практическое значение. Оценка вклада может использоваться представителями бизнес-сообщества и работниками публичных институтов для разработки и внедрения политики продвижения сектора МСП.

Подход к исследованию МСП через его вклад в экономическое развитие свидетельствует о новом отношении исследователей и политиков к сектору МСП. Главная идея состоит в том, *что МСП рассматривается уже не только как институт, нуждающийся в значительной государственной поддержке, но и как источник позитивного воздействия на развитие региона/страны.*

Понятие «вклада» нередко упоминается в современных научных публикациях и аналитических материалах, касающихся роли сектора МСП [16, 61, 181, 194, 209, 216, 227]. Однако исследований, которые бы комплексно и детально характеризовали категорию вклада МСП, совсем немного [150, 216]. Прежде всего, следует отметить статью известного британского исследователя МСП Д.Смоллбоуна (D.Smallbone), который в 1997г. привлек внимание к многоаспектности вклада МСП. Он указал на их участие в создании рабочих мест и разработке инноваций, на необходимость рассмотрения МСП как элемента более крупной экономической структуры и одновременно как зародыша более масштабного производства, а также на вклад МСП в социальные преобразования [216]. В отдельных работах предпринимается количественная оценка отдельных элементов вклада МСП. Например, украинский исследователь МСП в переходной экономике Н.Исакова исследовала вклад предприятий разных размеров Украины в занятость, объем товаров и инновации, сделав вывод об отсутствии весомого вклада МСП в производство и инновации [194]. Понятие вклада МСП без количественной его оценки упоминается и в Молдове: статьях ученых [67], публикациях ОБСЕ [20] и документах политики [36].

В Республике Молдова вклад сектора МСП в экономическое и социальное развитие является многоаспектным. В данном параграфе рассчитаны и проанализированы показатели,

количественно характеризующие вклад сектора МСП в национальную экономику и их динамику за период 2006-2013гг. Исследование более длительного динамического ряда показателей сложно осуществить, поскольку в 2006г. изменились критерии отнесения предприятий к МСП.

Основным источником информации служили опубликованные и неопубликованные сводные данные финансовых отчетов сектора МСП и база данных НБС Р.Молдовы [12]. НБС собирает и обрабатывает финансовые отчеты предприятий, которые (а) активны, то есть осуществляли в отчетном периоде какую-либо деятельность; (б) применяют полную либо упрощенную систему бухгалтерского учета путем двойной записи (что обязаны делать все малые и средние предприятия, а также могут микропредприятия). Для расчета инвестиций использованы Результаты структурного обследования предприятий [60]. Были рассчитаны и оценены главные элементы вклада, который вносят МСП в экономическое развитие страны, в частности, их влияние на:

- структуру экономики;
- обеспечение занятости;
- производство товаров, создание стоимости;
- формирование доходов;
- привлечение инвестиций.

Влияние сектора МСП на структуру экономики

Становление МСП способствует развитию предприятий разных форм собственности и размеров (особенно, микро и малых предприятий). В 2013г. статистические органы Молдовы вели учет 52,2 тыс. экономических агентов. При этом, учету БНС подлежали 31,7% всех предприятий, зарегистрированных в Государственной регистрационной палате.

Абсолютное большинство молдавских предприятий (97,4%) принадлежало сектору МСП (в ЕС доля МСП в общем количестве предприятий составляет в среднем 99,8%). Структура сектора МСП включает 3 группы предприятий, отличающихся размерами: микро, малые и средние. В общем количестве МСП преобладают микропредприятия. Их удельный вес составляет 77,5%, доля малых предприятий - 19,4%, средних – 3,1% от числа всех экономических агентов. За последний год изменений в структуре сектора МСП не произошло, но с 2006г. доля микропредприятий медленно возрастает, а соответствующий показатель средних предприятий – сокращается (Таблица 7.). Мы оцениваем эту тенденцию как негативную, поскольку именно средние предприятия (в отличие от микро-, и в значительной степени – от малых) обладают ресурсами, которые потенциально позволяют им заниматься экспортом и служить центром кооперации МСП, особенно в небольших городах и сельской местности.

Таблица 7. Структура сектора МСП в 2006-2013гг., %

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Всего по предприятиям, В т.ч:	100	100	100	100	100	100	100	100
Сектор МСП, Из них:	98,3	98,3	97,6	97,8	97,7	97,5	97,5	97,4
<i>Средние</i>	4,8	4,5	4,1	3,6	3,4	3,2	3,1	3,1
<i>Малые</i>	18,4	18,3	20,3	18,9	19,6	19,4	19,4	19,4
<i>Микро</i>	76,7	77,2	75,6	77,4	74,8	77,4	77,5	77,5

Источник: Рассчитано автором на основе данных БНС.

В анализируемом году сохранилась устойчивая положительная тенденция роста числа МСП, представляющих отчетность в НБС (50,9 тыс. ед. в 2013 г., по сравнению с 49,4 тыс. ед. в 2012 г.). Данные демонстрируют продолжающееся увеличение количества микро и

малых предприятий и даже небольшой рост числа средних предприятий (Рисунок 3.; Приложение 2).

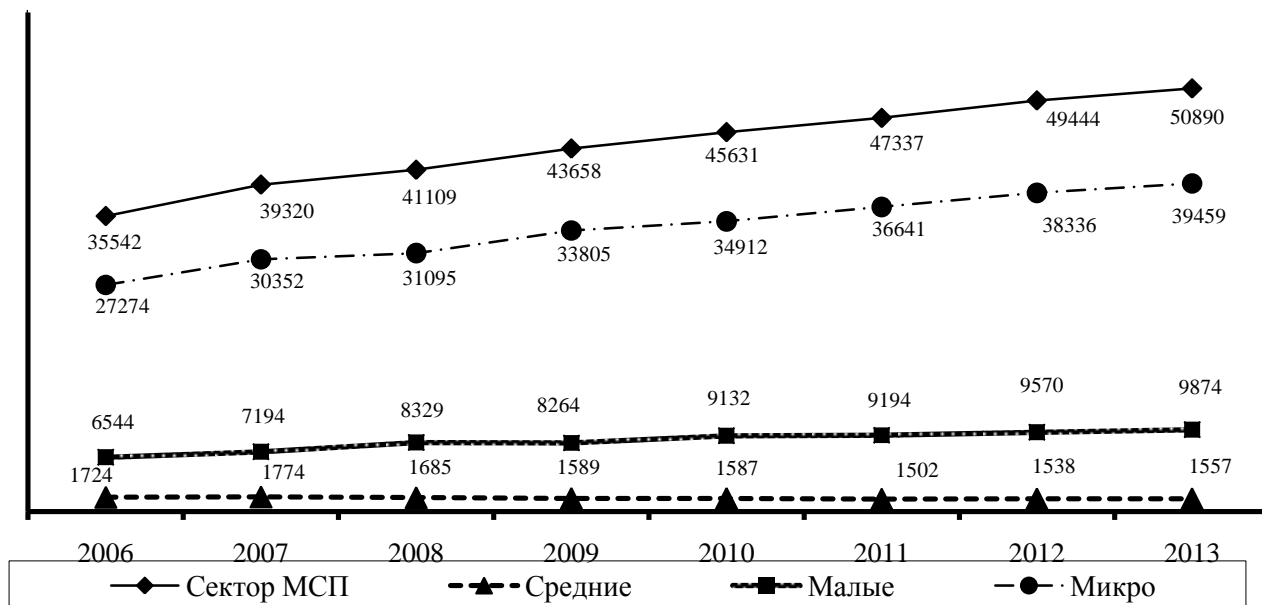


Рисунок 3. Динамика количества предприятий в 2006-2013гг., тыс.ед.
Источник: Рассчитано автором на основе данных БНС.

Позитивно оценивая неуклонную тенденцию роста количества МСП, необходимо учитывать следующие 3 обстоятельства:

1) Изменение демографических показателей создания и ликвидации предприятий, предоставленных Государственной регистрационной палатой. Важным является показатель чистого роста, рассчитываемый как разность между количеством созданных и ликвидированных (исключенных из регистра) предприятий.

В Р.Молдова по данным Регистрационной Палаты в 2012г. количество зарегистрированных предприятий в 1,94 раза превысило количество ликвидированных (официально исключенных из Регистра), а в 2013г. – уже в 2,2 раза. Соответственно, чистый прирост количества предприятий сократился, составив 94% от уровня предыдущего года. При этом уменьшилось количество предприятий зарегистрированных и исключенных из регистра. Необходимо также учитывать относительную легкость процедуры регистрации предприятия и чрезвычайную сложность и длительность процедуры официального закрытия бизнеса. Возможно, это означает, что не все предприниматели, прекратившие работу и намеренные закрыть свой бизнес, смогли реализовать это официально (Приложение 3).

2) Исследования российских ученых, прежде всего, А.Чепуренко, продемонстрировали, что рост количества МСП обусловлен 2-мя абсолютно противоположными мотивами – желанием создать бизнес или вынужденными обстоятельствами, что во многом определяется показателем ВВП на 1 чел. При низком уровне указанного показателя, бизнес создается для обеспечения минимального уровня личного/семейного дохода, т.е является вынужденным. В результате, он, как правило, способен решать социальные проблемы, но не обеспечивать экономический рост. Молдова относится к отмеченной группе стран.

3) Рост количества предприятий в условиях ограниченного спроса может привести к чрезмерному «структурному насыщению местного рынка» [95, цитата по 207]. Такая ситуация может возникнуть в условиях слишком активной поддержки (со стороны государства или внешних доноров) социально-незащищенных слоев населения – безработных и др., направленной на инициирование ими собственного бизнеса. Продукты или, чаще, услуги, которые могут предложить эти «предприниматели поневоле», особенно в

сельской местности, вероятно, не всегда, будут иметь спрос, учитывая узкий местный рынок и низкий уровень жизни населения.

Важный показатель, отражающий количество МСП, то есть их «плотность» в регионе, – это число МСП на 1000 жителей. Указанный показатель отражает и качество политики развития МСП на определенной территории, и предпринимательскую активность жителей. В Молдове этот показатель составил в 2013г. (по данным НБС) 14,3 МСП на тысячу жителей. За последние годы указанный показатель медленно, но возрастает: от 9,9 МСП в 2006г. до 12,3 в 2009г. и до 14,3 МСП в 2013г. (Таблица 8).

Таблица 8. Количество МСП на 1000 жителей в Р.Молдова, ед.

Годы	Количество МСП, ед.	Количество постоянных жителей, тыс чел.	Количество МСП на 1000 жителей, ед.
2006	35 542	3581,1	9,9
2007	39 320	3572,7	11,0
2008	41 109	3567,5	11,5
2009	43 658	3563,7	12,3
2010	45600	3560,4	12,8
2011	47337	3559,5	13,3
2012	49444	3560,0	13,8
2013	50900	3557,6	14,3

Источник: Рассчитано автором на основе Базы данных НБС.

Для сравнения – средний показатель количества предприятий на 1 тыс. жителей в ЕС (медиана) составляет 39,4 предприятий на 1 тыс. населения; значение показателя изменяется от 12,6 в Словакии до 89,4 в Чехии. (Таблица 9).

Таблица 9. Количество МСП на 1000 жителей в странах ЕС, ед.

Страны ЕС	2012г.	Страны ЕС	2012г.
1. Чехия	89,4	1. Финляндия	39,1
2. Мальта	71,9	2. Латвия	38,1
3. Греция	67,2	3. Голландия	37,7
4. Португалия	66,8	4. Франция	38,7
5. Италия	62,3	5. Польша	36,2
6. Швеция	61,1	6. Дания	36,0
7. Венгрия	57,3	7. Австрия	34,9
8. Люксембург	53,8	8. Литва	34,7
9. Кипр	53,4	9. Ирландия	32,7
10. Испания	53,1	10. Великобритания	26,1
11. Словения	51,9	11. Германия	25,6
12. Бельгия	45,1	12. Румыния	24,8
13. Болгария	42,4	13. Словакия	12,6
14. Эстония	39,4	ЕС-27 (медиана) =39,4	

Источник: Разработано автором на основе: Database for the Annual report on European SMEs [99].

Однако при сравнительной оценке указанного показателя очень важно учитывать и контекст, поскольку во многих развивающихся странах, где отсутствует возможность найти работу по найму, часть населения создает бизнес вынуждено. Поэтому к странам лидерам по показателю количества МСП на душу населения относятся Бруней (122 предприятия), Индонезия (100), Парагвай (95), Чехия (85), и Эквадор (84) [130, цитата по 201].

Участие МСП в обеспечении занятости

Сектор МСП Молдовы вносит существенный вклад в обеспечение занятости. В 2013г. на МСП было занято 56,9% общей численности работников национальной экономики (в

2012г. – 57,7%). В предыдущие годы (2008-2011) общее количество занятых на всех предприятиях РМ, в том числе на МСП, учитываемых статистическими органами, ежегодно сокращалось. Но в 2012 г. указанная негативная тенденция была приостановлена и отмечен рост числа занятых по сравнению с 2011 г. (102%). Однако в 2013г., несмотря на общий рост числа занятых национальной экономике, количество работников на МСП опять снизилось, составив 99,4% от предыдущего года. Динамика количества работников по группам МСП за период 2006-2013гг. представлена на Рисунке 4.

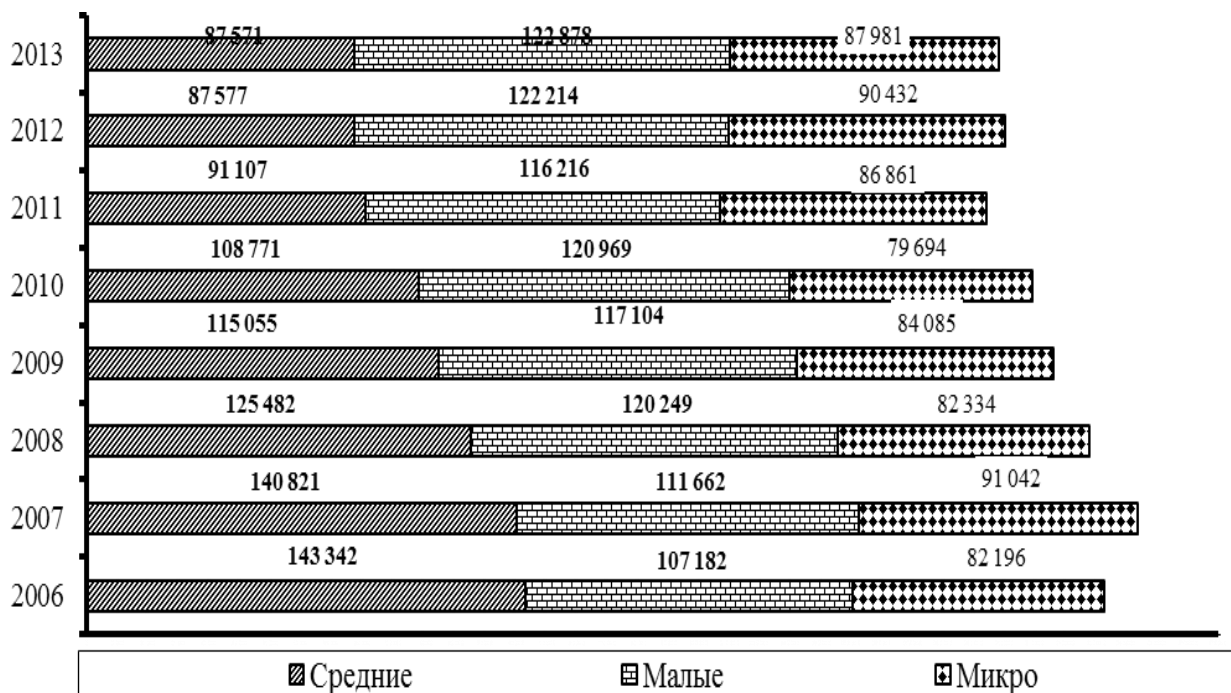


Рисунок 4. Динамика среднесписочного количества работников в 2006-2013гг., чел.
Источник: Разработано автором на основе данных БНС.

Распределение количества работающих на предприятиях разных размеров показало, что наибольший удельный вес работников занят на малых предприятиях (41,2%); в бизнесе средних размеров работает 29,3%; на микро предприятиях – 29,5% всех занятых в секторе МСП. Снижение численности занятости в секторе МСП в 2013 г. происходило в результате сокращения количества работников на микро предприятиях. Следует отметить, что на протяжении 2006-2012 гг. число занятых на средних предприятиях устойчиво снижалось, в то время как на микро предприятиях снижение этого показателя после 2010г., то есть после кризиса, не происходило (Таблица 10).

Таблица 10. Индекс среднесписочного количества работников в 2006-2013гг., по отношению к предыдущему году

Показатели	Индексы роста, %							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Всего по предприятиям, В т.ч:	99,5	99,9	100,0	94,2	97,6	97,0	102,0	100,9
Сектор МСП, Из них:	104,9	103,3	95,5	96,4	97,8	95,1	102,1	99,4
<i>Средние</i>	<i>98,6</i>	<i>98,2</i>	<i>89,1</i>	<i>91,7</i>	<i>94,6</i>	<i>83,7</i>	<i>96,1</i>	<i>100,0</i>
<i>Малые</i>	<i>101,9</i>	<i>104,2</i>	<i>107,7</i>	<i>97,4</i>	<i>103,3</i>	<i>96,0</i>	<i>105,2</i>	<i>100,5</i>
<i>Микро</i>	<i>123,4</i>	<i>110,8</i>	<i>90,4</i>	<i>102,1</i>	<i>94,8</i>	<i>109,0</i>	<i>104,1</i>	<i>97,3</i>

Источник: Рассчитано автором на основе данных БНС.

В странах ЕС вклад МСП в занятость в среднем составляет 67,4% работающих в частном (нефинансовом) секторе экономики. При этом, во всех государствах ЕС указанный показатель выше 50%, изменяясь от 54,2% в Великобритании до 85,1% в Греции. Обобщенные и ранжированные данные по странам ЕС представлены в Таблице 11. При этом наблюдается относительная взаимосвязь между долей занятых в секторе МСП и преобладанием в экономике предприятий определенных размеров (Приложение 4).

Таблица 11. Доля количества работников, занятых в секторе МСП в странах ЕС, %

Страны ЕС	2012	Страны ЕС	2012
1. Греция	85,1	15. Польша	68,0
2. Кипр	81,4	16. Австрия	67,8
3. Италия	80,2	17. Люксембург	67,8
4. Португалия	78,4	18. Бельгия	67,6
5. Эстония	77,7	19. Румыния	67,2
6. Латвия	77,5	20. Дания	66,5
7. Мальта	76,3	21. Голландия	65,4
8. Болгария	75,7	22. Швеция	64,2
9. Литва	75,9	23. Франция	63,8
10. Испания	75,5	24. Германия	62,8
11. Венгрия	72,8	25. Финляндия	61,6
12. Словения	70,5	26. Словакия	58,3
13. Чехия	69,8	27. Великобритания	54,2
14. Ирландия	68,9	ЕС-27	67,4

Источник: Разработано автором на основе: Database for the Annual report on European SMEs [99].

В исследовании, опубликованном Мировым банком, М. Айагари (М.Аууагари) и др. [85] доказывают также, что и в странах с низким уровнем дохода большинство рабочих мест создается малыми предприятиями.

Вклад МСП в производство товаров, создание стоимости

МСП Молдовы участвуют в производстве продукции и услуг, удовлетворяя спрос, в основном на внутреннем рынке. В 2012г. доля МСП в ВВП составила 28,7%. Начиная с 2007г. до 2010г. включительно, этот показатель постоянно сокращается: с 35% до 28,3%, соответственно. В 2011г. указанный показатель увеличился (до 29,5%), но по результатам 2012г. доля сектора МСП опять снизилась (Таблица 12.).

Таблица 12. Доля МСП в ВВП в 2006-2012гг., %

Годы	Доля МСП в ВВП, %
2006	35,0
2007	34,4
2008	31,9
2009	28,9
2010	28,3
2011	29,5
2012	28,7

Источник: данные НБС.

В странах ЕС рассчитывается доля МСП не в ВВП, а в валовой добавленной стоимости, составляя в среднем 58,1% (медиана – 61,9%). Указанный показатель существенно варьирует по отдельным странам: от 49,7% в Великобритании до 76,1% на Кипре. Этот показатель превышает 50% в 26 из 27 стран ЕС. В Приложении 5 приведены значения указанных показателей по 27 странам ЕС.

В период 2010-2013 гг. доходы от продаж на МСП имели тенденцию роста после сокращения этого показателя в 2009 г. В 2013г. доходы от продаж сектора МСП составили 77413,2 млн.лей, то есть 33,4% доходов всех молдавских предприятий (Рисунок 5).

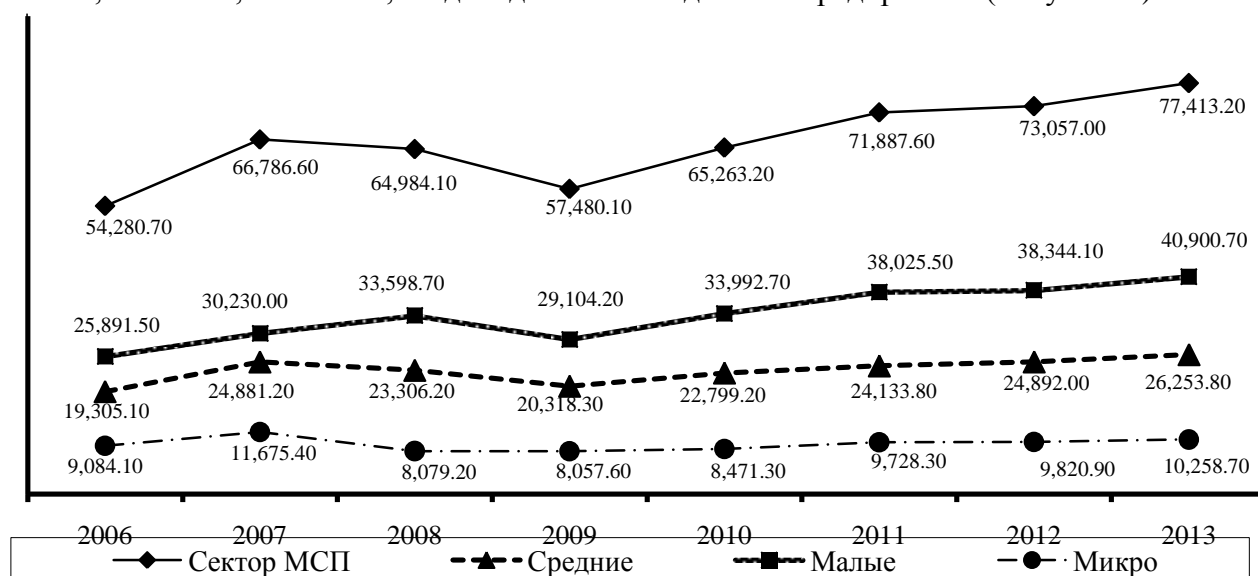


Рисунок 5. Динамика доходов от продаж в 2006-2013гг., млн.леев

Источник: Разработано автором на основе данных НБС.

В 2013г. ежегодные темпы роста в секторе МСП возросли по сравнению с 2012г., составив 106,0%. Эти темпы, как и в предыдущие годы, несколько ниже, чем по экономике в целом (109,4%). Относительно более низкий темп роста был характерен для микро предприятий - 104,5% (Таблица 13.).

Таблица 13. Индекс доходов от продаж в 2007-2013гг., по отношению к предыдущему году

Показатели	Индексы роста, %						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Всего по предприятиям, В т.ч:	126,5	117,9	83,7	121,2	117,0	102,0	109,4
Сектор МСП, Из них:	123,0	97,3	88,5	113,5	110,2	101,6	106,0
<i>Средние</i>	<i>128,9</i>	<i>93,7</i>	<i>87,2</i>	<i>112,2</i>	<i>105,9</i>	<i>103,1</i>	<i>105,5</i>
<i>Малые</i>	<i>116,8</i>	<i>111,1</i>	<i>86,6</i>	<i>116,8</i>	<i>111,9</i>	<i>100,8</i>	<i>106,7</i>
<i>Микро</i>	<i>128,5</i>	<i>69,2</i>	<i>99,7</i>	<i>105,1</i>	<i>114,8</i>	<i>101,0</i>	<i>104,5</i>

Источник: Рассчитано автором на основе данных НБС.

Вклад МСП в увеличение доходов

Для количественной оценки этой составляющей вклада, учитывая имеющиеся статистические данные, в Молдове используется показатель прибыли/убытка МСП до налогообложения. Это показатель существенно возрастал в 2006-2008гг. Причем в 2008г., когда в секторе МСП уже было отмечено сокращение показателей занятости и снижение их доли в ВВП, прибыль в этот период продолжала существенно возрастать. В 2009г. , в период кризиса, прибыль резко сократилась, а в 2010г. – опять возросла, значительно превысив уровень 2007г. В 2011г. сумма прибыли по всем предприятиям увеличилась (рост – 109,6%), а по сектору МСП – уменьшилась (94,9%).

В 2012г. в секторе МСП было отмечено существенное сокращение прибыли (20,9% по отношению к 2011г.), чего не было даже в период кризиса 2009г., когда сокращение прибыли составило 40,9% по отношению к 2008г. При этом, из всех групп МСП только группа микропредприятий по итогам 2012г. понесла убыток в размере -24,8 млн. леев. В 2013г.

прибыль МСП существенно (в 1,9 раза) возросла по всем группам бизнеса, однако ее сумма составляет только 38,8% от прибыли 2011г. (Таблица 14.).

Таблица 14. Динамика прибыли (+)/ убытка (-) до налогообложения, млн.леев

Показатели	Индексы роста, %							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Всего по предприятиям, В т.ч:	4965,6	10836,3	15549,4	3666,8	13169,8	14427,5	4706,6	4131,0
Сектор МСП, Из них:	1748,1	3777,5	5483,2	2243,2	5456,9	5180,2	1084,6	2008,5
<i>Средние</i>	<i>587,1</i>	<i>1486,0</i>	<i>1847,0</i>	<i>725,6</i>	<i>1931,5</i>	<i>1972,1</i>	<i>393,6</i>	<i>657,1</i>
<i>Малые</i>	<i>911,2</i>	<i>1855,1</i>	<i>3124,4</i>	<i>1357,5</i>	<i>2842,4</i>	<i>2697,7</i>	<i>715,9</i>	<i>1267,3</i>
<i>Микро</i>	<i>249,8</i>	<i>436,4</i>	<i>511,8</i>	<i>160,1</i>	<i>683,0</i>	<i>510,4</i>	<i>-24,8</i>	<i>84,2</i>

Источник: Рассчитано автором на основе данных НБС.

Возможным объяснением сокращения доходов или даже понесенных убытков МСП в 2012-2013гг. может быть ухудшение ситуации в бизнесе - реальное или в восприятии предпринимателей. Реальное ухудшение имело место, поскольку в 2012г. была отменена нулевая ставка налога на доход и добавлена так называемая «льгота» для микропредприятий – 3%-й налог на доход для бизнесов с оборотом до 100 тыс.леев, которые не являются плательщиками НДС.

Участие МСП в привлечении и освоении инвестиций

Оценка инвестиций, используемых в секторе МСП, базируется на показателе «валовые инвестиции в долгосрочные материальные активы, освоенные МСП». Указанный индикатор учитывается НБС в Результатах структурного обследования предприятий [60].

Общий объем инвестиций сектора МСП в период 2007-2012 по размерам бизнеса представлен в Приложении 6. В 2012г. валовые инвестиции в секторе МСП Р.Молдовы составили 16,2 млрд.леев. Указанный показатель увеличился по сравнению с предыдущим годом в 1,9 раза. Такой существенный рост отмечен впервые с 2007г. В предыдущие 6 лет рост инвестиций наблюдался ежегодно, колеблясь от 6,2% (2010г.) до 8,6% в 2011г. Доля инвестиций МСП в общей сумме инвестиций в 2012г. составила 65,5%, что немного выше, чем в предыдущий период, когда указанный показатель варьировал в разные годы от 57,6% (2010г.) до 64,8% в 2009г. (Таблица 15).

Таблица 15. Основные показатели, характеризующие вклад МСП в освоение валовых инвестиций

Годы	Валовые инвестиции МСП, млрд.леев	Доля инвестиций МСП в общей сумме, %
2007	7,1	64,1
2008	7,5	60,6
2009	6,8	64,8
2010	6,2	57,6
2011	8,6	61,7
2012	16,2	65,5

Источник: Сгруппировано и рассчитано автором на основе Результатов структурного обследования предприятий, реализованного НБС в 2013г.

В 2012г. инвестиции в секторе МСП направлены преимущественно в здания и специальные инженерные сооружения (47,7%) и оборудование (31,1%). При этом доля оборудования в инвестициях устойчиво возрастает: от 23,4% в 2009г до 31,1% в 2012г. , что может быть оценено позитивно.

Распределение инвестиций по размерам МСП. Анализ распределения инвестиций между разными группами МСП показал, что преимущественно инвестиции осваивают средние по размеру бизнесы (46,9% всех инвестиций МСП). На малых предприятиях привлекается и осваивается 29,8% инвестиций, на микро – 23,4% (Таблица 16).

Таблица 16. Структура валовых инвестиций МСП по размерам предприятий, %

Показатели	Индексы роста, %					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всего по сектору МСП, В т.ч:						
<i>Средние</i>	40,1	40,6	36,0	56,1	53,2	46,9
<i>Малые</i>	33,7	37,7	49,1	32,0	34,0	29,8
<i>Микро</i>	26,2	21,7	14,9	11,9	12,8	23,4

Источник: Рассчитано автором на основе Результаты структурного обследования предприятий, реализованного НБС в 2013г.

Показатели использования инвестиций в секторе МСП (валовые инвестиции в % к обороту и в расчете на 1 работника) демонстрируют неустойчивую тенденцию в период 2007-2012. Однако с 2010г. отмечается явно выраженная тенденция роста. Наиболее существенный рост имел место в 2012г.: по показателю *валовых инвестиций в % к обороту* ежегодный темп роста составил 190% (от 6% до 11,3%); по показателю *валовых инвестиций на 1 работника* - 180% (от 27,5 до 49,5 тыс.леев). (Таблица 17).

Таблица 17. Основные показатели, характеризующие использование валовых инвестиций в долгосрочные материальные активы, освоенных МСП

Годы	Валовые инвестиции в % к обороту	Валовые инвестиции на 1 работника, тыс.леев
2007	7,4	22,2
2008	6,3	22,7
2009	7,0	20,9
2010	5,3	19,4
2011	6,0	27,5
2012	11,3	49,5

Источник: Сгруппировано и рассчитано автором на основе Результаты структурного обследования предприятий, реализованного НБС в 2013г.

Основные показатели вклада сектора МСП: обобщающая оценка

Развитие сектора МСП в Р.Молдова оказывает существенное влияние на показатели национальной экономики. По данным НБС в 2013г. абсолютное большинство предприятий (50,9 тыс., то есть 97,4%) принадлежит сектору МСП, который во многом определяет масштабы частного бизнеса. Наиболее существенный вклад молдавские МСП вносят в формирование занятости: в данном секторе занято 56,9% общей численности работающих. На МСП производятся продукты и услуги, реализация которых приносит бизнесу доход. На МСП было произведено 33,4% всех доходов от продаж национальной экономики; доля МСП в ВВП составляет 28,7% (2012г.). МСП способствуют разработке и внедрению инноваций в бизнесе, удельный вес инвестиций, освоенных молдавскими МСП составил 65,6%.

В общем количестве МСП преобладают микропредприятия. Их удельный вес составляет 77,5%, доля малых предприятий – 19,4%, средних – 3,1% от числа всех экономических агентов. Основные показатели, характеризующие масштабы сектора МСП в 2012-2013гг., представлены в Таблице 18.

Ежегодная статистика не позволяет проанализировать вклад МСП в экспорт, такие данные были представлены лишь в 2009г. В соответствии с ними, доля МСП в экспорте составила 12,7% [2].

Таблица 18. Главные показатели вклада сектора МСП в 2012-2013гг.

Главные показатели	2012	2013
Количество МСП, тыс. ед. % МСП от Всего	49,4 97,4	50,9 97,4
Количество работников на МСП, тыс. чел % МСП от Всего	300,2 57,7	298,4 56,9
Доходы от продаж МСП, млн. леев % МСП от Всего	73057,0 34,5	77413,2 33,4
Прибыль (+) / убыток (-) до налогообложения МСП, млн. леев % МСП от Всего	1084,6 23,04	2008,5 48,6
Валовые инвестиции МСП, млрд.леев % МСП от Всего	8,6 61,6	16,2 65,6
Доля МСП в ВВП, %	28,7	н/д

Источник: Рассчитано автором на основе данных НБС

2.2. Исследование потенциала предприятий и его использование

Вклад МСП в немалой степени определяется имеющимися ресурсами. Основными видами ресурсов МСП, которые учитываются статистикой, являются работники предприятий и активы бизнеса. В данном параграфе дается краткая, преимущественно количественная оценка трудового потенциала МСП, а также *впервые после 2006г. на основе сводных данных финансовых отчетов экономических агентов рассчитаны и проанализированы показатели активов сектора МСП в Р.Молдова.*

Оценка трудового потенциала МСП

Для оценки кадров МСП статистика предоставляет только количественные показатели, одним из главных среди них является количество работников на 1 предприятии. В 2013 году среднее количество занятых на 1 МСП составило 5,9 человек. При этом на 1 среднем предприятии работало 56,2 чел, на 1 малом – 12,4 чел., на микро – 2,2 чел.

На протяжении ряда последних лет – с 2006г. до 2013г. - имело место устойчивое сокращение количества занятых на одном МСП. В 2013г., по сравнению с 2006г., количество работников на одном МСП сократилось с 9,4 чел до 5,9 чел. Указанная тенденция снижения числа работников проявлялась во всех группах МСП – микро, малых, средних, а также на крупных предприятиях. Лишь в 2011-2012гг. было отмечено изменение этой устойчивой тенденции: в 2011г.имел место очень небольшой рост анализируемого показателя на 1 микропредприятии; в 2012г. рост наблюдался и на 1 малом предприятии. В 2013г. продолжилась тенденция предыдущих лет:снижение количества занятых на 1 предприятии по всем группам бизнеса (Таблица 19.).

Таблица 19. Количество работников на 1 предприятии в 2006-2013гг., чел.

Основные показатели	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Всего предприятий, включая:	15,9	14,4	13,6	12,1	11,3	10,5	10,3	10,0
Крупные предприятия	393,2	345,7	241,2	228,7	202,0	179,4	177,6	173,9
МСП, в т.ч.	9,4	8,7	8,0	7,2	6,8	6,2	6,1	5,9
<i>Средние</i>	83,1	79,4	74,5	72,4	68,0	60,7	56,9	56,2
<i>Малые</i>	16,4	15,5	14,4	14,2	13,3	12,6	12,8	12,4
<i>Микро</i>	3,0	3,0	2,6	2,5	2,3	2,4	2,4	2,2

Источник: Рассчитано автором на основе данных НБС

Несмотря на то, что среднее количество работников на 1 МСП в странах ОЧЭС составляет 4 чел., то есть указанный показатель ниже, чем в Молдове, но для Молдовы

сокращение числа работников на 1 МСП оценивается нами как негативная тенденция, учитывая ограниченные финансовые ресурсы, что обуславливает низкий технологический уровень. В такой ситуации, тем более учитывая сложный доступ к источникам финансирования, именно кадровый потенциал мог бы служить ключевым фактором развития бизнеса в стране. Однако предприниматели отмечают серьезные и возрастающие проблемы, связанные с персоналом, обусловленные, прежде всего, отсутствием кадров определенной квалификации и специальностей [41, 43]. Недостаток кадров, характерный для экономики в целом, усугубляется ограниченным доступом МСП к трудовым ресурсам, учитывая, что поиск ими кадров осуществляется, как правило, из ближайшего окружения.

Это является барьером для роста экономического вклада МСП, хотя не исключает решения ими социальных вопросов, поскольку отличительной особенностью использования трудовых ресурсов на МСП является сочетание многообразных форм занятости, более полный учет интересов отдельных групп работников и предпринимателей. Отмеченная специфика проявляется в разных странах, в т.ч. на молдавских МСП, где достаточно распространены временная занятость, труд на дому, неофициальное использование труда членов семьи и проч. [122].

Оценка активов МСП

Источником информации для оценки активов служили непубликуемые НБС сводные данные форм финансовой отчетности №1 (Бухгалтерский баланс) и №2 (Отчет о финансовых результатах) предприятий за 2007-2012гг. *(отметим, что использованы данные балансов на конец периода, скорректированные в последующий год).*

В частности, проанализированы следующие аспекты ресурсов МСП:

- структура активов данного сектора;
- динамика активов;
- удельные активы на 1 предприятие и 1 работника;
- основные финансовые и экономические показатели использования ресурсов МСП;
- сопоставление активов МСП и крупных предприятий.

Структура активов МСП. Сектору МСП принадлежит менее 1/3 (32%) всех активов предприятий. Активы сектора МСП на 42,4% состоят из долгосрочных и на 57,6% из текущих активов. При этом на протяжении последних 5 лет имеет место незначительное, но устойчивое снижение доли долгосрочных активов: с 45,2% в 2007г. до 42,4% в 2012г. (Таблица 20). Доля нематериальных активов крайне мала – менее 1% (0,7%).

Таблица 20. Структура активов МСП, %

Активы	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Долгосрочные активы	45,2	44,3	45,0	44,0	42,8	42,4
<i>включая нематериальные активы</i>	<i>0,5</i>	<i>0,5</i>	<i>0,6</i>	<i>0,7</i>	<i>0,7</i>	<i>0,7</i>
Текущие активы	54,8	55,7	55,0	56,0	57,2	57,6

Источник: Рассчитано автором на основе сводных данных финансовых отчетов предприятий НБС

Динамика активов. На протяжении периода 2007-2012гг. активы сектора МСП имели устойчивую тенденцию роста. Даже в кризис – в 2009г. по сравнению с 2008г. - наблюдался рост активов, хотя в тот период имели место самые низкие ежегодные темпы роста (103,3%). В 2010-2012гг. темпы роста активов увеличились, составив в 2012г. 108,3%, что намного ниже, чем в докризисный период (124,8%). При этом, за исключением периода кризиса и 2012г., темп роста текущих активов был выше, чем у долгосрочных. В 2012г. существенно снизился ежегодный темп роста нематериальных активов при исходной очень низкой доле (Таблица 21.).

Таблица 21. Динамика активов МСП, % по отношению к предыдущему году

Активы	2008	2009	2010	2011	2012
Итого активы – всего, В т.ч.	124,8	103,3	109,4	111,9	108,3
Долгосрочные активы	122,5	104,8	107,0	108,8	108,0
<i>включая нематериальные активы</i>	<i>140,1</i>	<i>121,8</i>	<i>118,7</i>	<i>117,4</i>	<i>107,2</i>
Текущие активы	126,7	102,0	111,4	114,4	108,4

Источник: Рассчитано автором на основе сводных данных финансовых отчетов предприятий НБС

Для более объективной оценки потенциала МСП, использованы показатели *удельных активов на 1 предприятие и на 1 работника*.

Активы МСП на 1 предприятие в 2012г. составляли 1889,2 тыс. леев (1,9 млн.леев). Этот средний по сектору МСП показатель намного ниже, чем критерий, установленный законодательством Р.Молдовы для микропредприятий (3 млн.леев), тем более для МСП (50 млн.леев). Аналогичная ситуация отмечена и в отношении среднего показателя доходов от продаж МСП, который составляет 1,5 млн.леев (1519,8 тыс.леев), что также практически в 2 раза ниже, чем другой стоимостной критерий отнесения к микропредприятиям (3 млн.леев), тем более для МСП (50 млн.леев) (Таблица 22).

Таблица 22. Активы МСП на 1 предприятие, тыс. леев

Активы	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Итого активы – всего, В т.ч.	1398,7	1669,1	1622,9	1699,5	1833,7	1889,2
Долгосрочные активы	631,8	740,0	730,4	747,9	784,6	800,3
<i>включая нематериальные активы</i>	<i>6,3</i>	<i>8,5</i>	<i>9,8</i>	<i>11,1</i>	<i>12,5</i>	<i>13,6</i>
Текущие активы	766,9	929,1	892,5	951,5	1049,2	1088,9

Источник: Рассчитано автором на основе сводных данных финансовых отчетов предприятий НБС

Удельные активы на 1 работника МСП. Для расчета показателей производительности труда и др. индикаторов, связанных с эффективностью МСП, необходимо учитывать активы МСП на 1 работника. Удельные активы на 1 работника МСП составляют 311,1 тыс.леев (Таблица 23). Несмотря на то, что балансовые активы сектора МСП имеют тенденцию роста, рассчитанные показатели однозначно свидетельствуют о достаточно ограниченном ресурсном потенциале МСП.

Таблица 23. Активы МСП на 1 работника, тыс. леев

Активы	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Итого активы – всего, В т.ч.	160,1	209,1	224,0	250,6	295,1	311,1
Долгосрочные активы	72,3	92,7	100,8	110,3	126,2	131,8
<i>включая нематериальные активы</i>	<i>0,7</i>	<i>1,1</i>	<i>1,3</i>	<i>1,6</i>	<i>2,0</i>	<i>2,2</i>
Текущие активы	87,8	116,4	123,2	140,3	168,8	179,3

Источник: Рассчитано автором на основе сводных данных финансовых отчетов предприятий НБС

Основные финансовые и экономические показатели использования ресурсов. Для финансово-экономического анализа сектора МСП были использованы следующие показатели (Таблица 24):

1. Рентабельность активов (предприятий) = прибыль до налогообложения/ итого активы среднегодовые, %.
2. Рентабельность продаж = прибыль до налогообложения/ чистые продажи, %.
3. Чистые продажи/ итого активы, леев.

4. Коэффициент общей ликвидности (покрытия) = текущие активы/ краткосрочные обязательства, %.
5. Коэффициент финансовой автономии = собственный капитал/ итого активы, %.
6. Чистые продажи на 1 предприятие, леев.
7. Чистые продажи на 1 работника, леев.

Большинство показателей до 2011г. демонстрировали рост на протяжении последних 5-ти лет, за исключением кризисного 2009г. При этом показатели рентабельности активов и рентабельности продаж в последние годы имели неустойчивую тенденцию, демонстрируя в 2009г. существенное снижение, в 2010г. - рост, а в 2011 – опять снижение. В 2012г. были существенно ухудшены условия налогообложения бизнеса, что негативно отразилось на всех показателях эффективности, прежде всего, на индикаторах, базирующихся на полученной прибыли (рентабельность активов и продаж).

Таблица 24. Показатели эффективности использования активов МСП

Основные показатели	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1. Рентабельность активов, %	5,8	8,5	2,7	6,4	6,0	1,2
2. Рентабельность продаж, %	5,9	8,4	3,5	7,8	7,2	1,5
3. Чистые продажи/ итого активы, леев	0,99	1,00	0,79	0,82	0,83	0,78
4. Коэффициент общей ликвидности, %	110,9	120,2	122,0	133,4	135,9	132,1
5. Коэффициент финансовой автономии, %	29,5	33,3	34,5	38,9	39,2	36,4
6. Чистые продажи на 1 предприятие, тыс. леев	1383,3	1674,8	1275,9	1394,6	1518,6	1477,6
7. Чистые продажи на 1 работника, тыс. леев	158,3	209,9	176,1	205,6	244,4	243,3

Источник: Рассчитано автором на основе сводных данных финансовых отчетов предприятий НБС

Оценка активов МСП и крупных предприятий

МСП и крупный бизнес существенно отличаются не только по качественным характеристикам, но и количественно. Это обуславливает различный вклад МСП и крупных предприятий в социально-экономическое развитие нашей страны, а также подтверждает сопоставление их активов по разным показателям.

Для МСП и крупного бизнеса различается структура активов: на крупных предприятиях преобладают долгосрочные активы (60,9%), на МСП, наоборот, текущие (57,6%). Указанные различия подтверждают важнейшее качество МСП – их гибкость, которое как раз и обусловлено относительно более высокой долей текущих активов (Таблица 25).

Таблица 25. Структура активов предприятий разных размеров в 2012, %

Основные показатели	Крупные предприятия	МСП
Долгосрочные активы	60,9	42,4
Текущие активы	39,1	57,6
ИТОГО	100	100

Источник: Рассчитано автором на основе сводных данных финансовых отчетов предприятий НБС

Результаты и ресурсы в расчете на 1 предприятие. Выявлены количественные различия между ресурсами, которыми располагает 1 МСП и крупное предприятие в Р.Молдова. О существенном различии в удельных результатах и ресурсах на 1 предприятие (крупное и МСП), свидетельствуют следующие данные (Таблица 26):

- Количество работников на 1 крупном предприятии составляет 173,9 чел., что в **29,5** раз больше числа работающих на 1 МСП (5,9 чел.).
- Доходы от продаж 1 крупного предприятия в **78,0** раз выше, чем на 1 МСП.
- Активы 1 крупного предприятия в **85,7** раз превышают активы 1 МСП (2012г.).

Таблица 26. Удельные показатели в расчете на 1 предприятие в 2012-2013гг.

Основные показатели	2012	2013
Количество работающих– в среднем по экономике, чел. <i>В т.ч.</i>	10,3	10,0
На крупных	177,6	173,9
На МСП	6,1	5,9
Активы– в среднем по экономике, тыс. леев <i>В т.ч.</i>	5795,8	н/д
На крупных	161945,4	н/д
На МСП	1889,2	н/д
Доходы от продаж – в среднем по экономике, млн.леев <i>В т.ч.</i>	4,18	4,40
На крупных	112,13	118,60
На МСП	1,48	1,52
Прибыль до н/о– в среднем по экономике, тыс. леев <i>В т.ч.</i>	90	79,1
На крупных	2930	1632,7
На МСП	20,0	39,5

Источник: Рассчитано автором на основе сводных данных финансовых отчетов предприятий НБС

Результаты и ресурсы в расчете на 1 работника. Сопоставление удельных показателей результатов на 1 работника в крупном и малом бизнесе показало следующее (Таблица 27):

- Доходы от продаж в расчете на 1 работника на 1 крупном предприятии в 2,6 раз больше соответствующего показателя на 1 МСП.
- Сумма прибыли на 1 работника различается в 5 раз на предприятиях крупных размеров и МСП (2012).

Таблица 27. Результаты деятельности в расчете на 1 работника в крупном бизнесе и на МСП, тыс. леев

Основные показатели	2012	2013
Доходы от продаж – в среднем по экономике. <i>В т.ч.</i>	407,3	441,6
На крупных	631,0	681,9
На МСП	243,0	259,4
Прибыль – в среднем по экономике. <i>В т.ч.</i>	9,0	7,9
На крупных	16,4	9,4
На МСП	3,6	6,7

Источник: Рассчитано автором на основе сводных данных финансовых отчетов предприятий НБС

Сопоставление удельных активов МСП и крупного бизнеса на 1 работника также продемонстрировали существенные различия: на крупном предприятии удельные активы на 1 работника в 2,9 раз раз превышают аналогичный показатель на МСП (Таблица 28):

Таблица 28. Активы в расчете на 1 работника
в крупном бизнесе и на МСП, тыс. леев

Основные показатели	2012
Активы – в среднем по экономике <i>В т.ч.</i>	565,0
На крупных	912,0
На МСП	311,1

Источник: Рассчитано автором на основе сводных данных финансовых отчетов предприятий НБС

Представленные данные подтверждают, что ресурсы сектора МСП и крупного бизнеса существенно различаются, поэтому сопоставлять результаты и эффективность деятельности указанных групп предприятий едва ли целесообразно, если не учитывать как количественную, так и качественную специфику обоих секторов.

2.3. Выявление основных проблем молдавского бизнеса

Развитию МСП препятствуют многочисленные барьеры, с которыми бизнес сталкивается на разных этапах его становления и развития. *В данной книге для выявления проблем бизнеса, прежде всего, использовались результаты анкетирования и углубленных полуструктурированных интервью с предпринимателями, реализованные в рамках институциональных проектов НИЭИ.*

В научной литературе проблемы предприятий, как правило, подразделяют на «внутренние», обусловленные ограничениями внутри предприятия, и «внешние», определяемые бизнес-средой. Внутренние проблемы охватывают ограниченный доступ к источникам финансирования, персоналу, информации, инновациям, сырью, рынкам, др. Внешние проблемы включают административные барьеры, систему налогообложения, коррупцию и т.п. Указанные группы проблем бизнес испытывает в странах с разным уровнем экономического развития [76, 111].

Возможности решения проблем МСП в значительной мере зависят от источников их возникновения. Мы дифференцируем 4 главных источника (фактора) бизнес-проблем:

1. деятельность самих предпринимателей (недостаток опыта, знаний, менталитет, непонимание необходимости кооперироваться и ассоциироваться);
2. работа ОПУ, разрабатывающих и реализующих политику развития (регламентирования и поддержки) бизнеса: в какой мере она учитывает проблемы и потребности МСП;
3. факторы, внешние по отношению к сектору МСП и политике его развития, в частности, реализация других экономических политик (демонополизации и развития конкуренции, секторальных и региональных политик, др.), а также степень и методы влияния политической составляющей на экономическое развитие страны, узкий внутренний рынок, др.
4. внешние по отношению к стране факторы, воздействующие на развитие бизнеса, включая МСП: цены на импортируемые энергоресурсы; внешние шоки, связанные с мировым финансово-экономическим кризисом; деятельность международных институтов.

На Рисунке 6. схематично представлены проблемы МСП в РМ в зависимости от источника их возникновения. Полагаем, что если какой-то фактор создает слишком серьезные проблемы бизнесу, то влияние других факторов может отчасти компенсировать его негативное влияние. Например, если МСП сегодня обладают крайне ограниченными ресурсами для развития, то ОПУ через государственную политику могут способствовать повышению их потенциала. Либо меры поддержки МСП могут предпринять международные институты, доноры. И наоборот, если государство не проводит политику, ориентированную на улучшение бизнес-среды, поддержку МСП, то противостоять этому может

консолидированное бизнес-сообщество. Даже воздействие такого сложно корректируемого фактора, как узкий внутренний рынок, может быть несколько улучшено, благодаря внешней политике государства, облегчающей доступ предпринимателей на определенные внешние рынки. Однако корректировка воздействия одного фактора другим возможна лишь в ограниченных пределах.



Рисунок 6. Проблемы МСП в РМ в зависимости от источников их возникновения
 Источник: разработано автором.

Проблемы молдавских МСП в данном параграфе исследуются с 3-х позиций, в зависимости от источников возникновения этих барьеров:

- посредством оценки проблем предприятий, связанных с ресурсами (финансами, кадрами и проч.). На улучшение доступа МСП к ресурсам и их качественные характеристики способны повлиять как сами предприятия, так и государственные институты;
- через влияние на деятельность МСП ОПУ, устанавливающих процедуры, регламентирующие бизнес (регистрация предприятий, лицензирование видов деятельности и др.);
- выявляя воздействие иных барьеров, как правило, прямо не зависящих от ОПУ, занимающихся развитием предпринимательства (спрос на внутреннем рынке, политическая нестабильность, др.)

Для выявления проблем бизнеса использовались анкетирование и углубленные полуструктурированные интервью с предпринимателями.

Обработка результатов анкеты производилась с помощью пакета прикладных программ для статистического анализа SPSS (Statistical Package for the Social Sciences). Опросы и интервью выполнялись в течение последних 15 лет в рамках АНМ и международных проектов с участием стран ЕС и СНГ. Основу данного параграфа составили результаты научных проектов ИЭФС [39, 41]. Кроме того, использовались проанализированные автором результаты анкетирования предпринимателей, проведенного НБС [2].

Проблемы МСП, обусловленные ресурсами

Значительной частью барьеров предпринимателей, с которыми они сталкиваются ежедневно, являются проблемы, связанные с ресурсами – их наличие/отсутствие, количественные и качественные характеристики, а также легкость доступа к ним МСП. Абсолютное большинство (95,6% респондентов) указали на наличие подобных проблем.

Оценивая проблемы молдавских МСП, обусловленные ресурсами, предприниматели по итогам опроса 2012г. на первые три места поставили: доступ к источникам финансирования (73,3% респондентов); проблемы, связанные с персоналом (45,9%) и ограничения, обусловленные оборудованием/технологиями (33,3%). Полный перечень проблем МСП, связанных с ресурсами, представлен в Таблице 29.

Таблица 29. Проблемы предприятий, связанные с доступом к ресурсам

Проблемы	Удельный вес респондентов, указавших на проблему, %, *
Финансовые ресурсы	73,3
Персонал	45,9
Оборудование, технологии	33,3
Сырье, материалы	19,3
Недвижимость	11,1
Информация	6,7
Другие	3,7
Проблемы отсутствуют	4,4

*Респонденты имели возможность отмечать любое количество проблем

Источник: IEFS. Raport științific [41].

Нереализованная потребность МСП в финансовых ресурсах во всех без исключения опросах, проводимых нами и реализуемых, описываемых другими молдавскими авторами [220], начиная с 1997г., устойчиво и с большим отрывом занимала первое место среди проблем. В среднем на сложность доступа к источникам финансирования указывали от 70 до 95% предпринимателей (если респонденты имели возможность отмечать все имеющиеся проблемы). В 2012г. на значимость проблем финансирования указали 73,3% респондентов [41]. Конкретизируя причины сложного доступа к финансовым ресурсам, предприниматели наиболее часто отмечали высокий процент за кредит и значительную стоимость оформления кредита (82,8% опрошенных); сложность процедуры его получения (38,3%); боязнь риска невозврата кредита (33,6%) и отсутствие залога, неадекватная его оценка (31,3%). Полный перечень причин, конкретизирующих сложность доступа к источникам финансирования представлен в Приложении 7.

Высокий процент за кредит и требование высоко ликвидного залога обусловлены высоким риском невозврата кредита, связанным с нестабильностью экономической и политической ситуации. Одновременно, нереализованная потребность МСП в финансовых ресурсах во многом объясняется и незаинтересованностью коммерческих банков в работе с мелкими клиентами. Проблема недостатка финансовых структур, ориентированных на малый бизнес, усугубляется низким уровнем доходов граждан Молдовы. Поэтому очень многие предприниматели пользуются денежными средствами, взятыми в долг у родственников, друзей, знакомых.

Не умаляя значимости финансовых ресурсов для развития бизнеса, следует отметить, что в Молдове, как и других странах, формирующих рыночную экономику, многие мелкие предприниматели уверены, что основные их проблемы обусловлены исключительно недостатком финансовых ресурсов. По мере становления рыночных отношений в стране, формирования институтов рыночной инфраструктуры и приобретения опыта ведения бизнеса, острота проблемы недостатка финансовых ресурсов может несколько снижаться.

Это подтверждают данные исследования Enterprise Surveys, проводимого Всемирным банком и Международной финансовой корпорацией во многих странах мира. Так, в странах

Восточной Европы и Центральной Азии доля предприятий, оценивающих доступ к финансам как значительное препятствие, варьируется от 27,7% в Македонии до 39,1% в Молдове; в странах Организации экономического сотрудничества и развития этот показатель значительно ниже: от 7,4% в Ирландии до 23,7% в Чешской Республике [76, 111].

Вторая по значимости проблема молдавских МСП связана с персоналом. В 2012г. на ее значимость для бизнеса указали 45,9% предпринимателей. В экономике Молдовы важность этой проблемы в последние годы возрастает. Рост значимости кадровых проблем отражает, в первую очередь, негативные процессы на рынке труда Молдовы, свидетельствующие о сокращении квалифицированных рабочих кадров; отчасти сказывается и повышение роли труда в технологическом процессе производства. Предприятия, испытывающие различные трудности с кадрами, прежде всего, сталкиваются с недостатком профессиональной квалификации работников (57,8% указавших на наличие проблемы) и со сложностью поиска необходимых работников (37,8%). По мнению предпринимателей и экспертов, сложность с подбором кадров вызвана оттоком квалифицированных рабочих и специалистов и в целом наиболее активных людей за пределы страны, поскольку в Молдове им не могут предложить рабочие места с соответствующими условиями работы и уровнем оплаты труда. Полный перечень причин, конкретизирующих проблемы, связанные с кадрами, представлен в Приложении 8. Еще одной причиной, обуславливающей сложность поиска персонала, может служить недостаток институтов инфраструктуры, работающих на рынке труда. При этом многие молдавские предприниматели, особенно мелкие, для поиска и найма персонала используют в основном неформальные источники (родственники, друзья, бывшие коллеги), не обращаясь в центры занятости и агентства по подбору кадров. Это существенно ограничивает возможности МСП.

Третья по важности группа проблем связана с оборудованием и технологиями (отметили 33,3% респондентов). Главными ее причинами в анкетах были указаны высокие цены на новое оборудование и технологии (64,9% опрошенных); сложность и высокая стоимость получения долгосрочных кредитов (51,1%); проблемы, связанные с обслуживанием и ремонтом оборудования (38,2%). Полный перечень причин, конкретизирующих проблемы, связанные с оборудованием и технологиями, представлен в Приложении 9.

Все вышеуказанные проблемы тесно взаимосвязаны. Недостаток финансовых ресурсов не позволяет внедрять новое оборудование и технологии, нанимать квалифицированный персонал. В свою очередь, отсутствие кадров препятствует внедрению современного оборудования и технологий. Одновременно следует отметить чрезвычайно низкую значимость проблем, связанных с информацией. В качестве главной ее отметили только 6,7% респондентов, хотя за рубежом информация рассматривается как один из главных факторов, определяющих успешность бизнеса. Можно предположить, что в Молдове многие предприниматели не осознают, что доступ к информации и ее грамотное использование могли бы в определенной степени способствовать привлечению предприятием финансовых средств и более эффективному поиску персонала.

Проблемы МСП, обусловленные регламентированием бизнеса

При выполнении требований законодательства, регламентирующего бизнес, абсолютное большинство предпринимателей (91,9%) указали, что они сталкиваются с барьерами. Отмечая, какие регламентирующие процедуры создают главные проблемы для них, наибольший удельный вес респондентов указали на налогообложение бизнеса (64,0% предпринимателей), а также на инспекции/ проверки предприятий (58,8% опрошенных) [41]. Перечень основных регламентирующих процедур, обуславливающих проблемы МСП, представлен в Таблице 30.

Таблица 30. Основные регламентирующие процедуры, обуславливающие проблемы

Проблемы/ процедуры	% респондентов, указавших на проблему, *
Налогообложение бизнеса	64,0
Инспекции и проверки деятельности	58,8
Решение вопросов в судебных органах	18,4
Ауторизация	17,6
Учет и отчетность	15,4
Лицензирование	12,5
Регулирование импорта	11,0
Регулирование экспорта	10,3
Деятельность органов поддержания общественного порядка (полиция, др.)	8,8
Регистрация бизнеса	5,9
Сертификация	5,9
Ликвидация предприятия	5,9
Другие	5,1
Проблемы отсутствуют	8,1

*Респонденты имели возможность отмечать любое количество проблем
Источник: IEFS. Raport științific [41].

Предприниматели в ходе опросов имели возможность указать, какие меры должно предпринять государство, чтобы минимизировать негативное влияние регуляторных процедур на их бизнес [39].

Относительно *проблем налогообложения*, 44,4% респондентов увязывает их решение со снижением ставок налогов и взносов, прежде всего, налога на добавленную стоимость, взносов в фонд социального и медицинского страхования. Другие предложения предпринимателей по улучшению налогообложения включают необходимость более четкого регламентирования процессов налогообложения в нормативных документах (29,0%), сокращение трудоемкости процедур, связанных с налогообложением (13,7%), улучшение качества услуг налоговых органов (12,9%).

Для *решения проблем, связанных с инспекциями и проверками*, по мнению предпринимателей, необходимо, прежде всего, более четко регламентировать в законодательстве процедуры инспекций и проверок (47,8%), повысить качество работы лиц, которые их проводят (20,6%), снизить трудоемкость этих процедур для предпринимателей (16,7%) и сократить финансовые затраты (15,7%). В нескольких анкетах прямо отмечалась необходимость снижения взяточничества со стороны контролирующих органов. Полный перечень мер, которые должны быть предприняты государством по каждой проблеме, представлен в Приложении 10.

Проблемы предприятий, обусловленные внешней средой

Предпринимателям предлагалось оценить, какие проблемы в их деятельности создает бизнес-среда. Наиболее часто были отмечены следующие проблемы [41]:

- *Бюрократия и коррупция*. 96,8% респондентов указали, что бюрократия и коррупция являются проблемами для их бизнеса, в т.ч. для 84,0% эти проблемы *значительны*.
- *Уровень спроса на внутреннем рынке*. 87,2% предпринимателей считают этот фактор проблемой, в том числе 58,1% - *значительной* проблемой.
- *Политическая нестабильность*. Наличие этой проблемы отмечает 86,8% респондентов, в т.ч. 68,6% респондентов считает, что она оказывает *значительное* влияние на бизнес.
- *Отсутствие стабильности и предсказуемости налоговой системы* (для 84,7% - проблема, в том числе для 49,2% - *значительная* проблема).

- Совокупное налоговое бремя на предприятие (для 83,2% - проблема, в том числе для 52,1% - значительная проблема).

В отношении коррупции - первостепенной внешней проблемы для бизнеса, отметим, многие МСП не предпринимают правильных действий, чтобы минимизировать риски взяточничества или коррупции. Такой вывод был сделан в Отчете о борьбе с коррупцией в секторе МСП, реализованного международной Ассоциацией дипломированных сертифицированных бухгалтеров АССА (the Association of Chartered Certified Accountants) при помощи 1тыс своих членов во всем мире [65].

Специфика проблем отдельных групп предприятий и предпринимателей

При анализе МСП и разработке политики важно учитывать, что сектор МСП объединяет различные группы предприятий, проблемы и потребности которых могут различаться. Например, имеет смысл дифференцировать проблемы МСП, работающих в сельской и городской местностях [72]. Внимание, уделяемое указанным группам предприятий, вполне закономерно: в сельской местности Р.Молдова проживает высокий удельный вес населения (58,7%), в то время как доля работающих там предприятий несопоставимо ниже и составляет 16,8% [2].

Большинство МСП и в городской, и в сельской местности рассматривают доступ к источникам финансирования бизнеса как первоочередную проблему. При этом для сельских предпринимателей указанная проблема является относительно более острой: они чаще отмечают отсутствие финансовых средств (81,3% респондентов, городские – 72,5%); в сельской местности более ограниченный доступ к кредитам (13,8% респондентов; в городской – 11,6%). К некоторым качественным отличиям финансирования МСП в сельской местности можно отнести то, что предприниматели там относительно чаще используют заемные средства из ближайшего окружения. То есть, они берут кредиты у своих родственников, друзей и знакомых, реже пользуясь услугами банков. Можно предположить, что причинами этого являются не только ограниченная деятельность коммерческих банков в сельской местности, но и более редкое обращение сельских предпринимателей за кредитами в банк. В последние годы ситуация медленно, но начинает меняться: финансовые институты более активно начинают работать в регионах; ряд национальных программ и международных проектов непосредственно нацелены на работу в сельской местности. В частности, одна из ныне действующих востребованных предпринимателями государственных программ поддержки МСП, ориентированная на привлечение в бизнес молодежь (PNAET), предназначена исключительно для поддержки бизнеса в сельской местности.

Другими видами ресурсов, создающими относительно более сложные проблемы для сельских предпринимателей, являются отсутствие сырья (6,1% респондентов, в городской местности – 3,2%), а также отсутствие передовых технологий (8,7%, по сравнению с 5,4% у городских предпринимателей), Таблица 31.

Таблица 31. Проблемы доступа к ресурсам, распределение по типу местности, % *

Проблемы МСП	Городская местность	Сельская местность
Отсутствие финансовых средств	72,5	81,3
Ограниченный доступ к кредитам	11,6	13,8
Отсутствие передовых технологий	5,4	8,7
Отсутствие квалифицированных кадров	12,3	9,6
Отсутствие сырья	3,2	6,1
Другое	9,6	6,1

* Респонденты могли отмечать несколько вариантов ответов
Источник: Aculai E. [2].

При анализе влияния на бизнес «внешних» проблем, не связанных с регламентирующими процедурами [72], были выявлены следующие отличия:

- Для сельских предпринимателей относительно более существенными проблемами являлась политическая нестабильность (77,8% респондентов в сельской местности, 61,1% – в городской) и спрос на внутреннем рынке (66,7%, в городской местности – 62,5%).
- Для МСП в городах относительно чаще в качестве проблемы для бизнеса были отмечены деятельность монополистов (48,6%, в сельской местности – 33,3%) и уровень конкуренции (45,8%, в сельской местности – 27,8%).

Дифференцируя проблемы групп МСП, целесообразно в том числе учитывать гендерные различия. В Молдове количество мужчин предпринимателей в 2,6 раза выше, чем количество женщин, удельный вес последних составляет 27,5%. Приведенный показатель значительно меньше доли женщин в экономически активном населении (49,4%) и в общей численности населения Молдовы – 51,9% [2], Таблица 32.

Таблица 32. Распределение предпринимателей по полу, %

Пол	Предприниматели	Экономически активное население	Общая численность населения
Мужчины	72,5	50,6	48,1
Женщины	27,5	49,4	51,9

Источник: Aculai E. [2].

Гендерные отличия, касающиеся проблем МСП, в определенной мере связаны с возрастом предпринимателей. В более молодом возрасте удельный вес женщин, указавших на проблемы, относительно выше, чем у мужчин. В частности, в возрасте 15-24 года доля таких женщин составляет 84,4%, доля мужчин – 72,2%. Это отражает меньшую готовность молодых женщин к началу бизнеса. По мере вовлечения женщин в предпринимательскую деятельность ситуация выравнивается.

Индикаторами, отражающими специфику гендерных проблем, являются размеры бизнесов, принадлежащих мужчинам и женщинам. Так, предприятия, которыми владеют и управляют женщины, характеризуются относительно меньшим количеством работников. Доля женщин предпринимателей, владеющих и/или управляющих микропредприятиями, составляет 79,4%, в то время как удельный вес предпринимателей мужчин в группе микропредприятий – 67,8%. На предприятиях других размеров относительно чаще предпринимателями являются мужчины. Причем, чем больше размер бизнеса, тем выше удельный вес предпринимателей мужчин:

- На малых предприятиях доля предпринимателей мужчин в 1,4 раза выше аналогичного показателя для женщин (удельный вес мужчин – 24,5%; женщин – 17,2%);
- На средних предприятиях указанное соотношение составляет 2,3 раза (соответственно, 6,6% и 2,9%);
- На крупных предприятиях доля мужчин предпринимателей в 3 раза превышает долю женщин (соответственно, 1,2% и 0,4%).

Поскольку женщины владеют/управляют относительно меньшими по размеру предприятиями, которые нуждаются в особой государственной поддержке, то выявление гендерных различий дает возможность правительству более аргументированно разрабатывать меры поддержки женского предпринимательства.

SWOT-анализ сектора МСП

Многоаспектный анализ развития МСП в Р.Молдова – оценка потенциала и результатов сектора МСП, а также выявление проблем, с которыми сталкиваются молдавские предприниматели, позволили провести SWOT-анализ сектора (Таблица 33.).

Таблица 33. SWOT-анализ сектора МСП

<p>Сильные стороны</p> <ul style="list-style-type: none"> • Наличие законодательной базы, регламентирующей основные аспекты развития МСП. • Реализация целевых государственных стратегий и программ поддержки МСП. • Разработка и внедрение государственной кластерной политики, а также реформы регионального развития, расширяющей права и ответственность районов в поддержке МСП. • Наличие плодородных земель и благоприятные климатические условия для выращивания сельскохозяйственных продуктов; наличие качественного сельскохозяйственного сырья, опыт и традиции его переработки. • Невысокая цена рабочей силы по сравнению с соседними странами, что создает конкурентные преимущества. • Позитивное или как минимум нейтральное отношение населения к МСП. • Осознание некоторыми госслужащими значительной роли МСП в развитии страны. • Становление государственно-частного партнерства с привлечением МСП на условиях субконтрактов. • Развитие трансграничного сотрудничества благодаря наличию тесных контактов с гражданами соседних стран – Румынии и Украины. • Владение многими гражданами страны иностранными языками как дополнительный шанс развития международного сотрудничества для предприятий. 	<p>Слабые стороны</p> <ul style="list-style-type: none"> • Низкий уровень конкурентоспособности МСП на внутреннем и внешних рынках. • Недостаток квалифицированных менеджеров и рабочих определенных специальностей. • Незаинтересованность молодых людей в предпринимательской деятельности, их трудовая миграция и эмиграция. • Слабое участие предпринимателей в программах обучения предпринимательству. • Ограниченный доступ МСП к финансовым ресурсам и скромные финансовые возможности государства для их поддержки. • Структурные диспропорции в развитии сектора МСП (отраслевые и территориальные). • Отсутствие активной политики поддержки МСП на местном уровне. • Сложные процедуры регламентирования деятельности МСП. • Низкий уровень диалога и доверия между бизнесом и ОПУ. • Слабо дифференцированные внешние рынки поставщиков сырья, прежде всего, энергоресурсов, а также рынки сбыта. • Низкий уровень разработки и внедрения инноваций на МСП. • Узкий внутренний рынок и низкий платежеспособный спрос населения. • Политическая нестабильность, сохраняющаяся длительный период. • Наличие территориального конфликта, создающего базу для контрабанды. • Высокий уровень коррупции. • Бедность и значительные различия в уровне жизни отдельных групп населения, что является источником конфликтов в обществе. • Разделение общества по политическим и этническим мотивам, провоцирующий нестабильность в обществе. • Высокий удельный вес теневой экономики.
<p>Возможности</p> <ul style="list-style-type: none"> • Удачное географическое положение страны, расположенной между странами ЕС и СНГ, наличие преимуществ как на рынках ЕС, так и СНГ. • Географическое положение страны на границе с ЕС, что облегчает сотрудничество с партнерами из ЕС, тем более учитывая общие культурные традиции граждан Р.Молдовы и Румынии. 	<p>Угрозы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Непривлекательный имидж страны как крайне бедной, характеризующейся политической и экономической нестабильностью, что не способствует привлечению инвестиций и ограничивает доступ МСП к финансированию. • Подписание договора о взаимной свободной торговле Молдовы с ЕС при условии отсутствия защитных мер для молдавского бизнеса на определенный период.

<ul style="list-style-type: none"> • Подписание договора о взаимной свободной торговле Молдовы с ЕС при наличии защитных мер для молдавского бизнеса на определенный период. • Сохранение рынков стран СНГ вне зависимости от развития отношений с ЕС. • Участие в программах Восточного партнерства. • Проевропейский вектор в развитии Р.Молдовы, позволяющий получать консультативную и финансовую поддержку от ЕС, где МСП рассматриваются в качестве одного из ключевых факторов развития экономики. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ухудшение доступа МСП на рынки стран СНГ в результате углубления отношений с ЕС. • Открытость внутреннего рынка, что обуславливает возрастание давления со стороны внешнего рынка и увеличение риска банкротств молдавских МСП.
---	--

Источник: разработано автором.

2.4. Анализ диалога МСП и органов публичного управления

В последние годы в европейских странах возрастает понимание необходимости диалога между бизнесом и властью – как со стороны предпринимателей, так и органов публичного управления. Указанный диалог имеет особую значимость для стран с переходной экономикой, которые характеризуются не слишком благоприятной бизнес-средой и ограниченными финансовыми возможностями проведения государственной политики. При этом реализация диалога позволяет получить экономический эффект относительно быстро и без дополнительных финансовых затрат.

В РМ существует немало примеров обсуждения экономических проблем представителями бизнеса и власти. В частности, во второй половине 2013г. на заседание Национальной конфедерации патронатов был приглашен и выступал премьер-министр г-н Лянкэ; Министр экономики г-н Лазэр встречался с представителями женщин предпринимателей и др. Тем не менее, диалог, имеющий место сегодня, не устраивает ни одну из заинтересованных сторон. Поэтому *в НИЭИ было предпринято исследование, направленное на анализ процесса диалога бизнеса и власти в РМ. С целью выявления главных характеристик и препятствий для диалога было проведено анкетирование предпринимателей и полуструктурированные интервью с экспертами [40].* В анкетировании участвовали 107 предприятий, работающих в большинстве районов страны. Часть анкеты, относящаяся к диалогу, представлена в Приложении 11.

Для более глубокого понимания ситуации были проведены полуструктурированные интервью. В интервью, наряду с предпринимателями, участвовали 3 группы квалифицированных экспертов: (1) представляющих лидеров бизнес-ассоциаций, объединяющих преимущественно МСП; (2) участвующих в диалоге со стороны ОПУ и других публичных институтов, занимающихся регламентированием и поддержкой МСП; (3) независимых экспертов – участников неправительственных организаций, различных проектов по развитию и поддержке бизнеса, работников сферы науки и образования, прямо или косвенно связанных с исследованием, развитием и поддержкой бизнеса. Гид для проведения интервью представлен в Приложении 12.

Предпосылки для развития диалога. Исследование продемонстрировало, что сегодня в РМ существуют определенные предпосылки для развития диалога МСП и ОПУ.

Во-первых, многие предприниматели и госслужащие уже понимают важность диалога. По результатам опроса предпринимателей, абсолютное большинство респондентов (93,5%) посчитали развитие диалога с ОПУ значимым для их бизнеса. Таким образом, преобладающая часть предпринимателей, по крайней мере «на словах», осознает значимость диалога. Однако на практике они недостаточно активно пытаются участвовать в диалоге, не

проявляют интереса к объединению в бизнес-ассоциации, которые (в отличие от отдельных МСП), потенциально способны защищать и лоббировать их интересы перед властью.

Во-вторых, имеет место определенная заинтересованность в диалоге со стороны обоих партнеров. Важно учитывать, что заинтересованность в диалоге предприятий и ОПУ определяется разными обстоятельствами: ОПУ *обязаны* участвовать в диалоге в соответствии с документами, регламентирующими их деятельность; предприниматели *нацелены на диалог, надеясь на улучшение условий* для развития бизнеса.

По мнению предпринимателей, представители власти в меньшей степени проявляют заинтересованность в диалоге. В частности, на заинтересованность предпринимателей в диалоге указали 76,5% опрошенных. Лишь 14% респондентов посчитали, что бизнес не заинтересован в диалоге с органами публичного управления, что отражает мнение, которое в 90-е гг. было очень распространенным среди молдавских предпринимателей: «чем дальше от власти, тем лучше». Оценивая заинтересованность в диалоге центральных и местных органов публичного управления, предприниматели относительно чаще отмечали заинтересованность местных властей (60,2% респондентов). На заинтересованность центральных ОПУ указали 50% опрошенных (Таблица 34).

Таблица 34. Заинтересованность в диалоге предпринимателей и представителей центральных/ местных ОПУ (по мнению предпринимателей) , %

Заинтересованность в диалоге	Заинтересованы	Не заинтересованы	Затрудняюсь ответить
Предприниматели	76,4	14,2	9,4
Местные органы публичного управления	60,2	26,2	13,6
Центральные органы публичного управления	50,0	30,0	20,0

Источник: Результаты опроса [40]

В-третьих, создана законодательная база, предусматривающая необходимость диалога. В частности, в юридических документах, регламентирующих разработку и принятие законов и подзаконных актов, государственных стратегий и программ, зафиксирована необходимость вовлечения представителей бизнес-сообщества в этот процесс. Формально указанные требования ОПУ вынуждены выполнять. Кроме того, необходимость учета мнения предпринимателей предусматривается уже и в учредительных документах ряда публичных институтов.

Определенные позитивные результаты в развитии диалога отметили эксперты ОБСЕ в исследовании, проведенном в Молдове в 2010г. В частности, постоянные консультации бизнеса и власти имеют место в процессе пересмотра регламентирующих норм, так называемой «гильотины»; представители бизнес-сообщества, в соответствии с законодательством, вовлекаются в процесс анализа влияния регуляторных воздействий на предпринимательскую деятельность [20].

В-четвертых, в Молдове зарегистрированы несколько десятков бизнес-ассоциаций. Часть из них активны и уже приобрели опыт защиты и продвижения интересов бизнеса.

В-пятых, развитие диалога уже имеет свою историю, в частности, апробированы различные формы диалога, которые реализуются на протяжении почти 20 лет: трехстороннее сотрудничество правительства, патроната и профсоюзов, совместное обсуждение представителями бизнес-сообщества и работниками ОПУ актуальных проблем предпринимательства на круглых столах, в рамках экспертных групп и консультативных советов при ОПУ, в составе рабочих групп и др. Опрошенные предприниматели достаточно хорошо осведомлены о формах участия бизнеса в диалоге с властью. Наиболее известной формой диалога является организация круглых столов, других форумов, ее отметили 74,8% респондентов. О возможностях диалога посредством рабочих и экспертных групп, комиссий,

других заседаний, созываемых по необходимости органами публичного управления, знают 64,5% опрошенных предпринимателей. Основные формы диалога, известные молдавским предпринимателям, представлены в Таблице 35.

Таблица 35. Формы диалога, известные предпринимателям

Формы диалога	% *
Круглые столы, форумы с участием представителей власти и бизнеса	74,8
Совещания, рабочие и экспертные группы, комиссии, созываемые по необходимости ОПУ	64,5
Периодические встречи по обсуждению вопросов, представляющих общий интерес (например, по регуляторной реформе)	56,1
Советы предпринимателей при ОПУ	46,7
Дискуссии представителей бизнеса и ОПУ на ТВ	43,0
Обсуждения, вопросы и ответы в интернете	41,1

* Респонденты имели возможность отмечать несколько вариантов ответов

Источник: Результаты опроса [40].

Участие МСП в бизнес-ассоциациях (БА). Несмотря на осознание предпринимателями значимости диалога с ОПУ и их заинтересованности в нем, на практике они не слишком активно вовлечены в реальный процесс диалога. Указанный вывод можно сделать на основе участия предприятий в БА, поскольку для МСП (их в выборке 99%) диалог с ОПУ практически всегда реализуется через БА. Однако лишь 17,9% опрошенных являются членами БА. Нежелание или неумение МСП объединяться в ассоциации для достижения общих целей находило отражение и в наших предыдущих проектах. Предприниматели не видят необходимости в объединении усилий, считая, что они самостоятельно способны справиться со своими проблемами. С другой стороны, услуги, предлагаемые и оказываемые БА далеко не всегда соответствуют потребностям предприятий. В результате в стране активно работает недостаточное количество БА, тем более, представляющих интересы МСП. Это создает препятствия для конструктивного диалога, поскольку у Правительства, других ОПУ отсутствуют партнеры для диалога, хорошо знающие проблемы основных групп МСП, способные представлять, защищать и цивилизованно лоббировать интересы бизнеса.

Очевидно, что предприниматели, являющиеся членами БА, более активны, чем их коллеги, не склонные к ассоциированию. Это подтверждают данные опроса: планируют развивать свой бизнес 89,5% предприятий-членов ассоциаций и 77,0% предприятий, не являющихся членами БА. Предполагаемые направления развития бизнеса у двух рассматриваемых групп предприятий также отличаются. Так, предприятия-члены БА относительно чаще планируют выход на новые сегменты рынка (новых покупателей) в стране, повышение качества продукции/услуг, а также в 6,2 раза чаще – выход на новые внешние рынки сбыта, по сравнению с предприятиями, не входящими в БА (Таблица 36).

Таблица 36. Предполагаемые направления развития бизнеса на ближайшие 2 года, % *

Направления развития бизнеса	Предприятия, не являющиеся членами БА	Предприятия – члены БА
Повышение качества продукции/услуг	59,3	66,7
Выход на новые внешние рынки сбыта	8,1	50,0
Выход на новые сегменты рынка (новых покупателей) в стране	39,5	44,4

* Респонденты имели возможность отмечать несколько вариантов ответов

Источник: Результаты опроса [40].

Были выявлены и исследованы **основные барьеры для развития диалога бизнеса и власти**. Препятствия были сгруппированы в зависимости от источника их происхождения следующим образом:

- А. обусловленные деятельностью предпринимателей;
- В. зависящие преимущественно от ОПУ;
- С. связанные с обоими партнерами – как с бизнесом, так и с ОПУ.

А. Барьеры, обусловленные деятельностью предпринимателей

Диалог бизнеса и ОПУ предполагает обоюдную заинтересованность и обоюдную выгоду. Но поскольку целью диалога является совершенствование политики развития бизнеса, заинтересованность предприятий в диалоге объективно должна быть выше, чем у ОПУ. Однако на практике участие в диалоге демонстрирует лишь небольшое количество предпринимателей и бизнес-ассоциаций. Эксперты в ходе интервью объяснили это следующими причинами (имея в виду барьеры для диалога, источником которых является бизнес):

- Нежеланием, неготовностью МСП объединяться в БА, альянсы и др, чтобы консолидированно представлять интересы этой группы предприятий.
- Неумением предпринимателей вести диалог, их слабой подготовкой к практическим действиям/ процедурам, связанным с организацией диалога.
- «Пассивностью» значительной части предпринимателей.

Серьезным препятствием для диалога является недостаточная консолидация бизнес-сообщества. Нежелание или неготовность бизнеса, особенно МСП, объединяться в бизнес-ассоциации, координировать усилия является одной из серьезных проблем бизнес-сообщества. Среди зарегистрированных БА мало активно работающих, представительных, заинтересованных и способных вести диалог с властью.

Слабая организация бизнес-сообщества и неумение лоббировать свои интересы дает возможность ОПУ проводить свою политику, формально соблюдая процедуру диалога. Примером могут служить заседания Рабочей группы по регуляторной реформе, которая нередко декларируется в качестве позитивного примера диалога бизнеса и власти. Цитата из интервью с экспертом: *Заседания проводятся еженедельно, повестка дня известна заранее, двери открыты, протоколы заседаний вывешиваются на сайте. Однако при наличии дискуссионных вопросов власть может провести практически любое решение, приглашая определенный круг людей, заинтересованных в его принятии, создавая перевес в дискуссии. ОПУ сделать это легко, в отличие от слабо организованного бизнес-сообщества.*

Необходимо отметить слабую подготовку бизнеса к практическим действиям/ процедурам, связанным с организацией диалога. Имеется в виду и недостаточная подготовка на этапе, предшествующем диалогу, и неумение участвовать в процессе диалога; а также работа с результатами, полученными в ходе диалога, причем с обеих сторон. Не только отдельные МСП, но и представители БА нередко абсолютно не готовы к диалогу с властью, то есть они не знают, какие практические действия помогут им реализовать свои интересы. Неготовность предпринимателей проявляется в том, что они приходят на встречи с представителями власти либо пишут обращения к ним без конкретных аргументов и предложений, не соблюдая форму представления своих рекомендаций, принятую в ОПУ. Изложение проблемы в общем виде (например: «все органы, контролирующие бизнес, нацелены на взимание штрафов и вымогательство») не способно привести к положительному эффекту.

Естественно, что многие МСП из-за недостатка времени, знаний и средств не могут четко сформулировать и аргументировать необходимость решения важной для них проблемы. Для этого МСП следует объединяться по интересам и создавать БА, потенциал которых выше и которые вправе использовать возможности своих членов, среди которых есть квалифицированные специалисты разного профиля. Другая сторона этой проблемы: представители власти, которые не создают рамки сотрудничества, удобные для

предпринимателей, не всегда имеют цель помочь им. Следует отметить, что чиновники также испытывают дефицит времени и перегружены своими функциями.

У ряда предпринимателей, особенно МСП, имеет место несколько наивное восприятие диалога со стороны бизнеса: как будто серьезные проблемы могут быть решены исключительно в результате их обсуждения на заседании круглого стола или иной встречи. Но изложение и совместное обсуждение проблемы с чиновниками – это лишь 1-й этап на пути ее возможного решения. После этого этапа предстоит большая работа, которая возлагается в большей степени на ОПУ, последние не всегда в этом заинтересованы. Поэтому очень важно, чтобы бизнес со своей стороны делал все формально необходимые процедуры, чтобы упростить решение своих проблем.

Б. Барьеры, зависящие преимущественно от ОПУ

Определенная часть препятствий для диалога исходит от ОПУ. Эти барьеры, по мнению экспертов, обусловлены следующим:

- Слабой заинтересованностью в диалоге ОПУ;
- Недостаточной подготовкой встреч/ заседаний, проводимых в рамках диалога.

Одна из причин незаинтересованности ОПУ в диалоге связана с наличием объективно существующих противоречий целей бизнеса и ОПУ. Предприниматель нацелен, прежде всего, на получение прибыли вне зависимости от того, как это скажется на населении или экологии региона. ОПУ обязаны думать о развитии региона в целом. Для установления диалога необходима обоюдная заинтересованность партнеров в выявлении общих интересов и проблем.

Не способствует развитию диалога определенное психологическое неприятие некоторыми госслужащими предпринимателей, прежде всего, собственников бизнеса. На поверхности причиной такого отношения является нацеленность предпринимателей исключительно на личное обогащение. Однако не менее важным являются различия в уровне материального благополучия чиновников и предпринимателей в пользу последних. Поэтому часть госслужащих не считает нужным улучшать политику, чтобы тем самым не способствовать росту благосостояния предпринимателей.

Необходимо также учитывать, что диалог с бизнесом существенно усложняет деятельность чиновников, поскольку требует от них дополнительных усилий, даже если предложения со стороны бизнеса изначально неприемлемы. В любом случае, чиновники обязаны вести учет предложений, далее – реагировать на них, затем осуществлять мониторинг их прохождения и др.

Незаинтересованность работников ОПУ в диалоге с бизнесом отчасти обусловлена политической нестабильностью в стране. Многие работающие чиновники, чувствуя себя неуверенно с точки зрения перспективы своей занятости из-за постоянной смены власти, не желают принимать серьезные решения. Это же понимают и предприниматели, которые также не делают попыток решать свои вопросы (за исключением текущих) с чиновниками.

Интерес власти к диалогу с бизнесом нередко имеет цели, не связанные с совершенствованием государственной политики. Прежде всего, это политические интересы, и диалог представляет собой политический проект. Об этом свидетельствуют встречи ОПУ с представителями бизнес-сообщества, частота которых существенно возрастает в периоды избирательных кампаний. Пример другого рода: создание БА при активной поддержке представителей власти. Возникает резонный вопрос: чьи интересы – бизнеса или власти – представляют подобные ассоциации? Едва ли целесообразно внедрять подобные проекты, поскольку они создают неравные условия для других БА, тем самым провоцируя еще больше недоверия предпринимателей как друг к другу, так и к власти.

Незаинтересованность чиновников в диалоге, неумение увидеть общие с бизнесом интересы, непонимание того, что развитие бизнеса является главным источником доходов бюджета – это все может свидетельствовать, в том числе, и о некомпетентности государственных служащих в области политики развития предпринимательства. По мнению экспертов, они не только не знают своих функций, но и не осознают новых требований,

предъявляемых к госслужащим сегодня. Часть из них слабо знакомы с методами поддержки МСП.

Существует ряд барьеров, относящихся к слабой подготовке встреч/ заседаний, проводимых ОПУ в рамках диалога бизнеса и власти. Недостатки их деятельности при подготовке к диалогу с бизнесом характеризуются следующим:

- Не всегда для предпринимателей заранее ясна цель мероприятия, а также ожидаемый результат. Соответственно, приглашенные предприниматели не готовы к обсуждению поставленных проблем.
- Представители органов публичного управления нередко приглашают для диалога предпринимателей, аффилированных либо лояльных власти, поскольку *«они не готовы обсуждать, тем более публично, недостатки своей деятельности с бизнесом» (цитата из интервью)*. Возможно, поэтому, на сайтах многих министерств систематически появляется информация об уже прошедших мероприятиях, но почти не найти объявления о запланированном мероприятии.
- Нередко предпринимателей приглашают на встречи в последний момент, вероятно, вспомнив, что на мероприятии должны присутствовать и представители бизнеса. Более того, *«на большинстве мероприятий, формально имеющих цель обсуждение проблем бизнеса, очень мало предпринимателей. Они или не знают об этих мероприятиях, или их не приглашают. И как результат, «в резолюциях данных мероприятий, заранее заготовленных чиновниками, как правило, нет предложений от представителей бизнеса»*.
- После завершения мероприятия и диалог, как правило, заканчивается, почти отсутствует обратная реакция. Но если предприниматели пришли на мероприятие, затратив свое время, они подготовились и намерены обратить внимание власти на свои проблемы, то они вправе рассчитывать на ее реакцию.

С. Барьеры, связанные с деятельностью обоих партнеров

Представители БА и предприниматели нередко не желают участвовать в диалоге, что властью воспринимается как пассивность. Действительно, имеют место случаи, когда МСП и объединяющие их БА не отзываются на приглашение властей к диалогу: не дают отзывы на проекты законов, которые им присылают, не приходят на совместные мероприятия либо приходят, но не участвуют в дискуссии. Их пассивность рассматривается в качестве барьера для развития диалога. Однако определенную вину за пассивность предпринимателей должны нести и ОПУ, которые не создают условия, необходимые для диалога, и поддерживают сложившуюся ситуацию. Цитата из интервью: *то, что сегодня называется диалогом, больше похоже на уступку со стороны государства. Процесс уступок и неравноправного участия в диалоге длится много лет. В результате, у бизнеса уже накоплена негативная практика, фактически на протяжении целого поколения (20 лет). У предпринимателей существует апатия*.

Нежелание предпринимателей участвовать в диалоге, воспринимаемое властью как пассивность, создает порочный круг: те чиновники, которые искренне и квалифицированно стараются выполнять свои функции, не видя отклика со стороны предпринимательства, делают вывод, что бизнес-сообщество является сегодня ещё «незрелым», оно не готово к диалогу. В основе так называемой «пассивности предпринимателей» нередко лежит *недоверие бизнеса к власти и неуважение со стороны ОПУ. Недоверие предпринимателей обусловлено тем, что на протяжении всего периода экономических реформ обещания власти в отношении бизнеса нередко не выполнялись. В результате, между предпринимателями и ОПУ возникло отчуждение. Оно подпитывается рядом обстоятельств:*

(а) Фискальное, а зачастую, репрессивное отношение части чиновников к бизнесу. Причем такое отношение поддерживается всей системой государственного регулирования бизнеса: налоговая система нацелена на взимание штрафов с предпринимателей за любую провинность вместо помощи им.

(б) Формальность проведения диалога, когда на поверхности соблюдены все необходимые процедуры, но на самом деле это лишь имитация диалога. Бизнес уверен, что его мнение все равно не будет учтено, поэтому нет смысла напрасно тратить время. То есть дискредитируется сама идея диалога, который оказывается лишь его *имитацией*.

(в) Существует несоответствие, даже разрыв между декларируемой политикой развития предпринимательства и реальной ситуацией в бизнесе. Серьезные решения, принимаемые на высшем уровне, нередко оторваны от реальности либо правильные, адекватные меры не реализуются. По мнению предпринимателей, иногда создается впечатление, что представители ОПУ не понимают реальной ситуации в бизнесе.

Пассивность бизнеса может служить ответом на неуважение со стороны ОПУ.

Предприниматели не намерены участвовать в диалоге, поскольку некоторые действия власти воспринимают как неуважение к ним. Например:

- Бизнес-ассоциациям присылают на отзыв проекты нормативных документов, которые необходимо возвратить, как правило, в течение 3-х дней. Этот срок неприемлем, поскольку документ необходимо разослать членам ассоциации, для ознакомления с документами им необходимо время. Затем полученные предложения необходимо коллективно обсудить в ассоциации, далее – обобщить и направить ОПУ. За 3 дня бизнес-ассоциация не в состоянии сделать качественный отзыв, в результате она или ничего не делает, или отправляет ОПУ формальную отписку.
- Цитата из интервью: *Плохой пример подаю руководители высшего уровня. Они приходят на встречи буквально на 10-15 мин, говорят приветственное слово и уходят вместе с иностранцами и представителями масс-медиа. Лучшие пусть не приходят.*

Среди причин пассивности предпринимателей имеются и те, которые обусловлены деятельностью или бездействием бизнеса, в частности:

- Определенный «предпринимательский эгоизм». Предприниматели, даже являющиеся членами различных советов при ОПУ, нередко не желают вести диалог, если обсуждаемые проблемы непосредственно не связаны с их бизнесом. Например, обсуждение долго- и среднесрочных национальных стратегий и программ за редким исключением не представляет интереса для предпринимателей.
- Вовлеченность предприятий – полностью или частично – в неформальную деятельность. В подобной ситуации разумнее быть подальше от органов власти, чтобы не привлекать внимание к своей персоне и бизнесу.
- Сложность и трудоемкость выполнения требований законодательства, необходимость заполнения многочисленных форм документов, касающихся текущей деятельности. Соответственно, у предпринимателей не хватает времени на важные вопросы: стратегию развития бизнеса, консолидацию усилий для защиты и лоббирования своих интересов.
- Отсутствие привычки и даже боязнь у предпринимателей высказывать свои проблемы публично, тем более в присутствии работников ОПУ. Предприниматели уверены, что своими критичными выступлениями они легко могут навлечь на свой бизнес дополнительные сложности в виде проверок контролирующих структур.

Обобщение результатов опросов и интервью позволило охарактеризовать диалог МСП и ОПУ следующим образом:

- Отсутствует процесс постоянно идущего диалога, имеют место спорадические контакты.
- Существующий диалог почти никогда не завершается положительным, с точки зрения бизнеса, эффектом, даже если учитывать не юридический или экономический, а лишь психологический эффект.
- Действия, называемые диалогом, зачастую носят формальный характер и являются лишь его имитацией.
- Диалог нередко изначально не имеет цели обсуждения и решения проблем бизнеса, а используется в интересах отдельных лиц, относящихся к бизнесу или власти.
- Барьеры для диалога создают обе стороны – как бизнес, так и ОПУ.

3. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ПОДДЕРЖКИ МСП В МОЛДОВЕ

3.1. Общая оценка и эволюция политики развития сектора МСП

Развитие политики поддержки МСП в Р.Молдова. В Молдове государственная политика развития МСП имеет уже более чем 20-летнюю историю. Анализ изменений этой политики показал, что они относятся не к отдельным акцентам, а к наиболее существенным характеристикам управления сектором МСП. *Проведенное исследование базировалось на анализе: (1) принятых документов политики и законодательства; (2) научных публикаций о секторе МСП, относящихся к ситуации в Р. Молдова; (3) социально-экономических показателей развития сектора МСП, базирующихся на официальных, не всегда опубликованных, данных статистики и Государственной регистрационной палаты; (4) результатов анкетирования и интервьюирования молдавских предпринимателей и экспертов, реализованных в рамках институциональных и международных проектов.*

Анализ показал, что в первой половине 90-х гг. в менталитете населения, включая государственных чиновников, в значительной степени еще преобладало позитивное восприятие системы управления, базирующейся на значимой роли государства. Применительно к сектору МСП это означало прямые методы поддержки МСП, многочисленные приоритеты, а также конкретные меры воздействия государства на определенные группы предприятий (отдельных секторов, размеров, регионов, др.). В такой ситуации единственно возможной и целесообразной было использование *консервативной* модели регламентирования МСП (как в Германии), которая непосредственно направлена на микроуровень. Указанная модель поддержки МСП были заложена в первом законе «О поддержке и защите МБ» и в первой Государственной программе поддержки предпринимательства и развития МБ в Р.Молдова на 1994-1997гг, которые содержали четкие меры стимулирования реального сектора в экономике, в т.ч. налоговые и кредитные льготы, предназначенные определенным группам бизнеса. Однако, значительная часть предусмотренных льгот на практике реализована не была. Главные причины этого – отсутствие финансовых возможностей у государства для поддержки микроуровня (и неумение привлечь внешнее финансирование); высокий уровень коррупции, позволяющий направлять и использовать целевые средства в личных интересах, а также недостаток знаний и опыта регламентирования и поддержки бизнеса у государственных служащих.

Поэтому во 2-й половине 90-х гг. существенно изменился акцент в государственной политике. В законодательстве о МБ было аннулировано большинство налоговых и финансовых льгот, которые ранее декларировались. Система поддержки МСП была переориентирована на использование косвенных методов – прежде всего, создание институтов поддержки и в целом улучшение бизнес-среды. Указанная модель в экономически развитых странах относится к *либеральной*, что характерно, прежде всего, для Великобритании и США. В указанный период предприниматели были также готовы воспринять такой подход к поддержке, поскольку они все равно не получали реальной помощи, а невыполняемые правительством обещания действовали, наоборот, раздражающе. Однако на первых порах меры, предпринимаемые правительством, не привели к результатам, ожидаемым как правительством, так и предпринимателями.

С начала 2000-х гг. политика развития МСП формально продолжается в рамках либеральной модели, но с элементами поддержки определенных групп предприятий. При этом определенные позитивные изменения в бизнес-среде имеют место, однако регуляторные воздействия во многом остаются тяжелым бременем, доступ к финансированию и кадрам достаточно сложен, диалог между бизнесом и властью в последние годы почти не улучшается. Т.е. существующая сегодня в Молдове система регламентирования МСП отражает ограничения, свойственные выбранной либеральной модели, но не обладает ее преимуществами. Причина этого состоит в том, что в странах с переходной и формирующейся рыночной экономикой, включая Молдову, известные модели

развития МСП обладают существенной спецификой, в них слабо выражены преимущества как либеральной, так и консервативной моделей.

Наряду с указанным выше изменением государственной модели управления МСП, политика развития данного сектора претерпела следующие важные изменения:

- В 90-е гг. одной из главных задач государственной политики было дать толчок становлению частного бизнеса и сформировать конкурентную среду во всех сферах экономики. То есть, в первую очередь, необходимо было стимулировать рост числа малых частных предприятий. В настоящее время, продолжая поддерживать увеличение количества МСП, правительство декларирует заботу о развитии потенциала предприятий с целью обеспечения устойчивого и качественного роста национальной экономики.
- В первое десятилетие становления МСП поддержка бизнеса фактически рассматривалась как функция государства, хотя в правовых документах отмечалась возможность сотрудничества с бизнес-сообществом и его самоподдержка. Однако становление бизнеса предполагает более активное сотрудничество и партнерство как между отдельными предприятиями, так между МСП и ОПУ, что сегодня уже начало реализовываться.
- На первых этапах политика развития МСП была направлена на весь сектор МСП. Однако этот сектор состоит из большого количества разных групп, отличающихся специфическими проблемами и потребностями в поддержке. В настоящее время уже имеется ограниченный опыт выявления особенностей отдельных групп МСП и учет их проблем и потребностей в политике.
- С первых лет проведения экономической реформы и до недавнего времени основная роль в регламентировании и поддержке бизнеса отводилась центральному ОПУ. Поэтому политика в отношении МСП разработана и до сих пор осуществляется в значительной мере на национальном, а не районном/местном уровне.
- В 90-е гг. государство декларировало преимущественное использование прямых экономических методов поддержки предпринимательства (налоговые льготы, льготные кредиты и т.п.). В 2000-х гг. отмечается переориентация на использование косвенных методов государственной поддержки, направленных на совершенствование работы институтов поддержки бизнеса и в целом улучшение общих условий развития предпринимательства.

Плюсы и минусы современной политики развития МСП. Анализ системы государственного регламентирования МСП и его развития в Молдове позволил выявить ее преимущества и недостатки. Основные плюсы и минусы современной политики развития МСП представлены ниже.

Преимущества политики:

- Разработана нормативно-правовая база, регламентирующая основные аспекты становления и развития предпринимательской деятельности. В плане охвата тех процессов, которые должны быть законодательно урегулированы, она может быть оценена положительно, что неоднократно отмечалось и иностранными экспертами;
- На государственном уровне принята долгосрочная и среднесрочная политика в отношении МСП, которая реализуется посредством принятия государственных стратегий, программ и планов их реализации;
- Разрабатываются и/или начато внедрение других политик, оказывающих влияние на МСП: политики кластерного развития в промышленности с участием МСП, реформы регионального развития, расширяющей права и ответственность районов в развитии и поддержке МСП; развития государственно-частного партнерства с привлечением МСП на условиях субконтрактов, др.;
- Для выполнения основных задач государственной политики созданы государственные структуры (Департамент в Министерстве экономики, специалисты в местных органах управления, ОДИММ, др.);

- Апробированы и используются различные методы и направления развития МСП, эффективно используемые в странах с рыночной экономикой: гарантирование кредитов, разработка и реализация целевых программ и др.;
- Предпринимаются меры по совершенствованию элементов государственной политики, ощущаемой на уровне предприятий: упрощена процедура регистрации, разработаны стандарты для ведения упрощенной формы бухгалтерского учета, др.;
- Продолжает развиваться проевропейский вектор, позволяющий РМ получать консультативную и финансовую поддержку от ЕС, где МСП рассматриваются в качестве одного из ключевых факторов развития экономики, а также участвовать в программах Восточного партнерства;
- В молдавской политике на государственном уровне предпринимаются попытки учитывать в политике основные принципы, зафиксированные в Акте о МБ для Европы;

Недостатки политики:

- Фискальный характер большинства мер, реализуемых в процессе регламентирования предпринимательской деятельности;
- Недостаточная сбалансированность и обоснованность используемых методов управления: упор на разработку нормативных и финансовых методов поддержки бизнеса в ущерб «мягким» методам;
- Не всегда удовлетворительная координация деятельности государственных институтов, участвующих в процессе регулирования бизнеса;
- Перенос хорошо зарекомендовавших себя и широко используемых в экономически развитых странах направлений государственной поддержки бизнеса в совершенно иные условия без достаточного учета уровня экономического развития Молдовы, возможностей государства, национальной специфики;
- Преимущественное регламентирование МСП на национальном уровне. Руководители и специалисты районных органов управления, хотя хорошо знают ситуацию в регионе, часто рассматривают свою роль только как проводников политики центральных органов управления, тем более, что не имеют достаточных финансовых возможностей для поддержки бизнеса на подведомственной территории;
- В государственной экономической политике недостаточно внимания уделяется проблемам и потребностям сектора МСП, имеет место несоответствие между мерами политики и реальной ситуацией;
- В политике МСП слабо развита система дифференцированной поддержки различных групп предприятий. В частности, ОПУ уделяют недостаточно внимания проблемам самых маленьких по размеру предприятий, нуждающихся в особой поддержке – индивидуальным предприятиям, семейным фирмам, самозанятым, домохозяйствам, которые не рассматриваются сегодня как важная часть бизнеса. Не менее значимо сегодня для ОПУ – выявлять и поддерживать группы предприятий, определяющих быстрый и устойчивый экономический рост;
- Очень ограниченный приток в ОПУ молодых образованных квалифицированных кадров;
- Сохранение непривлекательного имиджа страны как крайне бедной, характеризующейся политической и экономической нестабильностью, что не способствует привлечению инвестиций в бизнес;
- Предлагаемые и реализуемые меры поддержки достаточно редко обсуждаются с предпринимателями, имеющий место диалог, как правило, формален и не результативен.

Оценка документов и мер государственной политики поддержки МСП

Оценка государственной политики развития МСП является сложной, поскольку обладает двойной спецификой. Во-первых, оценка творческих, в т.ч. управленческих, процессов и результатов всегда сложнее оценки результатов труда исполнителей (например, рабочих), ее невозможно оценивать только количеством изданных приказов или

проведенных совещаний. Во-вторых, оценка политики, разрабатываемой и реализуемой на макро- и мезо- уровнях управления, существенно отличается от оценки действий, планируемых/ реализуемых на уровне предприятий, где между результатами и затратами существует относительно более прямая зависимость. Поэтому не только в странах, формирующих рыночную экономику, но и экономически развитых государствах, включая ЕС, вопросы мониторинга и оценки политик являются сложными [150]. Обобщая используемые в Европе, в т.ч. в Молдове, методы оценки политик поддержки МСП, следует отметить следующие:

- 1) Оценка воздействия отдельных мер политики на основе промежуточных результатов управленческих решений (частный, ограниченный подход).
- 2) Оценка предлагаемой/ реализуемой политики, базирующаяся на ее преемственности, соответствии другим политикам (достаточно общий подход).
- 3) Оценка последствий влияния законодательства и документов/мер политики на развитие бизнеса.
- 4) Оценка политики МСП в странах Восточного партнерства, в зависимости от степени ее соответствия принципам Акта о МБ для Европы.

Ниже рассмотрим каждый из отмеченных методов и его использование в нашей стране.

1. Оценка или мониторинг [150] отдельных мер политики на основе промежуточных результатов управленческих решений. Промежуточные результаты управленческой деятельности во многом являются формальными. Например, если ставится задача обучения безработных бизнес-навыкам, то промежуточным результатом является количество обученных лиц. В то время, как главным результатом должно было бы стать количество бизнесов, созданных впоследствии учащимися. Тем не менее, именно промежуточные результаты служат наиболее простыми и иногда единственными возможными индикаторами, которые указываются в документах политики, в частности в Планах действий по их реализации. Такой подход использован, Стратегии развития сектора МСП на 2012-2020гг.: реализация задачи по разработке определенного закона оценивается индикатором «принятый и представленный в Парламент проект закона».

2. Относительно более общий подход к оценке мер политики отражает их преемственность и соответствие другим политикам. Например, политика развития МСП в настоящее время является неотъемлемой и значимой частью экономической политики Р.Молдова. В частности, меры по поддержке сектора МСП присутствуют в основных государственных долгосрочных стратегиях и документах средне- и долгосрочного периода: в Стратегии национального развития «Молдова-2020»; Программах деятельности Правительства, секторальных политиках, др.

3. Оценка последствий воздействия законов и стратегий/программ поддержки МСП на развитие бизнеса. В Молдове указанный подход используется для количественной и качественной оценки их воздействия на бизнес и общество. Анализ проводится в соответствии с Методологией анализа последствий регулирования и мониторинга эффективности процесса регулирования [28]. Он необходим как на этапе разработки проекта закона или документа политики, так и в процессе действия документов для установления необходимости их изменения.

Процедура оценки влияния анализируемых документов предполагает следующие этапы:

- идентификация проблемы, которую необходимо решить, и установление результатов, которые должны быть получены.
- потенциальные последствия, которые включают сопоставление общественных выгод и расходов от государственного вмешательства, возможные барьеры.
- оценка альтернативных предложений для решения существующей проблемы.
- согласование интересов заинтересованных сторон, включая публичные консультации.
- результаты анализа последствий регулирования и рекомендации.

Внедрение указанной процедуры уже осуществляется в течение нескольких лет, но до сих пор нечасто реализуется на качественном уровне.

4. Для оценки политики МСП в странах Восточного партнерства, к которым относятся и Р.Молдова, в ЕС разработана специальная методика. Она позволяет выявить степень соответствия политики поддержки МСП в определенной стране принципам Акта о МБ для Европы. Оценка проводится отдельно по каждому из 10 принципов и включает следующие процедуры:

- Выбор перечня качественных индикаторов, которые позволяют охарактеризовать соблюдение определенного принципа;
- Разработку 5-балльной системы, используемой для количественной оценки выбранных индикаторов;
- Разработку формы опросника для экспертов;
- Отбор группы экспертов (национальных и из ЕС) с целью количественной оценки каждого индикатора с указанием основных источников, на которых базируется оценка;
- Расчет сводных баллов с учетом мнений всех экспертов; обсуждение полученных результатов; фиксация в итоговом документе различий во мнениях национальных и иностранных экспертов (если различия имеют место); планирование следующего этапа для улучшения национальной политики.

Указанные индикаторы на сегодняшний день разработаны применительно к 1 и 8 принципам Акта о МБ для Европы. Пример таблицы для оценки политики Молдовы в соответствии с принципом 1 Акта о МБ для Европы, относительно предпринимательской деятельности женщин, приведен в Приложении 13.

Оценка адекватности политики проблемам и потребностям МСП

При разработке политики поддержки МСП Правительство РМ в определенной степени учитывает проблемы и потребности предприятий. Политики и ответственные лица исходят из результатов международных рейтингов, отражающих ситуацию в предпринимательской деятельности, в которых участвует и Молдова (Doing Business Report, World Competitiveness Report, др.). По заказу Министерства экономики НИЭИ ежегодно анализирует ситуацию в секторе МСП, выявляя благоприятствующие факторы и препятствия для развития бизнеса. Тем не менее, хотя в последние годы политики и практики стараются более тщательно учитывать проблемы и потребности предпринимателей, многие барьеры продолжают оставаться чрезвычайно существенными. Это означает, что реализуемая государственная политика не вполне адекватна проблемам и потребностям МСП.

Основные компоненты политики развития МСП

Управление развитием сектора МСП базируется на следующих компонентах:

- 1) Законодательство, регламентирующее становление и развитие бизнеса, прежде всего, ориентированное на МСП.
- 2) Документы политики, в частности, государственные стратегии и целевые программы, разработанные специально для поддержки сектора МСП.
- 3) Институциональные подходы к поддержке МСП, включая:
 - a. Институты/структуры, разрабатывающие и реализующие политику развития МСП на национальном и региональном уровнях.
 - b. Информационная база и методический инструментарий, направленный на обоснование и принятие управленческих решений
- 4) Экономические методы поддержки бизнеса, в частности: налоговые и финансовые льготы и привилегии, которые находят практическое воплощение в законах, документах политики и реализуются посредством деятельности институтов.

Подробно указанные элементы политики будут рассмотрены в последующих параграфах.

3.2. Изменение законодательства, регламентирующего деятельность МСП

В Р. Молдова законодательная поддержка МСП имеет уже более чем 20-летнюю историю. В данном параграфе представлена ретроспектива основных законов, направленных непосредственно на поддержку МСП на протяжении всего периода экономических реформ; выделены основные этапы в развитии законодательства, акцентировано внимание на нововведениях анализируемых документов; представлена законодательная база МСП на современном этапе.

История развития законодательства за 20 лет. В начале проведения рыночных реформ многие методы и направления регламентирования отсутствовали. С середины 90-х гг. начался процесс создания законодательства, что, с одной стороны, установило определенные рамки для деятельности предприятий, но, с другой стороны, ухудшило условия для развития бизнеса. Автором выделено 4 основных этапа в развитии законодательства, регламентирующего поддержку МСП на территории Р. Молдова:

1. 1986-1991. Легализация возможности заниматься частной предпринимательской деятельностью в условиях плановой экономики. Введение в правовую базу понятия «малое предприятие», которое нуждается в специальных мерах государственной поддержки.
2. 1992-2000. Создание основ законодательства, регламентирующего развитие и поддержку малого бизнеса в условиях становления рыночной экономики в Р. Молдова.
3. 2001-2005. Изменение на законодательном уровне подхода к государственному регламентированию сектора малых предприятий (МП): от преимущественной поддержки отдельных групп МП к созданию общих благоприятных условий бизнес-среды.
4. 2006 – до настоящего времени. Развитие законодательства, в котором внимание акцентируется, прежде всего, на создании институциональной базы и разработке главных документов политики поддержки МСП – стратегий и программ.

Содержание указанных этапов рассмотрено ниже.

1986-1991. Легализация малого частного предпринимательства в плановой экономической системе. Предпосылки развития малого бизнеса в РМ были заложены во второй половине 80-х гг. в условиях плановой экономики. В указанный период в СССР был принят ряд законов, позволивших легально заниматься частным предпринимательством:

- Закон «Об индивидуальной трудовой деятельности» (1986) предоставил возможность заниматься предпринимательством во многих сферах: кустарно-ремесленных промыслах, бытовом обслуживании населения, др. Однако в законе были установлены значительные ограничения: (i) предпринимательская деятельность могла быть основана исключительно на личном труде граждан и членов их семей без использования наемного труда; (ii) лицам, занятым в общественном производстве, разрешалось заниматься индивидуальной трудовой деятельностью в свободное от основной работы время; (iii) существовали ограничения на многие виды деятельности.
- Закон «О кооперации в СССР» (1988) легализовал возможности предпринимательской деятельности в форме кооперативов. Деятельность производственных кооперативов должна была основываться, прежде всего, на личном трудовом участии членов кооператива. Однако членами кооператива могли быть уже и лица, работающие по трудовому договору. То есть была легализована возможность наемного труда.
- Закон «Об общих началах предпринимательства граждан в СССР» (1991) определил понятие предпринимательской деятельности, регламентировал права и ответственность субъектов предпринимательства, отношения предпринимателей с органами государственного управления.

Первым документом, регламентирующим деятельность частных МП на территории Р. Молдова, было Постановление Правительства "О порядке создания и основах деятельности малых предприятий" (№ 340 от 21.09.1990 г.). Постановление устанавливало,

что к МП относятся вновь создаваемые и действующие предприятия всех форм собственности, в зависимости от количества работников. Критерии отнесения предприятий к малым определялись их принадлежностью к определенным отраслям/секторам: (i) в промышленности и строительстве — до 200 человек; (ii) в науке и научном обслуживании — до 100 человек; (iii) в других отраслях производственной сферы — до 50 человек; (iv) в отраслях непромышленной сферы — до 25 человек; (v) в розничной торговле и общественном питании — 15 человек.

Указанные правовые документы сыграли положительную роль, поскольку позволили населению страны приобрести скромный опыт предпринимательской деятельности. Этот опыт оказался им полезен после 1991г., когда закрылись крупные государственные предприятия и тысячи граждан оказались без работы, лишившись средств для существования. По данным статистики, уже в 1992г. МП составляли 43% от общего количества предприятий. Анализируемый период характеризовался также первоначальным накоплением капитала для становления индивидуальных предприятий и семейного бизнеса, что позволило в последующие годы не только обеспечить занятость и – пусть небольшой – доход населению, но и способствовало изменению форм собственности, проведению других рыночных реформ.

1992-2000. Создание основ законодательства, регламентирующего развитие предпринимательства и поддержку МБ в условиях становления рыночной экономики. В 1992г. был принят Закон РМ "О предпринимательстве и предприятиях", который установил правовые, организационные и экономические основы предпринимательской деятельности [44]. В законе были определены организационно-правовые формы предпринимательской деятельности: индивидуальные предприятия, полные и коммандитные товарищества, общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества, производственные кооперативы и др. В отношении МБ было отмечено, что любое из предприятий, созданных в вышеуказанных организационно-правовых формах, в зависимости от численности работников и иных критериев, может быть отнесено к группе МП (ст.13, п.4). Указанный закон претерпел ряд дополнений и корректировок, но действует до сих пор..

Первый закон «О поддержке и защите малого бизнеса» в Р. Молдова был принят в 1994г. [47]. Исходный вариант проекта закона был разработан в Центре исследования проблем рынка АНМ при непосредственном участии автора. В указанном документе на законодательном уровне была четко определена необходимость государственной поддержки МП и отражены следующие ключевые аспекты этой поддержки:

(1) Дана *классификация субъектов малого бизнеса на 2 группы – мелкие и малые. Установлены критерии отнесения предприятий к малому бизнесу.* Единственным количественным критерием являлась численность работников: от 1 до 19 человек – для микро предприятий; от 20 до 75 человек – для малых предприятий, независимо от принадлежности к определенному сектору. Наряду с количественными, определены и *качественные* критерии. К числу МП не отнесены предприятия (i) занимающие доминирующее положение на внутреннем рынке, (ii) в уставном капитале которых доля учредителей, не относящихся к субъектам МБ, превышает 35%.

(2) Предусматривалась поддержка МБ как со стороны государства, так и *негосударственные формы поддержки.* Идея о необходимости развития негосударственной поддержки МП являлась очень перспективной. В законе декларировалась государственная поддержка институтам, основанным на частном капитале, которые инвестируют средства в МП и оказывают им услуги, а также крупным и средним предприятиям, развивающим долгосрочные контракты с МП.

(3) Указана необходимость дифференцированной поддержки отдельных групп предприятий, в зависимости от вида деятельности, периода функционирования, размера бизнеса и других критериев. Например, в перечень субъектов МБ, претендующих на льготное кредитование и субсидирование, были включены не только предприятия, способствующие экономическому росту (занятые приоритетными видами деятельности, др.),

но и испытывающие сложности в деятельности (например, находящиеся на грани банкротства, обусловленного деятельностью партнеров или форс-мажорными обстоятельствами).

(4) Регламентировалось создание Фонда поддержки предпринимательства и развития малого бизнеса. На Фонд возлагались не только функции финансового института, предоставляющего кредиты и гранты субъектам МБ, но и установление приоритетных видов деятельности субъектов МБ, другие функции, относящиеся к реализации политики.

(5) Указывалась возможность различных видов государственной поддержки МП: (а) финансово-экономическая, реализуемая в форме предоставления льготных кредитов и субсидий, льгот по налогообложению и страхованию, таможенных льгот, а также методов ускоренной амортизации; (в) материально-техническая поддержка и помощь в области сбыта, осуществляемая путем заключения договоров на поставку продукции для обеспечения государственных нужд; (с) организационная, включающая упрощение процесса регистрации малых предприятий, подготовку и повышение квалификации, информационное и консультационное обслуживание субъектов малого бизнеса. Были предусмотрены не только механизмы, но и конкретные льготы МП, в частности: (а) предусмотрена возможность регистрации МП на основе регистрационной карточки, представляемой предпринимателем лично или *по почте*. Это было смелое решение в отношении регистрации предприятий, не связанных с объединением капиталов (паев), но до сих пор оно не получило практического воплощения; (б) МП, занятые производственной деятельностью или оказывающие бытовые услуги населению, имели возможность получить налоговый кредит. Однако предприятия, претендующие на получение отмеченной льготы, должны были ежегодно направлять на развитие собственного производства не менее 80% налогового кредита. Кроме того, при ликвидации субъекта МБ налоговый кредит подлежал возврату в полном объеме с учетом его индексации. Впоследствии, в 1997г. налоговые льготы для МП были включены в Раздел II Налогового Кодекса (ст.49).

Отличительной особенностью первого закона было установление в нем конкретных видов льгот с указанием их количественных параметров. С точки зрения сегодняшних подходов, указывать количественные параметры привилегий и льгот в законодательстве нецелесообразно. Но в 1994г., при отсутствии других правовых документов, регламентирующих поддержку МП, это давало реальную возможность стимулировать развитие данного сектора. Однако многие льготы не были реализованы в тот период, поскольку законодательные нормы не сопровождались разработкой механизма их внедрения либо отсутствовали средства государственного бюджета на их реализацию, по другим причинам.

2001-2005. Изменение на законодательном уровне подхода к государственной поддержке сектора малых предприятий (МП) – от преимущественной поддержки отдельных групп МП к созданию общих благоприятных условий бизнес-среды. Попытки внедрения законодательства о МСП во 2-й половине 90-х гг. продемонстрировали, что значительная часть предусмотренных льгот не может быть реализована по причине недостатка бюджетных средств, в результате они были отменены. Это вызвало необходимость пересмотра основных положений закона «О поддержке и защите малого бизнеса». В 2001г. в указанный Закон были внесены следующие существенные коррективы:

(1) Изменены критерии отнесения предприятий к субъектам малого бизнеса с целью приблизить их к соответствующим нормам ЕС:

- Закон установил вместо одного два количественных критерия: среднегодовую численность занятых работников и годовую сумму чистых продаж предприятия.
- Добавлены качественные критерии отнесения предприятий к малым и мелким. Закон не распространялся на предприятия, занимающие доминирующее положение на рынке, и в уставном капитале которых доля учредителей, не относящихся к субъектам МБ, превышает 35% (положения, действовавшие с 1994 года), а также на

предприятия, преимущественно оказывающие финансовые услуги с высоким уровнем рентабельности (трастовые компании; инвестиционные фонды, др.).

(3) С целью реанимирования деятельности Фонда поддержки предпринимательства и развития малого бизнеса предусмотрено, что до 0,5% государственного бюджета должно было ежегодно направляться на формирование средств Фонда.

(4) Учитывая большое количество органов, контролирующих бизнес, частоту проверок и высокую их стоимость для предпринимателей, в закон было внесено дополнение: информацию о проверках необходимо записывать в журнал регистрации проверок, который хранится на предприятии.

Указанный этап в развитии законодательства характеризовался изменением подхода к поддержке сектора МСП – от преимущественной поддержки отдельных групп МП к созданию общих благоприятных условий бизнес-среды. Изменение подхода было вынужденным, что было обусловлено, прежде всего, недостатком бюджетных средств, необходимых для поддержки. В содержании законодательства этого этапа в большей степени нашли отражение общие основы поддержки бизнеса. Однако в тексте закона еще сохранялись нормы, направленные на решение конкретных проблем предпринимателей (например, избавить МП от частых незапланированных проверок).

2006 – до настоящего времени. Развитие законодательства, в котором внимание акцентируется, прежде всего, на создании институциональной базы и разработке главных документов политики поддержки МСП – стратегий и программ. В 2006г. был принят новый Закон о поддержке сектора малых и средних предприятий, который действует и сегодня [50]. В нем была ограничена сфера законодательного регламентирования МСП: его положения распространялись исключительно на предприятия с участием частного капитала. В Законе регламентированы следующие ключевые вопросы предпринимательской деятельности:

1) Установлено, что «сектор малых и средних предприятий» объединяет группы микро, малых и средних предприятий. Количественными критериями отнесения бизнеса к сектору МСП являются: численность работников, доход от продаж и годовая балансовая стоимость активов. Субъектами сектора МСП признаются также хозяйствующие субъекты - физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, при условии соответствия вышеуказанным критериям.

Закон установил и качественные критерии, ограничивающие сектор МСП. Не относятся к субъектам МСП: а) хозяйствующие субъекты, занимающие доминирующее положение на рынке; б) предприятия, в уставном капитале которых доля учредителя, не являющегося субъектом МСП, превышает 35 процентов; в) трастовые и страховые компании; г) инвестиционные фонды; д) хозяйствующие субъекты, импортирующие подакцизные товары; е) банки, микрофинансовые организации, сберегательно-заемные ассоциации и другие финансовые учреждения; ж) обменные валютные кассы и ломбарды; з) предприятия, действующие в сфере игорного бизнеса.

Отметим, что Закон впервые регламентировал в Р. Молдова понятие средних предприятий; соответственно, было введено понятие «сектор малых и средних предприятий». Кроме того, наряду с численностью работников и доходом от продаж, был добавлен третий критерий отнесения предприятий к сектору МСП – годовая балансовая стоимость активов. Это еще более приблизило законодательство Р. Молдова к нормам ЕС. Количественные критерии отнесения предприятий к сектору МСП, установленные в законе 2006г., и изменение указанных критериев с начала 90-х гг. представлены в Таблице 37.

2) Закон предусмотрел укрепление институциональной базы, установил четкое распределение функций между ОПУ, которые ответственны за разработку и реализацию политики в соответствующей сфере. Зафиксировано, что разработка, координация, мониторинг и оценка политики государственной поддержки развития сектора МСП осуществляются Правительством посредством МЭ. Предусмотрено создание нового публичного института – Организации по развитию сектора малых и средних предприятий,

ответственного за реализацию государственной политики. Введены положения о создании специальных фондов для финансирования мероприятий по поддержке МСП.

Таблица 37. Изменение критериев отнесения МП (МСП) в Р.Молдова

Название нормативно-правового акта	Количественные критерии отнесения предприятий к МП (МСП)
Постановление Правительства «О порядке создания и основах деятельности малых предприятий» (1990г.)	<u>Малые</u> предприятия: максимальное количество работников в промышленности и строительстве - 200 чел.; в науке и научном обслуживании - 100 чел.; в других отраслях производственной сферы - до 50 чел.; в отраслях непроизводственной сферы - до 25 чел.; в розничной торговле и общественном питании - 15 чел.
Закон «О поддержке и защите малого бизнеса» (1994г.)	<u>Мелкие</u> предприятия: количество работников 1 - 19; <u>Малые</u> предприятия : количество работников 20 -75.
Закон «О внесении изменений и дополнений в Закон о поддержке и защите малого бизнеса» (2001г.)	<u>Мелкие</u> предприятия : количество работников 1- 9 человек; доходы от продаж до 3 млн. леев. <u>Малые</u> предприятия: количество работников 10 - 50 человек; доходы от продаж от 3 до 10 млн. леев.
Закон «О поддержке сектора малых и средних предприятий» (2006г.)	<u>Микро предприятия</u> : количество работников 1- 9 человек; доходы от продаж не более 3 млн. леев, балансовая стоимость активов не более 3 млн. леев. <u>Малые предприятия</u> : количество работников 10-49 человек, доходы от продаж от 3 до 25 млн. леев, балансовая стоимость активов от 3 до 25 млн. леев. <u>Средние предприятия</u> : количество работников 50-249 человек, доходы от продаж от 25 до 50 млн. леев, балансовая стоимость активов от 25 до 50 млн. леев.

Источник: Разработано автором на основе законодательства РМ.

3) Законом определены основные документы политик – стратегии и программы поддержки МСП: (i) государственные стратегии поддержки развития сектора МСП должны быть главным документом стратегического планирования; (ii) программы поддержки развития сектора МСП, посредством которых реализуются конкретные меры в кратко- и среднесрочном периоде.

4) Отмечена необходимость ежегодного отчета о реализации государственной политики поддержки развития сектора МСП, который разрабатывается Правительством и представляется Парламенту.

Наряду с Законом о поддержке сектора МСП, регламентирующим общие условия развития МСП в стране, существуют и другие законодательные акты, обеспечивающие регламентирование и поддержку отдельных аспектов их деятельности, в частности:

- организационно-правовых форм предприятий (обществ с ограниченной ответственностью, крестьянских/фермерских хозяйств, кооперативов) либо владельцев предпринимательских патентов,
- этапов предпринимательства (регистрации, лицензирования, налогообложения, др.),
- видов деятельности (например, промышленности, экспортной деятельности, др.).

Одним из значимых для малого бизнеса является Закон **«О предпринимательском патенте»**. Будучи принятым в 1998г., он создал возможность для развития предпринимательской деятельности без создания предприятия. Закон направлен на поддержку самых мелких, незащищенных предпринимателей с ограниченными возможностями и доходами. Закон сыграл важную роль в легализации деятельности самозанятых, упрощении бизнеса индивидуальных предпринимателей. Граждане, которые приобретают патент, получают право на занятие определенными видами предпринимательской деятельности без регистрации предприятия, при льготных условиях налогообложения, учета и отчетности. Но размеры платы за патент ежегодно возрастали. Одновременно возможности, предоставляемые законом, начали использовать

предприниматели, имеющие более значительные доходы с целью продажи своих товаров на рынках и в супермаркетах. В результате, Правительство ограничило сферу деятельности патентообладателей, и сегодня закон не выполняет в полной мере цель поддержки мелких, наиболее слабых предпринимателей, которая была приоритетной при его разработке.

Малый бизнес в форме крестьянских (фермерских) хозяйств регламентируется соответствующим законом «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» (2000г.). Регламентирование и поддержка предприятий в форме крестьянских хозяйств обладает существенной спецификой и реализуется в рамках сельскохозяйственной политики.

Условия налогообложения МСП определяются, прежде всего, общими требованиями к налогообложению бизнеса. В частности, в 2013г. ставка подоходного налога для большинства предприятий - юридических лиц, включая МСП, составляла 12% от налогооблагаемого дохода. Особенности уплаты налогов для МСП, в отличие от предприятий более крупных размеров, являются следующие:

- Для физических лиц и индивидуальных предпринимателей:
 - 7% от налогооблагаемого дохода, сумма которого не превышает 26700 лей;
 - 18% от налогооблагаемого дохода, сумма которого превышает 26700 лей;
- Для крестьянских (фермерских) хозяйств - 7% от налогооблагаемого дохода.

В 2012г. в качестве эксперимента были предложены особые льготные условия налогообложения для предприятий с небольшим оборотом. В частности, ставка налога на доход была установлена 3% от дохода от операционной деятельности в декларируемом налоговом периоде для экономических агентов, которые не являются плательщиками НДС и в предыдущем налоговом периоде получили доход от операционной деятельности в сумме до 100000 лей. Указанная «льгота» воспринимается частью мелких предпринимателей не как возможность, а наоборот, как ухудшение условий для развития их бизнеса.

Перспективы развития законодательства о МСП. Законодательство о предпринимательстве в Молдове уже сформировано, но продолжает развиваться. Это реализуется по следующим направлениям:

- Продолжается проведение регуляторной реформы, направленной на ликвидацию противоречивых норм законодательства, обеспечение транспарентности в процессе разработки правовых норм.
- Повышаются требования к оценке влияния регуляторного воздействия на бизнес-среду при разработке любых правовых актов и документов политики. Необходимость в подобных действиях чрезвычайно высока, однако эти процессы идут медленно и пока не слишком результативно.
- В законодательстве РМ полнее учитываются европейские тенденции. В частности, основные нормативные документы Молдовы, принятые в последние годы, ориентированы на положения Ака о МБ для Европы. В Молдове, как и других странах Восточного партнерства, молдавские и европейские эксперты проводят оценку соответствия наших законов и реализуемых мер требованиям Акта о МБ для Европы.

3.3. Тенденции в разработке государственных стратегий и программ

Развитие государственных стратегий и программ за период реформ. Программы поддержки МСП широко используются во многих странах мира – как экономически развитых, так и развивающихся. В экономически развитых странах одновременно реализуется десятки подобных программ. В странах ЕС поддержка МСП осуществляется также через операционные программы ЕС.

В Молдове уже накоплен 20-летний опыт принятия и реализации государственных программ поддержки МСП. Начиная с 1994г., когда была принята первая государственная программа, ориентированная на МБ, практически весь период (за исключением 1998г. и

2001г.) в стране на национальном уровне выполнялись государственные программы. В некоторых районах и муниципиях также периодически разрабатывались региональные программы. Однако, в большинстве региональных программ, в основном воспроизводятся или в лучшем случае – конкретизируются меры, предусмотренные в программах национального уровня. *Ниже представлены наиболее существенные положения и приращения, которые были характерны для государственных программ поддержки МСП, реализованных в стране на национальном уровне.*

Впервые программный метод поддержки МСП в Р.Молдова получил отражение в Государственной программе поддержки предпринимательства и малого бизнеса в Республике Молдова на 1994-1997гг. [31]. Исходный проект программы был подготовлен в Центре исследования проблем рынка АНМ, в 1993г., по заказу Министерства экономики. Принятие Программы (1994-1997) имело большое значение. Во-первых, она была принята в период, когда законодательная база развития бизнеса лишь только начинала формироваться: вскоре после утверждения закона «О предпринимательстве и предприятиях», фактически одновременно с принятием закона «О поддержке и защите малого бизнеса». Утверждение пакета указанных документов во многом отражало внимание Правительства к развитию предпринимательской деятельности, понимание ее значимости для национальной экономики и решения социальных вопросов. Во-вторых, структура и содержание Программы находились в полном соответствии с принятым несколько месяцев ранее законом «О поддержке и защите малого бизнеса». Программа конкретизировала положения указанного закона, что давало возможность оперативно начать его внедрение.

В Программе (1994-1997) получили отражение следующие положения государственной политики развития бизнеса:

- 1) Определены базовые условия политики: основные принципы поддержки и приоритеты Правительства. Среди приоритетов были отмечены, в частности, малые предприятия, находящиеся на этапе становления, а также бизнес, работающий в сельской местности. В качестве особого направления поддержки предусмотрена внешнеэкономическая деятельность и привлечение иностранного капитала. Все указанные приоритеты сохранили свою актуальность и сегодня.
- 2) Установлен круг вопросов, которые нуждаются в правовом обеспечении, например: ограничение монополистической деятельности; регламентация новых для страны видов бизнеса - лизинга и концессии; вовлечение представителей патроната в разработку нормативных актов и др.
- 3) Изложен механизм поддержки бизнеса посредством экономических методов (налогообложение, кредитование, поставка продукции для государственных нужд, ускоренная амортизация) и организационных (развитие рыночных институтов, информационное обеспечение, кадровая поддержка).

В ходе реализации программы был принят закон «О концессиях», подготовлен проект закона «О лизинге», разработан проект постановления правительства «Об объединениях малых предприятий». Был учрежден Фонд поддержки предпринимательства и развития малого бизнеса, призванный упростить доступ малых предприятий к финансовым ресурсам. Однако значительная часть мер не была реализована, прежде всего, из-за отсутствия механизма их внедрения (как в случае ускоренной амортизации), а также в связи с недостатком финансовых средств. Некоторые направления и меры не реализованы до сих пор (например, относящиеся к вовлечению МСП в систему поставок для государственных нужд).

Часть положений Программы имела слишком общий характер, поэтому многие меры не могли оказать *непосредственного* воздействия на деятельность предприятий. Однако некоторые из мероприятий, предусмотренных в Программе, представляли практический интерес для бизнеса: льготы по налогообложению в форме налогового кредита и льготные кредиты из Фонда поддержки предпринимательства и развития малого бизнеса.

После завершения срока действия первой программы в 1998г. была разработана Государственная программа поддержки малого бизнеса на 1999-2000гг. [33]. Характерными особенностями, отличающими ее от предыдущей Программы, были следующие:

- Новая Программа (1999-2000) была ориентирована на более узкую группу бенефициариев – МБ, а не предпринимательство в целом. Это означало признание Правительством необходимости особой поддержки малых предприятий;
- Цель программы была сформулирована более обстоятельно и конкретно. Она включала не только создание условий для развития МБ, но и повышение конкурентоспособности продукции, увеличение числа новых предприятий, создание рабочих мест и др.;
- В содержании документа уже был предусмотрен механизм реализации Программы и контроль за ходом ее выполнения. Кроме того, в программе в общем виде были указаны источники ее финансирования;
- Более четко, с указанием всех требований и ограничений, сформулирована возможность получения налоговой льготы для МП: освобождение от подоходного налога в форме налогового кредита. Однако использование указанной льготы требовало от предприятия соблюдения такого количества условий, а санкции за их несоответствующее выполнение были столь значительны, что в условиях неблагоприятной и нестабильной среды налоговый кредит оказался слабо востребованной льготой;
- Предусмотрено создание института, на который следовало возложить функцию реализации государственной политики. Указанный институт – ОДИММ – был создан лишь много лет спустя, в 2007г.
- Затронут вопрос становления инфраструктуры, ориентированной на инновационный бизнес: создание бизнес-инкубаторов и промышленных, технологических и инновационных парков. Указанные меры не были реализованы в течение запланированного срока.

Третий программный документ - Государственная программа поддержки малого бизнеса на 2002-2005 гг. [34] - характеризовался следующими приращениями:

- При обосновании главных задач и мероприятий Программы были указаны факторы, препятствующие развитию бизнеса. Среди них особое внимание уделено административным барьерам: непомерному налоговому давлению, обременительной системе отчетности, чрезмерному вмешательству государственной власти в деятельность экономических агентов. Выявление подобных факторов и признание их важности способствовало началу регуляторной реформы;
- Изложен обширный перечень задач, которые призвана реализовать программа: от создания общих благоприятных условий для МБ, до обеспечения малых и микро предприятий современными информационными услугами с помощью бизнес-инкубаторов и технологических парков. Некоторые из задач отражали желаемую, а не действительную ситуацию, поэтому едва ли могли быть реализованы.
- Затрагивались вопросы гармонизации национальной системы поддержки МСП с зарубежными, используемыми в ЕС и СНГ, прежде всего, в части законодательства.
- Более обстоятельно, чем ранее, обосновывалось финансовое обеспечение реализации Программы. В частности, установлено, что объем годовых субсидий, направляемых на поддержку МБ, должен определяться в расходах государственного бюджета отдельной строкой;
- В Программе впервые были указаны основные результаты, ожидаемые в национальной экономике от реализации Программы: сокращение безработицы, расширение налогооблагаемой базы бюджета, рост доли МСП в ВВП, др. Однако отмеченные результаты не имели ни количественной, ни качественной оценки, поэтому не было возможности контролировать их достижение.

Следующий программный документ, направленный на поддержку анализируемого сектора - Стратегия поддержки и развития малых и средних предприятий на 2006-2008 гг. [37]. Хотя документ называется Стратегией, но по своему содержанию он полностью соответствовал всем принятым ранее программам поддержки МСП. Анализируемый документ выгодно отличался от предыдущих программ следующим:

- Аргументация Стратегии включала не только анализ барьеров МСП, но и краткие итоги выполнения предыдущей программы;
- После введения в 2006г. в законодательство понятия «среднее предприятие» поддержка предназначалась более широкому кругу бенефициариев – сектору МСП;
- Достаточно четко были сформулированы и структурированы 5 стратегических направлений деятельности Правительства. Выбранные направления поддержки соответствовали главным проблемам бизнеса и включали повышение конкурентоспособности, облегчение доступа к финансам, развитие предпринимательской культуры, интенсификация диалога между правительством и частным сектором, др.;
- Механизмы и меры, предусмотренные в документе, более определенно были ориентированы на современные европейские подходы; предусматривалось сотрудничество с международными европейскими институтами. В частности, учитывались положения Европейской хартии для малых предприятий, к которой Молдова присоединилась в 2004г., предусматривалось продвижение и участие наших предприятий в европейских сетях и базах данных, а также в европейских рамочных программах по исследованию и технологическому развитию.

В следующей - Государственной программе поддержки развития малых и средних предприятий на 2009-2011 гг. [32] был представлен анализ ситуации в секторе МСП, а также достижения и проблемы, связанные с внедрением предыдущей программы. Она предусматривала 5 стратегических направлений деятельности, демонстрирующих преемственность с предыдущей программой/стратегией: (а) обеспечение нормативно-правовой и законодательной базы, способствующей созданию и развитию МСП; (б) улучшение финансового климата; (в) продвижение предпринимательской культуры и современных методов управления МСП; (г) развитие конкурентоспособности и интернационализация МСП; (д) активизация диалога между Правительством и частным сектором.

Главную часть программы составляет План действий по ее реализации, в котором по каждому направлению и мероприятию четко указаны не только сроки реализации и ответственные исполнители, но также их стоимость и источники финансирования, ожидаемые результаты и показатели достижения цели. Для достижения запланированных результатов в Программе запланированы современные направления поддержки, такие как технологические инкубаторы, кластеры, трансграничное сотрудничество МСП, ассоциирование предприятий для защиты их совместных интересов, др.

Стратегии и программы поддержки МСП на современном этапе. В настоящий период использование государственных стратегий и программ в Р.Молдова является основным методом государственной поддержки МСП. Государственная Стратегия, которая реализуется на национальном уровне сегодня – Стратегия развития сектора малых и средних предприятий на 2012-2020гг. – обладает преемственностью с предыдущим документом, учитывает реальную ситуацию и перспективы развития [36]. В рамках указанного документа Правительство запланировало реализацию следующих приоритетных направлений на период 2012-2020:

- 1) гармонизация нормативно-регламентирующей базы с нуждами сектора МСП;
- 2) улучшение доступа МСП к финансированию;
- 3) развитие человеческого капитала путем продвижения компетенций и культуры в сфере предпринимательства;
- 4) повышение конкурентоспособности МСП и стимулирование духа новаторства;

- 5) содействие развитию МСП в регионах;
- 6) развитие партнерства в сфере предпринимательства.

Неотъемлемая часть Стратегии – План действий по ее реализации. План содержит конкретный перечень мер по каждому приоритетному направлению на ближайшие 3 года.

Наряду со Стратегией развития сектора малых и средних предприятий на 2012-2020 гг., направленной на весь сектор МСП, в Молдове реализуются целевые государственные программы, ориентированные на достаточно узкий сегмент предпринимателей. Преимущества некоторых целевых программ: установление четкой цели, позволяющей решить конкретную проблему; достижение результатов, которые ощущаются на уровне предприятия; возможность оценки результатов, полученных в ходе выполнения программы. Основные целевые программы, реализуемые на конец 2013 г.:

- 1) Национальная программа экономической поддержки молодежи (PNAET);
- 2) Программа привлечения средств трудовых мигрантов в экономику (PARE 1+1);
- 3) Программа обучения «Эффективное управление бизнесом» (GEA).

Национальная программа экономической поддержки молодежи (PNAET) направлена на поддержку интеграции молодежи в социально-экономическую жизнь страны, в частности, на (а) стимулирование предпринимательских навыков у молодых людей; (б) облегчение их доступа к финансовым ресурсам. Целевая группа: молодые люди 18-30 лет, начинающие или развивающие собственный бизнес в сельской местности. Программа состоит из 3-х частей: (i) обучение и консультации по вопросам бизнеса; (ii) финансирование сельских инвестиционных проектов: выдача льготных кредитов на сумму до 300 тыс. леев (максимальный срок погашения 5 лет) с долей гранта в 40%; (iii) пост-финансовый мониторинг.

Программа привлечения средств трудовых мигрантов в экономику (PARE 1+1) предназначена для привлечения и инвестирования денежных переводов мигрантов в развитие сельских районов путем создания и развития МСП. Программа действует на основе «1+1»: каждый лей, вложенный в бизнес, полученный из средств, заработанных за рубежом, будет дополнен 1 леем от государства. Целевая группа: трудовые мигранты и получатели денежных переводов – родственники первой степени. Программа предусматривает: (i) организацию учебных курсов в сфере предпринимательства; (ii) финансирование жизнеспособных предприятий путем предоставления государством гранта, сумма которого соответствует вкладу трудового мигранта, но не более 200 тысяч леев; (iii) пост-финансовый мониторинг использования гранта.

Программа «Эффективное управление бизнесом» (GEA) предусматривает организацию бесплатных курсов по основным модулям обучения, необходимым для потенциальных или начинающих предпринимателей – финансовый менеджмент, бухгалтерский учет, бизнес-планирование, менеджмент человеческих ресурсов и др.

Изменения в использовании программного метода. Оценка программ поддержки МСП, принятых и реализованных на национальном уровне с начала 90-х гг. и до конца 2013 г., позволила выявить наличие позитивных изменений:

1) Первые программы поддержки МСП в значительной степени содержали цели, задачи и меры, которые непосредственно не были направлены на деятельность предприятий. Они были ориентированы на развитие правовой базы, становление институтов, разработку предложений для совершенствования политики и др. Например, Программа 1994-1997 г. предусматривала разработку 4-х проектов законов, ряда постановлений Правительства, создание отделов развития предпринимательства и инфраструктуры рынка в составе местных ОПУ и т.п. Подобные меры целесообразно включать в программы деятельности правительства или планы работы министерств. Отсутствие конкретных мер, ощущаемых на уровне предприятий, даже в 90-е гг. воспринималось предпринимателями негативно. Например, по результатам международного исследования, проведенного при участии автора в 1996-1998 гг., ни один из 100 опрошенных предпринимателей не оценил мероприятия, предусмотренные Государственной программой как "очень полезные"; 72% признали их

"бесполезными" [15]. Целевые государственные программы сегодня предусматривают конкретные меры.

2) Первые государственные программы поддержки МБ, принимаемые в Молдове, отличались значительным количеством целей и задач. Часть целей были направлены на экономический рост (повышение конкурентоспособности, привлечение инвестиций, экспорт продукции и т.п.), другие – на решение социальных вопросов (борьба с бедностью, сокращение безработицы, др.). Достижение обеих отмеченных целей в одной программе нереально, поскольку поддержка конкурентоспособных предприятий означает сокращение средств, направляемых на социальные программы. Более рациональным (с точки зрения реализации и контроля за выполнением) являются программы, которые позволяют реализовать достаточно узкую цель; сегодня это уже практикуется.

3) Большинство реализованных ранее в Молдове программ были направлены на поддержку всех групп МСП. Это было объяснимо в 90-е гг., когда на этапе становления рыночной экономики ставилась задача стимулирования роста всего сектора МБ - без выделения целевых групп. Сегодня такой подход едва ли оправдан, поскольку уже известно, что разные группы предприятий и предпринимателей нуждаются в особых методах государственной поддержки. Например, автор данной работы в 1998-2000гг. в рамках международного исследования выявляла, какие группы МБ вносят существенный вклад в создание рабочих мест. Результаты анкетирования предпринимателей показали, что наибольший вклад в рост занятости внесла группа молодых предприятий, работающих менее 2,5 лет [173]. Спустя несколько лет, в 2006-2007 гг., опрос предпринимателей, проведенный в ИЭФС также продемонстрировал, что наиболее высокие темпы роста численности занятых планируют предприятия возрастом до 2 лет [38]. В последние годы имеется первый опыт поддержки отдельных групп бизнеса, например, молодых предпринимателей.

4) Меры, предусмотренные в первых программах, не имели глубокого и многоаспектного научного обоснования. Так, впервые показатели развития МБ появились в Программе 2002-2005гг. К тому же в 90-е годы в стране проводилось немного исследований МСП, которые могли бы служить достаточной аргументацией для планируемых направлений и мер поддержки. Недостаток аргументации приводил к тому, что практически во всех программах присутствовало некоторое «забегание вперед», когда желаемые цели и направления развития бизнеса выдавались за действительные.

5) В 90-е годы не была регламентирована четкая процедура разработки, принятия и реализации программ и стратегий, поэтому при их подготовке отсутствовала должная координация между организациями, нарушались сроки разработки, несвоевременно проводился их мониторинг. Все процедуры, связанные с использованием программного метода, вначале несли много субъективных моментов и определялись, прежде всего, личными качествами исполняющих их лиц. Только в 2007г. были регламентированы основные процедуры разработки, принятия и реализации программ как одного из документов политики.

6) В первых программах часть мероприятий изначально не могла быть реализована из-за отсутствия финансовых средств, поэтому программа оказывалась заведомо невыполнимой. В результате, даже сегодня часть мер, запланированных в первых программах, не были реализованы. В частности, сих пор не реализованы меры по вовлечению МСП в систему поставок для обеспечения государственных нужд, о которых упоминалось еще в первой программе 1994-1997гг. А создание института, ответственного за реализацию политики поддержки бизнеса, запланированное еще в Программе 1999-2000 (ОДИММ), было реализовано лишь в 2007 году.

7) Серьезной проблемой реализации первых программ поддержки МСП был недостаточный контроль их выполнения. Необходимым условием контроля является наличие индикаторов, позволяющих оценить успешность реализации определенного мероприятия или направления. При невозможности расчета количественных индикаторов, можно применять качественные. Главными результатами реализации программ, в зависимости от их

целей, могут быть: создание новых рабочих мест (их количество); рост объемов продаж (сумма или процент увеличения); разработка и внедрение инноваций (их количество, затраты на реализацию и стоимостной результат, в т.ч. ожидаемый); привлеченные инвестиции (виды инвесторов, сроки и общая сумма вложений). Важно, чтобы при контроле выполнения программ акцент делался на оценке тех мер, которые «дошли» до уровня предприятий. Например, если программа предусматривает создание бизнес-инкубатора, то оценка выполнения этого мероприятия не может ограничиваться тем, был ли формально создан этот институт. Важно проанализировать: скольким предприятиям он помог, какие виды услуг были предоставлены предпринимателям, улучшились ли после этого показатели их деятельности и др.

8) О мерах, предусмотренных в первых программах, не были проинформированы те, кому они предназначались. В последние годы информация о программах является значительно более доступной, особенно для жителей столицы и пользователей интернет-ресурсов, она распространяется через ОДИММ и его региональных представителей, в том числе посредством масс-медиа [235].

3.4. Развитие институтов государственной поддержки бизнеса

Институциональная поддержка МСП в настоящее время осуществляется как со стороны государственных институтов, так и проектов, инициированных и финансируемых зарубежными/ международными организациями. Кроме того, в последние годы возрастает роль частных институтов, оказывающих поддержку МСП, среди которых провайдеры бизнес-услуг и бизнес-ассоциации, объединяющие преимущественно МСП.

Сегодня в РМ работают следующие государственные институты, участвующие в поддержке МСП:

1. Министерство экономики, которое на протяжении многих лет вплоть до 2007г. было единственным институтом, одновременно разрабатывающим и реализующим государственную политику в отношении МСП. С 2007г. главной функцией МЭ является разработка политики. В частности, оно обосновывает и разрабатывает для Правительства стратегические направления поддержки МСП на национальном уровне; подготавливает предложения по корректировке политики; согласовывает ее с международными организациями. За МЭ остались функции мониторинга государственной политики в области МСП и оценки внедрения мер. Однако небольшая численность управления в МЭ, занимающегося регламентированием и поддержкой развития МСП, его статус, препятствуют разработке более обоснованной и рациональной политики. Учитывая возрастающую роль МСП в экономике Молдовы, было бы целесообразно повысить его статус в ближайшее время хотя бы до Генерального управления (Direcția generală), увеличив численность его работников.

2. В 2007г. было создано Государственное агентство, подчиняющееся Министерству экономики – Организация по развитию сектора МСП (ОДИММ). Главные задачи ее деятельности: реализация политики государства в отношении МСП, координация всех видов финансовой поддержки МСП, работа с предпринимателями.

3. На местном уровне в каждом муниципии и районном Совете работает специалист, ответственный, в том числе, за организацию и координацию деятельности МСП на подведомственной территории. Этот специалист может занимать разные должности, в частности, специалист, ответственный за привлечение инвестиций, или за экономическую политику, или за развитие бизнеса, но одной из его функций является поддержка МСП.

4. Ряд государственных институтов участвует в предоставлении определенных видов услуг бизнесу, иногда на льготных условиях. К ним относятся:

- Международный выставочный Центр “Moldexpo”, организующий выставки и ярмарки;
- Организация по привлечению инвестиций и продвижению экспорта (МІЕРО), оказывающая услуги предприятиям, занимающимся экспортом товаров и заинтересованным в привлечении иностранных инвесторов;

- Более 10 бизнес-инкубаторов, объединенных в сеть, предоставляющих поддержку начинающим предпринимателям, работающим в районах в течение первые трех лет их деятельности;
- Научно-технологические парки и инновационный инкубатор, созданные в рамках АНМ для поддержки инновационного бизнеса;
- Агентство по инновациям и трансферу технологий (АИТТ), учрежденное с целью помощи предприятиям в передаче технологий при Академии наук Молдовы;
- Национальный институт экономических исследований (INCE), нацеленный на обоснование государственной политики, в том числе в секторе МСП.

Перечень основных государственных институтов, оказывающих поддержку МСП, представлен в Таблице 38.

Таблица 38. Государственные институты поддержки МСП в Р.Молдова

	Публичный институт, подразделение	Краткая функция
1.	Министерство экономики, Управление политик развития МСП и свободных профессий	Разработка и реализация на национальном уровне государственной политики в отношении МСП
2.	Государственное агентство - Организация по развитию сектора МСП (ОДИММ)	Реализация политики государства в отношении МСП, координация всех видов финансовой поддержки МСП, работа с предпринимателями. Гарантирование кредитов МСП посредством Фонда, работающего в рамках Агентства
3.	Районные Советы и муниципии, специалист в экономическом отделе	Реализация политики государства на подведомственной территории
4.	Международный выставочный Центр "Moldexpo"	Организует выставки и ярмарки
5.	Организация по привлечению инвестиций и продвижению экспорта (МІЕРО)	Оказывает услуги предприятиям, занимающимся экспортом товаров и заинтересованным в привлечении иностранных инвесторов
6.	Бизнес-инкубаторы в районах	Предоставляют поддержку начинающим предпринимателям в районах в течение первые трех лет их деятельности
7.	Инновационные инкубаторы (в рамках Академии наук Молдовы)	Осуществляют поддержку инновационного бизнеса
8.	Агентство по инновациям и трансферу технологий (АИТТ)	Организует аккумулирование и передачу технологий заинтересованным экономическим агентам
9.	Национальный институт экономических исследований (INCE)	Проводит анализ ситуации в секторе МСП, обосновывает меры государственной политики

Источник: разработано автором.

Одной из негативных особенностей институциональной базы является недостаток институтов инфраструктуры, предоставляющих посреднические услуги МСП в ведущих секторах экономики – сельском хозяйстве, виноделии и перерабатывающей промышленности (транспортировку, упаковку, хранение и др.). Важным является инициирование государством подобных институтов посредством участия в их создании государственным капиталом либо реализуя целевые государственные программы для их формирования.

В Р. Молдова работают немало проектов, инициированных и финансируемых зарубежными / международными донорами, имеющих цель поддержать молдавские МСП. Такие программы имеют очень четкую целевую направленность, целевую группу предприятий, срок реализации программы и сумму выделенных финансовых средств.

Частные провайдеры бизнес-услуг предлагают МСП сегодня перечень минимально необходимых услуг: консультации, информацию и бизнес-обучение. Подобных институтов в настоящее время уже немало, только в базе данных поставщиков бизнес-услуг на сайте ОДИММ отмечено порядка 100 институтов. Основные виды консультаций направлены на развитие бизнеса: это бухгалтерские, налоговые, юридические консультации, а также консультации по продвижению товаров и управлению персоналом. Предлагаются услуги по аудиту, разработке бизнес-планов, маркетинговым исследованиям, внешнеэкономической деятельности. Услуги для отдельных групп предприятий предлагаются в большей степени для агробизнеса и предприятий сельской местности.

Особый вид поддержки, в которой нуждаются МСП – доступ к финансовым ресурсам – формально предлагают многие институты. Прежде всего, это коммерческие банки, работающие с предприятиями разных размеров, однако условия кредитования (ставка процента за кредит; залог, оцениваемый по заниженным ценам; высокая стоимость услуг банка, связанных с выдачей и обслуживанием кредита) являются барьером для многих предпринимателей. Наряду с коммерческими банками, в Молдове работают и микрофинансовые организации, которые должны были бы в большей степени ориентироваться на МБ, но в действительности во многом воспроизводят условия коммерческих банков. Примером может служить бывшая микрофинансовая организация «ProCredit», реорганизованная в коммерческий банк. Однако, в Молдове отсутствуют институты финансового рынка, которые могли бы предлагать клиентам новые продукты – венчурный капитал, групповые займы, др.

В рамках ОДИММ работает Фонд поддержки МСП, которое в настоящее время оказывает МСП услуги по гарантированию кредитов. Фонд предоставляет гарантии по кредитам как активно работающим, так и начинающим МСП, в том числе тем, доступ которых к традиционным источникам финансирования ограничен. В сельской местности, наряду с другими источниками финансирования, работают общества взаимного кредитования и гарантирования кредитов. Эти институты оказывают поддержку своим членам, предоставляя им небольшие суммы кредитов, необеспеченные залогом.

В Молдове работает также один кредитный союз, предоставляющий беспроцентные услуги своим членам, хотя институт кредитных союзов не получил развития в стране. Целесообразно, чтобы государство поддерживало инициирование и развитие таких институтов финансовой поддержки МСП и граждан - потенциальных предпринимателей, как кредитные союзы.

Очень многие мелкие предприниматели, не имея возможности доступа к заемным средствам в финансовых институтах, пользуются денежными средствами, взятыми в долг у родственников, друзей, знакомых. Однако проблема недостатка финансовых институтов, ориентированных на малый бизнес, усугубляется, с одной стороны, низким уровнем доходов граждан Молдовы, работающих в стране, с другой стороны, неэффективным механизмом аккумуляции свободных финансовых средств и их инвестирования в экономику.

Было бы целесообразно создать Инвестиционный банк для МСП с долей государственного участия. Это позволило бы не только предоставлять МСП кредиты на более льготных условиях, но и привлечь средства иностранных инвесторов.

В целом, хотя рынок бизнес-услуг представлен значительным количеством институтов, он характеризуется следующими негативными особенностями:

- недостаточным разнообразием предоставляемых услуг и несоответствием предлагаемых услуг потребностям отдельных групп предпринимателей. Возможности предприятий определяют их невысокий и недифференцированный спрос на услуги, ограниченный в основном текущими потребностями и проблемами. Это, в свою очередь, препятствует эффективному развитию институтов рынка: получить информацию или консультации по конкретной, узкой проблеме крайне затруднительно;

- диспропорциями в территориальном распределении институтов рыночной инфраструктуры, сосредоточением их преимущественно в столице и др. городах. Это во многом обуславливает различия предпринимательского климата в столице и регионах;
- неравномерностью развития инфраструктуры на разных сегментах рынка (например, институты, обслуживающие рынок труда, менее развиты, в то время как на финансовом рынке банковский сектор уже давно сформирован);
- наличием индивидуальных консультантов, не зарегистрированных в установленном порядке, то есть работающих незаконно, благодаря чему они имеют возможность использовать невысокие цены на свои услуги. Малые предприятия предпочитают пользоваться услугами именно индивидуальных консультантов, среди которых немало государственных служащих.

Неразвитость рыночной инфраструктуры во многом препятствует эффективному развитию предпринимательства, ухудшает условия и ограничивает возможности бизнеса.

4 ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПОЛИТИКИ ПОДДЕРЖКИ СЕКТОРА МСП В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

4.1. Разработка концептуального подхода для совершенствования управления сектором МСП

Реализуемая в настоящее время в Р.Молдова государственная политика развития МСП нуждается в совершенствовании с целью увеличения вклада данного сектора в социально-экономическое развитие страны и повышения уровня его конкурентоспособности. Для этого в политику развития сектора МСП должны быть внесены существенные дополнения.

Учитывая бюджетный дефицит Молдовы и финансовые ограничения внешних доноров, а также исходя из реализуемой в стране модели управления МСП, государственная политика не может акцентироваться на прямых методах поддержки – предоставлении налоговых, кредитных и др. подобных льгот, требующих значительных финансовых расходов государственного бюджета. Поддержку МСП целесообразно осуществлять с использованием институциональных методов, включающих так называемые «мягкие» (soft) методы, такие как: улучшение диалога МСП и ОПУ; развитие кооперации между предприятиями и др.

Концептуальный подход к совершенствованию государственной политики поддержки МСП в Р.Молдова, предлагаемый в данной книге, предполагает три основные направления деятельности, которые могут быть реализованы без существенных финансовых ресурсов в кратко- и среднесрочном периоде:

1. Более глубокая аргументация управленческих решений работников ОПУ в отношении сектора МСП. Разработка более качественных решений будет базироваться на расширении информационной и углублении научно - методической базы. Это предполагает использование: (i) достаточно представительной и сгруппированной должным образом статистической информации; (ii) результатов систематически проводимых опросов и интервью с предпринимателями; (iii) методического инструментария, позволяющего проводить глубокий анализ и оценку развития МСП.
2. Дифференцированная государственная поддержка в отношении отдельных групп МСП. Сектор МСП не может рассматриваться как гомогенная (однородная) структура, поскольку состоит из большого количества разных групп предприятий и предпринимателей. Выявление и учет их специфических особенностей, потенциала, проблем и потребностей в поддержке является важной задачей государственной политики.
3. Необходимость сочетания государственной и негосударственной поддержки МСП. Поддержка сектора МСП является неотъемлемой функцией государства, но одновременно предполагает более активное сотрудничество и партнерство ОПУ и предпринимателей, которое включает, прежде всего: (а) вовлечение предпринимателей в процесс обсуждения всех управленческих решений, касающихся бизнеса, посредством развития диалога; (б) развитие «самоподдержки» предпринимателей – в результате кооперации предприятий и консолидации бизнес-сообщества, посредством создания бизнес-ассоциаций.

Ниже представлены механизмы государственной поддержки МСП, предлагаемые с учетом указанного выше подхода. Они сгруппированы в соответствии с 3 отмеченными направлениями, включая также действия/меры, необходимые для совершенствования государственной политики развития МСП.

1. Более глубокая аргументация управленческих решений требует реализации следующих мер.

Расширение информационной базы для анализа сектора МСП. Границы сектора МСП неоднозначно трактуются в законодательстве о МСП и инструкциях НБС. В частности, в законе о поддержке сектора МСП отмечено, что его положения распространяются только на предприятия частной собственности, а НБС учитывает МСП всех форм собственности, в

т.ч. основанных на публичном капитале. Считаем целесообразным привести в соответствие границы сектора МСП, распространив сферу действия закона о МСП (его дефиницию и учет) на предприятия всех форм собственности.

Статистическая информация, используемая сегодня для обоснования политики, охватывает незначительную часть сектора МСП. В частности, НБС не обрабатывает отчеты самых мелких предприятий, пользующихся простой системой БУ. В результате, доля МСП, учитываемых статистикой, составляет лишь порядка 30% всех зарегистрированных экономических агентов. Кроме того, в распоряжение МЭ, которое призвано заниматься разработкой политики, не передаются данные об обладателях предпринимательских патентов, учитываемые в территориальных офисах налоговой инспекции. Считаем целесообразным формирование единой электронной информационной базы МСП, аккумулирующей информацию из НБС, налоговых органов и Государственной регистрационной палаты, чтобы МЭ, другие институты, обосновывающие и разрабатывающие политику, имели возможность глубоко и многоаспектно анализировать развитие всех групп МСП, определенных в законодательстве.

Углубление научной базы обоснования решений. Опросы и интервью предпринимателей, которые призваны служить обоснованием для любых мер государственной политики, в Молдове систематически не проводятся. Целесообразно на государственном уровне решить вопрос о ежегодном мониторинге сектора МСП, предоставляя госзаказ на проведение подобных исследований государственным исследовательским институтам либо выставляя их на открытый конкурс.

МЭ совместно с БНС имеет смысл проанализировать возможность проведения ежегодного опроса предпринимателей для расчета индекса делового оптимизма. Подобный показатель, рассчитываемый на базе опросов предпринимателей и представителей бизнес-ассоциаций, проводят и публикуют сегодня как экономически развитые, так и развивающиеся страны. Индекс делового оптимизма является не только показателем экономического развития, но и служит прогнозным целям: снижение индекса после периода роста предсказывает переход экономики из стадии роста в период рецессии, а его рост после падения означает начало восстановления экономики.

Для сравнительной оценки показателей, характеризующих развитие предпринимательства в Молдове и других странах, целесообразно инициировать участие Р.Молдова в международном проекте: Глобальный мониторинг предпринимательства (Global Entrepreneurship Monitor - GEM). Это могло бы состояться, если Правительство/Министерство экономики Р.Молдова найдет финансовые возможности для включения нашей страны в рейтинг GEM, который проводится с 1997г., являясь одним из наиболее влиятельных исследовательских проектов в области предпринимательства.

Изменение классификации сектора МСП. Статистические органы учитывают и классифицируют МСП, как правило, по 4-м критериям: размерам, видам деятельности, формам собственности и регионам. В специальных проектах, реализуемых НБС от случая к случаю, классификация осуществляется также по местонахождению бизнеса, полу и возрасту предпринимателей. Результаты проведенных нами исследований показали, что МСП нуждаются в более дифференцированной поддержке отдельных групп предприятий. Предлагаем, чтобы учет МСП, реализуемый БНС ежегодно, проводился с учетом следующих дополнительных классификационных признаков: местоположение бизнеса (город, село); пол предпринимателя; возраст предпринимателя; возраст предприятий (стартующие: 1-2 года, молодые: от 2-х до 5 лет, зрелые: свыше 5 лет); размеры микро бизнеса (самозанятые, 1-3 работника, до 5 человек, до 10 человек). Также целесообразно при обосновании политики поддержки МСП проводить анализ статистики предприятий с целью выявления «газелей» - быстро и устойчиво растущих предприятий. Кроме того, следует шире использовать перекрестные группировки, основанные на сочетании 2-х или 3-х признаков, например: молодые предприниматели, которые работают в сельской местности, или женщины-

предприниматели, работающие в сельском хозяйстве, что сегодня не реализуется органами статистики.

Реорганизация функций институтов, занимающихся исследованием МСП. Для улучшения аргументации политики развития МСП целесообразно в составе НИЭИ или МЭ создание Центра исследований и обоснований политики МСП. В качестве основных задач Центра предлагаются следующие:

1. Анализ и прогноз развития сектора МСП, базирующиеся на экономических и финансовых показателях деятельности предприятий; демографических показателях развития бизнеса; мнении предпринимателей, выявленном посредством их опросов и интервью, а также на сопоставлении индикаторов развития молдавских МСП с аналогичными показателями соседних стран, а также средних значений показателей в регионах ОЧЭС, ЕС и международных рейтингах.
2. Анализ политики развития МСП, в т.ч. оценка влияния новых и уже реализуемых законов, стратегий и целевых программ, других правовых и политических документов, на деятельность МСП.
3. Подготовка рекомендаций для ОПУ по совершенствованию политики развития МСП; участие в разработке проектов документов политики и законодательства, относящихся к МСП; анализ соответствия национальной политики МСП приоритетам ЕС, имея в виду подготовку предприятий к углублению отношений с ЕС.

Разработка методического инструментария для оценки реализации политики развития МСП. Повышение качества управленческих решений предусматривает не только улучшение их аргументации, но и систематическую оценку результатов выполненных действий. Для комплексной оценки мер, направленных на улучшение делового климата, рекомендуется оценка изменения бизнес-среды, что в значительной степени отражает последствия проводимой политики. До настоящего времени отсутствовала методика, позволяющая однозначно трактовать тенденции изменения БС, хотя мнения предпринимателей и госслужащих, как и результаты международных рейтингов, противоречивы. С этой целью, для оценки реализации политики МСП предлагается использовать разработанный автором метод и рекомендации по оценке бизнес-среды (параграф 4.4).

2. Дифференцированная поддержка отдельных групп МСП обусловлена значительными различиями потенциала, проблем и потребностей отдельных групп предприятий и предпринимателей.

Общее улучшение бизнес-среды не означает создание формально равных условий для всех предпринимателей. Поэтому дифференцированная поддержка отдельных групп предприятий не противоречит мерам, направленным на создание благоприятного делового климата для бизнеса.

Специальные, дифференцированные меры поддержки предусмотрены и сегодня в документах политики в нашей стране. Необходимость указанного подхода подтверждается, в том числе, результатами исследований, проведенных автором (выявление группы предпринимателей «поневоле», особенностей женского предпринимательства, др.). В частности, в различных документах политики в качестве приоритетных для МСП предлагаются следующие направления/ виды деятельности:

1. разрабатывающие и/или внедряющие инновации, использующие объекты интеллектуальной собственности;
2. экспортирующие продукцию собственного производства или услуги;
3. создающие новые рабочие места;
4. способствующие развитию кадрового потенциала;
5. обеспечивающие экономное расходование энергоресурсов;
6. создаваемые и работающие в сельской местности;
7. учреждаемые молодыми людьми.

Все вышеперечисленные приоритеты отражают разные цели поддержки, которые нередко являются противоречивыми. Некоторые из них нацелены на достижение экономического роста, другие – на решение социальных задач. Это обусловлено двойственной ролью МСП в экономике страны: с одной стороны, они вносят важный вклад в социально-экономическое развитие страны; с другой – обладают ограниченными возможностями и нуждаются в государственной поддержке. Соответственно, в зависимости от наличия у предприятий нацеленности на экономический рост либо на решение социальных проблем, целесообразно выделять 2 группы МСП:

1) ***Предприятия, обладающие ограниченным потенциалом***, прежде всего, это микро-бизнесы, которые создаются социально-уязвимыми группами населения (включая молодых людей, женщин, лиц пожилого возраста, инвалидов). Часть из них относится к предпринимателям «поневоле». Поддержка таких групп предприятий и предпринимателей должна относиться не к экономической, а социальной политике. Государство призвано поддерживать подобные предприятия в силу того, что таким образом заботится об обеспечении населения рабочими местами и минимальным уровнем дохода [229]. Имеет смысл ограничить регламентирование их деятельности, предоставив им возможность самостоятельно обеспечить скромный материальный уровень семей. При отсутствии подобной поддержки возникнет необходимость выплачивать им пособие по безработице, возрастет угроза социальных взрывов, может увеличиться трудовая миграция.

В качестве примера МСП, ориентированных на решение социальных проблем, рассмотрим меры политик, которые считаем целесообразным предоставить группе женщин-предпринимателей. Выбор этой группы обусловлен, с одной стороны, их значительной долей (женщины составляют 52% населения), с другой – пассивной политикой поддержки женского предпринимательства в стране.

В результате, доля женщин в общем количестве предпринимателей в Молдове составляет по данным разных опросов от 27 до 35%; их предыдущий опыт до начала бизнеса относительно реже связан с предпринимательством. Они относительно чаще, чем мужчины, владеют/управляют микробизнесами и работают на стартующих предприятиях, которые обладают более ограниченными ресурсами и возможностями роста [2, 163, 164].

Для развития женского предпринимательства предлагается включить в План действий по реализации Государственной стратегии МСП на 2012-2020 гг. следующие меры:

- Разрабатывать целевые программы, ориентированные на поддержку женского предпринимательства. Первой из них может быть программа поддержки семейного бизнеса, в котором не менее 2-х предпринимателей – женщины одной семьи. Указанная мера одновременно направлена на привлечение женщин в бизнес и развитие семейного бизнеса, что является приоритетом для политики МСП в ЕС и Молдове;
- Поддерживать институты поддержки бизнеса, оказывающие услуги обучения, информационную и консультационную помощь, ориентированные на учет специфических потребностей женщин, в первую очередь, на этапе инициирования и становления бизнеса.
- Разработать и создать реально действующую Платформу для развития диалога между ОПУ и женскими БА, приняв за основу Национальную Платформу развития женского предпринимательства РМ, призванную объединить представителей бизнес-сообщества.

Одновременно было бы целесообразно улучшить доступ мелких предпринимателей, обладающих ограниченным потенциалом, в т.ч. женщин, к простым консультациям (так называемым «советам», в отличие от обычных консультаций), оказываемым бесплатно. ОДИММ сегодня предоставляет подобные консультации, в т.ч. бесплатно, однако информация об этой услуге не слишком известна, тем более подобные консультации сложно получить в районах.

2) **МСП, имеющие потенциал быстрого экономического роста**, ориентированные в значительной степени на качественное развитие бизнеса. К ним относятся, в частности, предприятия: участвующие в международном сотрудничестве; занимающиеся экспортом; внедряющие инновации; объединяющиеся в кластеры, осуществляющие инвестиции долгосрочного характера, создающие новые рабочие места, др. Государственная политика развития МСП в отношении указанных групп предпринимателей должна максимально способствовать реализации их потенциала.

К указанной группе *предприятий, имеющих потенциал быстрого роста, относится и часть МСП, вовлеченных в трансграничное сотрудничество (ТС)*, которому в современной Европе уделяется значительное внимание. ТС позволяет не только привлечь иностранные инвестиции, приобрести новое оборудование и технологии, но и овладеть опытом работы на внешних рынках. Анализ молдавских МСП, вовлеченных в приграничное сотрудничество с партнерами из соседних стран, прежде всего, с Румынией, был проведен в рамках международного проекта в 2005-2007гг. [121], актуализирован впоследствии в 2009г. и 2012гг. посредством проведения интервью. Исследования позволили не только выявить специфику проблем и потребностей МСП, вовлеченных в ТС, но и разработать предложения для их поддержки [80, 81, 162]. В частности, для развития трансграничного сотрудничества считаем целесообразным:

- Инициировать в приграничных регионах Молдовы создание Центров трансграничного сотрудничества с возможностью объединения финансовых, информационных и иных ресурсов из соседних стран – Румынии и/или Украины. В случае трансграничного сотрудничества с Румынией появляется дополнительная возможность участия в программах ЕС.
- Поддерживать развитие кооперации не только МСП, но и других институтов, оказывающих им услуги, прежде всего, направленных на проведение совместных исследований и внедрение инноваций.
- Стимулировать развитие международных кластеров с участием МСП соседних стран. В случае Румынии это дает шанс Молдове участвовать в совместных проектах с другим странами ЕС.
- Активизировать («оживить») деятельность еврорегионов, в которые входит территория Молдовы. Тем более, что институциональная база для сотрудничества на уровне региональных и местных органов управления уже существует.

Обоснованный выбор групп предприятий, нуждающихся в дифференцированных методах государственной поддержки, может быть выполнен на базе статистических данных либо на основе результатов анкетирования.

Корректировка политики дифференцированной поддержки групп МСП включает не только предложение новых приоритетов, но и ограничение уже утвержденных. Результаты интервью с предпринимателями и экспертами показали, что многие начинающие предприниматели, получившие поддержку на этапе инициирования бизнеса, не могут найти сбыт своим товарам, особенно в сельской местности. Поэтому имеет смысл перераспределить имеющиеся государственные ресурсы, чтобы относительно меньше внимания направлять на поддержку старт-апов, а больше – на помощь в передаче уже работающих бизнесов, в т.ч. посредством поддержки семейного бизнеса. При этом необходимо учитывать возможность возникновения не только юридических и экономических, но и психологических барьеров, касающихся, например, передачи по наследству бизнеса, часть которого находится в теневом секторе.

3. Необходимость сочетания государственной и негосударственной поддержки МСП. Повышение конкурентоспособности МСП и увеличение их вклада в экономическое и социальное развитие страны не может быть обеспечено лишь усилиями государственных институтов, а предполагает:

- Развитие «самоподдержки» предпринимателей посредством их кооперации и интеграции во всех формах;
- Укрепление партнерства бизнеса и власти посредством диалога.

С точки зрения государственной политики, *«самоподдержку» предпринимателей* в ближайший период целесообразно направить на решение 2-х задач:

А) Кооперация МСП, которая необходима для увеличения потенциала МСП и повышения уровня их конкурентоспособности. МСП Молдовы обладают достаточно ограниченным потенциалом, который подробно проанализирован в параграфе 2.2. Учитывая усложненный доступ предприятий к внешним источникам финансирования и низкий уровень дохода молдавских граждан, одной из реальных возможностей роста потенциала МСП является их кооперация в форме кооперативов, консорциумов, холдингов и др. В диссертации даны предложения, касающиеся разработки и реализации в Молдове одного из перспективных направлений кооперации МСП – создания кластеров. Указанные предложения легли в основу проекта Концепции кластерного развития промышленного сектора РМ, которая была принята Правительством летом 2013г. Содержание государственной политики развития кластеров с участием МСП подобно изложено в параграфе 4.2.

Б) Объединение усилий МСП, которое может быть нацелено на защиту и лоббирование их интересов. Как правило, для этого необходима консолидация бизнес-сообщества, путем создания бизнес-ассоциаций и развития сотрудничества между ними. В современный период предприниматели еще не слишком готовы к ассоциированию. Тем не менее, существуют уже позитивные примеры консолидации.

Развитие диалога бизнеса и власти. Развитая рыночная экономика во многом основывается на партнерстве между ОПУ и МСП, поскольку эффективная политика развития бизнеса не может быть разработана, тем более реализована, без учета мнения предпринимателей. Проведенный в параграфе 2.4. анализ диалога между МСП и ОПУ показал наличие многих препятствий в развитии диалога в Молдове. На основе проведенного анализа, разработаны предложения, направленные на укрепление диалога МСП и ОПУ, которые подробно изложены в параграфе 4.3. Предложения уже были обсуждены с представителями ряда бизнес-ассоциаций и ОПУ, вовлеченных в процесс диалога; они могут быть положены в основу рекомендаций по укреплению диалога, предназначенных как для государственных служащих, так и бизнес-сообщества.

Наряду с обоснованными выше мерами политики, которые могут быть реализованы в ближайший период и без значительных дополнительных финансовых средств, не менее важными направлениями институциональной поддержки являются следующие:

Активизация политики развития МСП на районном и местном уровнях. Серьезной проблемой современной политики развития МСП является то, что она разрабатывается и осуществляется в значительной мере на национальном, а не районном/местном уровне. Местные органы управления не всегда придают должное значение МСП, не предлагают им более благоприятные условия для развития. При этом, хотя Молдова и небольшая по территории страна, но отдельные показатели и тенденции развития МБ по отдельным регионам могут существенно различаться. Существует необходимость активизировать деятельность ОПУ на региональном уровне, чтобы они разрабатывали и внедряли собственные программы развития МСП с учетом особенностей развития территорий. Однако решение указанной проблемы во многом зависит от реализации региональной реформы, которая не внедряется на протяжении многих лет.

Развитие институтов поддержки бизнеса. Учитывая возрастающую роль МСП в экономике Молдовы, было бы целесообразно повысить статус Министерства экономики, в частности Управления, занимающегося политиками развития МСП, хотя бы до Генерального управления (Direcția generală), увеличив численность его работников. Одновременно предлагается провести изменения в структуре ОДИММ, в частности,

выделить несвойственную данной организации функцию финансовой поддержки, то есть Фонда гарантирования кредитов, предоставляемых МСП.

В дальнейшем, при увеличении возможностей государственного бюджета, целесообразно вернуться к идее создания в стране Инвестиционного банка МСП, учрежденного на базе государственного капитала Р.Молдова с привлечением средств зарубежных инвесторов или международных организаций, используя не только капитал, но на первом этапе и опытных зарубежных экспертов.

Важным является инициирование государством институтов инфраструктуры, предоставляющих посреднические услуги МСП в ведущих секторах экономики – сельском хозяйстве, виноделии и перерабатывающей промышленности (транспортировку, упаковку, хранение и др.). Правительство может поощрять создание подобных институтов посредством участия в их создании государственным капиталом либо реализуя соответствующие целевые государственные программы.

Снижение административных воздействий государства. Для оптимизации регуляторных процедур целесообразно обсуждать все изменения – планируемые и уже внедряемые в процессе диалога с предпринимателями. Прежде всего, важно ограничить давление на бизнес государственных служащих, уполномоченных выдавать различные разрешения, а также работников органов надзора/ контроля за предпринимательской деятельностью. Для этого необходимо: (а) максимально ограничить непосредственные/личные контакты между предприятиями и чиновниками, благодаря активному использованию современных средств связи, включая интернет (запись на прием, пересылка необходимых документов и др.); (б) улучшить работу Единых окон; (в) восстановить процедуры, касающиеся проведения контроля предпринимательской деятельности, в частности, обязать контролирующих лиц регистрировать все проверки в Журнале проверок, хранящемся на предприятии.

Поощрение духа предприимчивости и воспитание предпринимательских навыков. Для развития у молодых людей предпринимательских навыков предлагается начинать обучение со старших курсов школ/лицеев. С этой целью на первых порах можно использовать методические материалы, разработанные для учителей и учащихся в поддержку внедрения Куррикулума по курсу «Основы предпринимательства» в системе профессиональных школ и училищ.

Предпринимательские навыки *естественно* формируются в процессе ведения семейного бизнеса. Для этого важно юридически регламентировать развитие организационно-правовой формы предпринимательства, приемлемой для развития семейного бизнеса, выявить возможные проблемы подобных МСП, а также предусмотреть методы поддержки семейных предприятий, которые играют роль не только в экономике, но и в решении социальных задач.

4.2. Создание и развитие кластеров – перспективной формы кооперации инновационных МСП

Одной из современных и эффективных стратегий социально-экономического развития сектора МСП является их кооперация в форме кластеров [229]. В рамках кластеров рост конкурентоспособности обеспечивается совместным использованием имеющегося потенциала, кумулятивный эффект которого возрастает, благодаря налаженным процессам обмена знаний и трансфера технологий, другим совместным действиям, направленным на повышение инновационной активности членов кластера.

В Республике Молдова существует острая необходимость повышения конкурентоспособности МСП, доля которых в национальной экономике составляет 98%. Ограниченный потенциал МСП, проанализированный в параграфе 2.2, препятствует их развитию: не позволяет внедрять инновации, развивать экспортную деятельность, защищать интересы мелких предпринимателей во взаимоотношениях с властью, решать другие задачи.

В этом контексте, **политика создания кластеров с участием МСП представляется актуальной и значимой.**

В настоящее время в Молдове существуют *предпосылки для создания кластеров*, основными среди которых являются следующие:

- Ограниченный доступ МСП ко всем видам ресурсов (финансовых, кадровых, др.). Кооперация МСП позволяет увеличить их потенциал;
- Высокая географическая концентрация МСП с учетом небольшой площади страны;
- Наличие некоторого опыта ассоциирования предприятий, в т.ч. МСП, путем создания бизнес-ассоциаций;
- Деятельность публичных институтов (государственных организаций, исследовательских центров, др.), имеющих возможность и заинтересованных поддерживать создание и развитие кластеров;
- Практика стран ЕС по стимулированию создания и успешного развития кластеров с участием МСП, которую молдавский бизнес и органы управления могут использовать.

В работах молдавских ученых проблемы ассоциирования и создания кластеров до настоящего времени исследованы частично [9, 58]. Некоторые вопросы ассоциирования предприятия в промышленности рассмотрены в проекте, выполненном в Молдавской экономической академии (АСЕМ) под руководством К.Гуцу; проблемы создания небольших агропромышленных кооперативов в сельской местности были представлены в проекте, реализованном в ИЭФС в 2009-2010 под руководством В.Дога.

Возможности, преимущества и барьеры различных форм сотрудничества МСП Молдовы были исследованы при активном участии автора в рамках ряда проектов: проект ИЭФС в 2010г. „Identificarea problemelor principale ale IMM din Moldova și elaborarea materialelor metodice pentru crearea și dezvoltarea clusterelor” [42]; международный проект «Cooperarea transfrontalieră și parteneriatul în unele state CSI și consecințele extinderii UE: susținerea antreprenoriatului în Ucraina, Belarus și Moldova» [121].

В последние годы в Молдове были предприняты и некоторые практические действия, направленные на создание кластеров. Так, в 2003г. в рамках проекта БИЗПРО была проанализирована ситуация в четырех отраслях промышленности (виноделие, текстильная, строительная и IT-технологии) с целью возможностей создания кластеров, но после завершения проекта процесс не получил развития. Вопросы сотрудничества МСП в виде кластеров и их преимущества на основе зарубежного опыта были обсуждены и проанализированы на семинарах и круглых столах, организованных МЭ, ОДИММ и АИТТ. На этих мероприятиях представители бизнес-ассоциаций и региональных органов управления высказали мнение, что и в предыдущие периоды, и в настоящее время существуют объединения предпринимателей, подобные кластерам. Поэтому разработка и реализация кластерной политики будет способствовать развитию этой перспективной формы делового сотрудничества в Молдове.

В правовой базе Р.Молдова кооперация МСП в форме кластеров была обозначена еще в рамках Государственной программы поддержки развития МСП на 2009-2011 годы. [32]. Необходимость кластерной политики была предусмотрена и в Стратегии развития промышленности. В настоящее время Правительством принята Стратегия поддержки сектора малых и средних предприятий на 2012-2020гг., в котором одним из 6 приоритетных направлений поддержки МСП является развитие партнерства в бизнесе.

Министерство экономики РМ совместно с ИЭФС в 2011-2012 гг. при участии автора разработали Концепцию кластерного развития промышленного сектора Республики Молдова, утвержденную Правительством в 2013г. Ниже представлены основные положения кластерной политики.

Цели, задачи и принципы политики становления кластеров с участием МСП. Основной целью государственной политики поддержки кластеров является повышение конкурентоспособности предприятий, которые, объединяясь в кластеры, увеличивают свой

потенциал. Это позволит повысить темпы развития сектора МСП, увеличить конкурентоспособность бизнеса и его вклад в экономическое и социальное развитие страны.

Специфическими задачами кластерной политики являются:

- ускорение процессов разработки и внедрения инноваций на предприятиях;
- рост основных финансово-экономических показателей предприятий и, соответственно, увеличение доходов бюджета;
- повышение квалификации работников;
- повышение доверия отечественных и иностранных партнеров и инвесторов к деятельности предприятий – участников кластеров;
- консолидация бизнес-сообщества;
- улучшение партнерства между бизнесом и органами публичного управления;
- укрепление сотрудничества между предприятиями и академическими, образовательными институтами;
- поддержка регионального экономического развития;
- развитие науки и образования.

Государственная поддержка создания и развития кластеров должна основываться на следующих принципах:

- принцип равенства, означающий одинаковые возможности всех кластеров относительно их доступа к государственной поддержке;
- принцип транспарентности, предполагающий открытость информации, касающейся предоставления всех видов поддержки;
- принцип конкурсного отбора, устанавливающий возможности предоставления льгот отдельным кластерам исключительно в результате участия в конкурсе;
- принцип гибкости, предполагающий возможности изменений в системе государственной поддержки, основанных на изменении потребностей в экономике и обществе;
- принцип ответственности, предполагающий наличие юридических и финансовых обязательств у кластеров, получивших государственную поддержку;
- принцип совместного участия государства и бизнеса в развитии кластеров на условиях софинансирования.

Этапы реализации государственной кластерной политики. Реализация государственной политики поддержки кластеров на первом этапе - становление кластеров - должна включать следующие направления деятельности:

1. Введение в документы политик, законодательные и нормативные акты понятия кластеров, а также механизмов их государственной поддержки.
2. Пропаганда в бизнес-сообществе новых возможностей, связанных с развитием кластеров.
3. Разработка карты кластеров, в которой указаны сектора и регионы, где создание кластеров является экономически наиболее целесообразным.
4. Подбор и обучение инструкторов по кластерам (англ. facilitator), которые призваны активно поддерживать и продвигать идеи создания кластеров.
5. Выявление предприятий, заинтересованных в кооперации посредством создания кластеров.
6. Процесс обучения менеджеров кластеров, претендующих на роль лидеров в будущих кластерах.
7. Разработка пакетов методических материалов по созданию кластеров в помощь государственным институтам, разрабатывающим кластерную политику, а также предпринимателям – потенциальным участникам кластеров.

На втором этапе будет осуществляться поддержка деятельности уже действующих кластеров, а также продолжится поддержка создания новых кластеров. При поддержке работающих кластеров будут использоваться иные методы: будет ограничена опека над кластерами; усложнятся требования к участию в проектах, финансируемых государством; акцент в поддержке будет сделан на более крупных и инновационных проектах; будет

проводиться мониторинг деятельности кластеров, пользующихся господдержкой; будет актуализирована карта кластеров.

Выявление основных секторов, которые государство намерено поддерживать в рамках кластеров. Ассоциации предприятий в форме кластеров могут создаваться в любых секторах экономики. Однако государственная поддержка будет направляться, прежде всего, секторам, являющимся стратегическими для национальной экономики и/ или имеющим потенциал существенного роста конкурентоспособности. Исходя из зарубежного опыта, поддержка кластеров на национальном и межнациональном уровнях, как правило, осуществляется применительно к сфере производства. В ЕС кластеры поддерживаются в рамках операционных программ, ориентированных на промышленный сектор.

Выбор регионов и секторов, в которых целесообразно создавать кластеры в Молдове, может быть проведен только на основе результатов дополнительного исследования. Мы предполагаем, что в промышленности такими секторами могли бы быть: агропромышленный комплекс, включая производство вина, а также швейная промышленность и информационные технологии. Для поддержки индустриальных предприятий правительство Молдовы может пробовать привлекать европейские фонды. ЕС реализует операционные программы, в рамках которых поддерживаются кластеры, созданные в промышленности в границах ЕС. Учитывая позитивно развивающиеся отношения Молдовы и Евросоюза, Правительство нашей страны могло бы обсудить с представителями ЕС возможность включения в эти программы и кластеров из Молдовы или молдо-румынских кластеров.

Одновременно, для Молдовы очень важным является развитие кластеров, созданных с участием сельскохозяйственных предприятий. Такие кластеры могут создаваться либо исключительно на базе сельскохозяйственных предприятий, либо объединять «цепочку» предприятий, занимающихся выращиванием сельскохозяйственного сырья и его переработкой, а также институты инфраструктуры. Подобные кластеры можно поддерживать как в рамках политик, ориентированных на развитие сельскохозяйственного сектора или сельской местности, так и в рамках промышленной политики (если агропромышленный сектор признается в качестве приоритетного).

Перспективным направлением для Молдовы может служить развитие сферы туризма. Однако, Молдова – небольшая страна, не слишком известная за рубежом, с некачественными автотрассами, поэтому привлечь сюда туристов довольно сложно. Тем не менее, при создании туристического кластера можно разрабатывать маршруты, охватывающие 2-3 соседние страны. В случае Молдовы имеет смысл говорить о развитии трансграничного кластера, совместно с Румынией и Украиной. Несколько лет назад в ИЭФС было проведено исследование трансграничного сотрудничества между МСП Молдовы и Румынии [121]. На основе интервью были выявлены достаточно тесные трансграничные связи между МСП в трех секторах: туризм, пищевая промышленность и сельское хозяйство. Причем, исследование проводилось в период 2005-2008гг, когда связи с Румынией были ограничены, сегодня появилось больше возможностей для совместного ведения бизнеса

Механизмы государственной поддержки формирования и функционирования кластеров. Механизм реализации государственной политики, направленной на поддержку формирования и функционирования кластеров, основывается на следующих основных элементах:

1. Формирование правовой базы создания и развития кластеров.
2. Научное и методическое обеспечение разработки и реализации политики.
3. Пропаганда идеи кластеризации и обучение ключевых лиц на этапе становления кластеров.
4. Финансирование кластерной политики.
5. Ключевые организации, участвующие в реализации кластерной политики.

Правовая база создания и развития кластеров. Возможности создания и функционирования кластеров регламентируются в действующем законодательстве. Основу

составляет Закон о предпринимательстве и предприятиях (ст.22), предоставивший возможность предприятиям ассоциироваться.

Необходимо ввести в законодательство понятие кластеров и механизмы их регламентирования и государственной поддержки. В частности:

- Дополнить Закон о предпринимательстве и предприятиях, ст.22, п.1., возможностью объединения предприятий в форме кластера.
- Разработать временное Положение о кластерах, предусмотрев в нем возможные организационно-правовые формы создания кластера, другие вопросы, регламентирующие процессы их учреждения и функционирования. В частности, кластер может создаваться как новое официально зарегистрированное юридическое лицо либо работать без регистрации. Требование обязательной юридической регистрации кластера МСП может служить барьером для его создания, поскольку у МСП не всегда имеются возможности (финансовые ресурсы, кадры, время) не только для регистрации, но и последующей организации деятельности кластера (обеспечения учета, отчетности и проч.). Однако, если кластер претендует на получение государственной финансовой поддержки, то он обязательно должен быть официально зарегистрирован.
- До разработки Стратегии развития кластеров включить меры по реализации политики поддержки кластеров в Планы действий по реализации Стратегии развития промышленности до 2015г. и Стратегии поддержки развития МСП на 2012-2020гг., другие экономические политики: секторальные, региональные, инновационные, экспортно-ориентированные. Целесообразно, чтобы элементы государственной поддержки кластеров нашли отражение и в рамках неэкономических политик - евроинтеграции, трансграничного партнерства и др.
- Добавить в Положения об ОПУ (центральных и местных) функции разработки, продвижения и реализации политики государства в области ассоциирования предприятий, в т.ч. в форме кластеров.
- Внести изменения в законодательную и нормативную базу, касающуюся финансовой поддержки предприятий разных секторов и размеров, чтобы кластеры могли претендовать на поддержку наравне с другими субъектами предпринимательства. Предоставить возможность кластерам, объединяющим преимущественно МСП, использоваться финансовые ресурсы ОДИММ.
- Разработать требования к кластерам, которые могут претендовать на государственную финансовую поддержку, включив в их число следующие: обязательную юридическую регистрацию кластера; минимальное количество предприятий в кластере; минимальную долю МСП в общем количестве членов кластера; обязательное участие в кластере университетов или научных институтов. Утвердить эти требования Постановлением Правительства.

Научное и методическое обеспечение разработки и реализации политики. Разработка и реализация кластерной политики нуждаются в научной поддержке. С целью выявления секторов и регионов, в которых создание кластеров является наиболее целесообразным, необходимо проведение специальных исследований, в результате которых будет разработана и/или актуализирована карта кластеров. Исследования предполагают следующие действия:

- Прежде всего, проводится глубокий анализ регионального развития экономики страны. Основной акцент в процессе анализа должен уделяться развитию предпринимательства. В результате исследования выявляются сектора, имеющие значительный потенциал роста на территории обследуемых регионов. Более глубоко анализируются традиционные для данной территории сектора, но предметом исследования могут быть и относительно новые для региона виды деятельности, обладающие потенциалом роста. Исходной информацией для анализа является национальная и региональная статистика.
- Во-вторых, анализируется, существуют ли сегодня кооперация между предпринимателями региона в любых формах – бизнес-ассоциации, альянсы, консорциумы и др.; оценивается глубина этого сотрудничества. Выявляется присутствие

в регионах предприятий, заинтересованных в создании кластеров, а также наличие активных менеджеров, обладающих желанием кооперироваться со своими коллегами – конкурентами из региона.

- В-третьих, оценивается работа региональных органов управления с точки зрения реализации ими политики поддержки бизнеса в регионе, их взаимоотношений с предпринимателями.

Исследования кооперации предприятий в регионах и оценка активности органов управления основаны на результатах опросов и интервью, а также встреч с предпринимателями, представителями бизнес-ассоциаций и органов управления в регионах. Наиболее жизнеспособные кластеры развиваются в тех секторах и регионах, где предприниматели уже наладили кооперацию и между ними уже существует определенная степень диалога и доверия. Организация работ и подготовка подобного аналитического материала, как правило, возлагается на исследовательские организации, имеющие опыт проведения таких работ. В этот процесс активно вовлекаются и представители регионов – районных, местных органов управления, Агентства регионального развития.

Завершающим и обобщенным результатом исследования является разработка карты, в которой отражено создание возможных кластеров на территории страны или в рамках более ограниченного региона. Проведенный многоаспектный анализ позволяет выбрать те регионы, в которых существуют наилучшие предпосылки для создания кластеров, и где их государственная поддержка может привести к более высоким результатам.

Проведение исследования не ограничивается этапом, предшествующим становлению кластеров. По истечении определенного периода, необходимо проводить актуализацию карты в целом по стране или по отдельным регионам. Спустя несколько лет проводится ретроспективный анализ, позволяющий ответить на вопрос: способствовали ли кластеры повышению конкурентоспособности предприятий и территорий.

В процессе создания кластеров перед государственными институтами, разрабатывающими кластерную политику, а также перед предпринимателями – потенциальными участниками кластеров возникает много практических проблем. Их решение можно облегчить, разрабатывая *необходимые методические материалы*.

До создания кластера предприятия должны выбрать наиболее приемлемую организационно-правовую форму деятельности кластера, продумать структуру управления им, разработать бизнес-план, подготовить заявку на получение государственной поддержки; провести маркетинговые исследования, найти источники финансирования и др. Для облегчения принятия решения по основным вопросам целесообразно разработать гид для предпринимателей, намеренных создать кластер; разработать типовые формы учредительных документов и внутренних положений, регламентирующих деятельность кластеров, др.

Пропаганда идеи кластеризации и обучение ключевых лиц на этапе становления кластеров. Изначально ставится задача не столько создания кластеров, сколько *продвижения идей кластеризации*. Этот этап включает предоставление необходимых знаний всем заинтересованным лицам – как политикам, так и предпринимателям, осознание ими преимуществ, которые могут предоставить кластеры, преодоление существующего нежелания предпринимателей кооперироваться, недоверия между ними.

Пропаганда кластерных идей должна основываться на конкретной ситуации, характерной для развития бизнеса Молдовы в текущем периоде. Важно учитывать, что в переходных и развивающихся экономиках существует ряд препятствий для создания и развития кластеров МСП, в частности: отсутствие культуры кооперации среди МСП; низкий уровень доверия между предпринимателями; среда, не способствующая открытому обмену бизнес-информацией; значительный период времени от создания кластера до получения серьезного эффекта; отсутствие необходимой законодательной базы; слабая заинтересованность предприятий и исследовательских институтов в сотрудничестве; недостаток активных лидеров среди институтов и отдельных лиц.

Одновременно осуществляется *отбор и обучение инструкторов* по кластерам (фасилитаторов), которые призваны активно поддерживать и продвигать идеи создания кластеров. В их числе: специалисты исследовательских организаций, консультационных фирм, представители региональных органов управления, менеджеры предприятий. Их необходимо обучить формальным процедурам создания кластеров, учитывая факторы, способствующие и препятствующие их развитию. Далее проводится обучение менеджеров кластеров - из числа лиц, претендующих на роль лидеров будущих кластеров.

Должны быть разработаны программы обучения инструкторов и менеджеров, охватывающие все аспекты деятельности кластеров: (1) основные цели создания кластеров и новые возможности, которые они предоставляют предприятиям; (2) поиск предприятий, которые заинтересованы создать кластер; выявление целей, которые могли бы объединить эти предприятия; компромиссы, на которые они готовы пойти; (3) целесообразные правовые формы создания кластера, местоположение его офиса, желаемая частота встреч менеджеров предприятий для обсуждения текущих вопросов; (4) факторы, способствующие и ограничивающие развитие кластеров; препятствия и угрозы для членов кластера, стратегии их преодоления; (5) стратегические задачи, которые может реализовывать кластер; поиск источников финансирования для проектов кластера.

Финансирование реализации кластерной политики. Предприятия, объединяющиеся в кластеры, вправе развивать сотрудничество по любым направлениям. Целесообразно, чтобы государственная поддержка осуществлялась с учетом следующих направлений деятельности кластеров:

- продвижение товаров на внешние рынки, прежде всего, с использованием предприятиями национальных брендов;
- разработка и внедрение инноваций, включающих современные технологии и оборудование, использование новых управленческих и маркетинговых стратегий;
- развитие персонала: профессиональная подготовка, повышение квалификации и перепрофилирование кадров;
- проведение исследований, результаты которых могут быть использованы в экономике;
- повышение удельного веса МСП среди членов кластеров.

Государственная финансовая поддержка кластеров может осуществляться посредством механизмов и в пределах средств, предусмотренных в секторальных и региональных политиках, стратегиях и программах поддержки МСП, других документах политик, направленных на поддержку инноваций, инвестиций и экспорта.

Бюджетные средства кластерам и другим институтам, деятельность которых направлена на поддержку кластеров, должны выделяться только на основе открытых конкурсов. Государственная поддержка кластеров может предоставляться при условии софинансирования. Перечисление основной суммы средств для поддержки кластера, как правило, должна осуществляться после реализации запланированных действий. В частности, целесообразно компенсировать следующие виды затрат, направленных на создание и развитие кластеров:

- Пропаганда в обществе идей и преимуществ, связанных с созданием кластеров; обучение посредников и менеджеров кластеров;
- Организация конференций, семинаров, других встреч, имеющих целью создание и развитие кластеров;
- Проведение исследований, направленных на создание кластеров (подготовка карты кластеров) и их развитие (например, исследование рынков сбыта, включая зарубежные), и др.;
- Научно-технические разработки и трансфер технологий; внедрение инноваций, связанных с совершенствованием технологий и оборудования, повышением качества товаров, охраной интеллектуальной собственности и др.;

- Продвижение и пропаганда деятельности кластеров посредством выпуска информационных листов, каталогов, календарей, публикаций; разработка и продвижение брендов; участие в ярмарках и выставках; разработка веб-сайтов;
- Развитие коммуникаций предприятий и бизнес-сетей;
- Другие виды деятельности, имеющие выраженную инновационную направленность.

Среди препятствий развития кластеров необходимо отметить нежелание предпринимателей кооперироваться, непонимание того, что многие задачи своего бизнеса они не в состоянии решить самостоятельно. Одна из причин нежелания кооперироваться - мнение предпринимателей о том, что кооперация во многом является искусственной, она инициируется в чьих-то личных интересах и не способна принести позитивный эффект бизнесу. Исследователи и консультанты на основе анализа конкретной ситуации могли бы выявлять и предлагать предпринимателям общие цели, которые соответствуют интересам каждого из предприятий и способны объединить их в кластер. Цели могут быть не только экономическими, но и относиться к другим сферам, например, желание ассоциироваться с людьми своего пола или возраста.

Другой причиной нежелания предпринимателей кооперироваться является отсутствие у них доверия к своим коллегам – конкурентам. В Молдове проблеме доверия не уделяется должного внимания в исследованиях, хотя за рубежом этот фактор рассматривается в качестве существенного для развития бизнеса.

Следует обратить внимание еще на одно препятствие для становления кластеров. Опыт показывает, что кластеры будут эффективными в том случае, когда бизнес-среда благоприятствует обмену информации. Имеется в виду, что менеджеры предприятий могут свободно общаться, обмениваться бизнес-информацией в любой аудитории и с любыми оппонентами без риска негативных последствий со стороны органов управления и контроля. В данном случае опять возникает вопрос о доверии, но в большей степени уже о доверии к власти. Государство должно всеми способами демонстрировать свою открытость и искренние намерения поддерживать предпринимательство. На исследователей возлагается задача анализировать степень доверия предпринимателей, выявлять причины сложившейся ситуации и предлагать действия, которые будут предприняты бизнесом и государством для повышения степени доверия в обществе. В стране должна быть создана такая бизнес-среда, в которой доверие является необходимым культурным элементом.

Еще одним барьером, препятствующим развитию кластеров, является значительный временной лаг: серьезный эффект от создания кластеров наступает через 3-6 лет. Поэтому сложно убедить менеджеров малых предприятий включаться в процесс создания кластера, не получая быстрого результата. Имеет смысл на начальном этапе становления кластера, на основе исследований конкретных случаев, предлагать предпринимателям действия, которые могут дать относительно быстрый эффект - создание сайта кластера, разработка логотипа, продвижение имиджа, не требующие слишком значительных затрат.

Отсутствие необходимой законодательной базы также ограничивает возможности для создания кластеров. Сегодня понятие кластера хотя и присутствует в отдельных документах политики, но на законодательном уровне главные вопросы их создания и развития не регламентированы.

Иные препятствия - слабая заинтересованность предприятий и исследовательских институтов в сотрудничестве; низкий уровень доверия между предпринимателями; недостаток активных лидеров среди бизнес-ассоциаций, предприятий и институтов, которые в совокупности должны анализироваться и учитываться при реализации кластерной политики.

Поэтому в странах с переходной экономикой, с учетом медленно идущих структурных изменений и отсутствия активных намерений предпринимателей к ассоциированию, целесообразно, чтобы государство инициировало процесс создания кластеров.

Реализация предлагаемых мер окажет положительное воздействие на деятельность предприятий, региона и других сфер экономики. Основные положения предложенной

автором кластерной политики были использованы в Концепции кластерного развития промышленного сектора РМ, принятой Правительством РМ в 2013г.

4.3. Укрепление диалога МСП и органов публичного управления

Диалог бизнеса и органов публичного управления является необходимым условием совершенствования политики развития предпринимательства и улучшения бизнес-среды, поскольку позволяет учитывать мнение предпринимателей на всех этапах и уровнях принятия управленческих решений.

В параграфе 2.4. изложены результаты исследования, направленного на выявление главных характеристик, предпосылок и препятствий для развития диалога бизнеса и власти в нашей стране. В основе исследования – опросы предпринимателей и интервью с представителями власти, которые участвуют в диалоге, другими экспертами. В процессе разработки предложений и рекомендаций, направленных на укрепление диалога, предварительно необходимо было определиться с рядом теоретических и практических позиций, в частности:

1) Что понимается под диалогом бизнеса и власти? В нормативно-правовой базе Р.Молдова дефиниция диалога отсутствует. По-разному понятие «диалога» трактуется предпринимателями и госслужащими. Некоторые из них воспринимают любые формы взаимоотношений с ОПУ как диалог, включая получение лицензий, авторизации, прочие процедуры, обусловленные необходимостью выполнения требований законодательства. В таком контексте улучшение диалога рассматривается предпринимателями как сокращение бюрократических проблем в ОПУ. В данном исследовании в качестве рабочего было принято следующее определение диалога: диалог бизнеса и ОПУ представляет собой обсуждение представителями предпринимательства и ОПУ различных проблем развития бизнеса с целью улучшения системы государственной поддержки предпринимательства в интересах всего общества. Как правило, диалог реализуется посредством публичного обсуждения и имеет двусторонний характер (круглые столы, другие заседания).

2) Всегда ли диалог связан с достижением практического результата либо важен сам процесс? То есть, либо процесс диалога имеет самостоятельную ценность (выслушали другую сторону, высказались, объяснили друг другу свои возможности, наметили план дальнейшей деятельности), либо отмеченные выше действия служат лишь этапом для проведения дальнейшей работы: усовершенствования политики развития бизнеса и/или улучшения БС. То есть, результаты диалога могут ограничиваться исключительно психологическим эффектом, либо включают также экономический и правовой эффект. Мы считаем, что процесс диалог бизнеса и власти очень важен, но это лишь промежуточный результат. Финальный результат включает, прежде всего, экономическую и/или правовую составляющую.

3) Вправе ли и способны ли МСП непосредственно участвовать в диалоге с ОПУ либо обязательно наличие дополнительного звена – БА? По мнению автора, МСП могут участвовать в диалоге только посредством БА. В целом, мелкие предприниматели не заинтересованы затрачивать свое время на решение общеэкономических вопросов, в которых они зачастую не сильны. Кроме того, они не могут вести диалог, так как не являются представительными для выражения интересов значительных групп предприятий.

4) Оправдана ли позиция о целесообразности использовании любых форм диалога в процессе сотрудничества бизнеса и власти? Казалось бы, многообразие форм обогащает диалог, поскольку позволяет решать более широкий спектр задач и вовлекать в диалог разные группы предпринимателей. Однако при выборе тех или иных форм диалога следует очень внимательно продумывать целесообразность достижения определенных результатов. Например, при различных ОПУ созданы консультативные Советы предпринимателей, но результат их деятельности весьма редко соответствует ожиданиям ОПУ. Одна из причин – нечетко сформулированная цель их создания. Если ОПУ разрабатывают долгосрочную

стратегию экономического роста, то в качестве консультантов правительству целесообразно привлекать не предпринимателей, а независимых экспертов. Иной вопрос, если обсуждаются и принимаются решения, касающиеся определенных секторов экономики, где важен совет представителей отраслевых бизнес-ассоциаций, а возможно, и отдельных предпринимателей.

Предлагаемые направления и меры для развития диалога МСП и ОПУ должны основываться на мнении обеих сторон. Предприниматели отмечали в анкетах меры, необходимые, по их мнению, для развития диалога. Наиболее часто респонденты отмечали необходимость укрепления взаимного доверия бизнеса и власти (19,4% респондентов). На второе место предприниматели поставили важность выявления общих интересов участников диалога (17,8%). Перечень основных мер, которые, по мнению предпринимателей, необходимы для развития диалога, представлен в Таблице 39.

Таблица 39. Меры, предлагаемые предпринимателями, для развития диалога с ОПУ

Меры	%
Укрепление взаимного доверия бизнеса и власти	19,4
Выявление общих интересов предпринимателей и представителей органов публичного управления	17,8
Обеспечение прозрачности и открытости деятельности, связанной с принятием и реализацией управленческих решений органами публичного управления	14,9
Поддержка государством деятельности бизнес-ассоциаций, консолидации бизнес-сообщества	13,3
Развитие активности предпринимателей для защиты и продвижения своих интересов	11,7
Принятие законодательных актов, регулирующих процесс диалога	9,5
Популяризация положительных примеров решения проблем через диалог	8,6
Совершенствование других инструментов для диалога	4,8

Источник: Результаты опроса [40].

Основные рекомендации для развития диалога. Обобщение мнений предпринимателей и экспертов, высказанных в ходе опросов и интервью, позволили сформулировать рекомендации, необходимые для развития диалога. Часть представленных ниже рекомендаций предназначены для ОПУ; другие - предназначены для использования в деятельности БА. Предлагаются следующие основные направления для развития диалога:

1. Совершенствование нормативно-правовой базы.
2. Консолидация бизнес-сообщества и формирование представительного партнера для диалога с властью.
3. Обучение представителей МСП и ОПУ, пропаганда в обществе необходимости сотрудничества бизнеса и власти.
4. Улучшение процедур подготовки и участия в диалоге.
5. Повышение транспарентности деятельности ОПУ и БА.

Ниже более подробно рассмотрим предложения по каждому из указанных направлений.

1. Совершенствование нормативно-правовой базы

1.1. Целесообразно предусмотреть в Плане действий по реализации Стратегии развития сектора МСП на 2012-2020 гг. вопросы поддержки консолидации бизнес-сообщества, в том числе обучение представителей МСП и ОПУ навыкам ведения диалога.

1.2. Необходимо в ближайшие 2 года разработать временные критерии для отбора БА, которые могут быть привлечены к участию в диалоге. В дальнейшем – разработать и утвердить минимально необходимые количественные критерии, которые позволяют считать БА представительной.

1.3. Функции сотрудничества с бизнесом необходимо включить в Положения об ОПУ для всех организаций, обязанных вести диалог с бизнесом, а также в Должностные инструкции государственных служащих, вовлеченных в диалог. В результате, участие в

диалоге с бизнесом будет в меньшей степени зависеть от качеств конкретных чиновников, они будут вынуждены инициировать диалог и участвовать в нем, подчиняясь нормативным требованиям.

1.4. Целесообразно разработать Положение, утвержденное Правительством, которое бы обязывало работников ОПУ привлекать бизнес к обсуждению проектов документов на всех этапах и уровнях принятия решений. Одним из практических путей является разработка проекта постановления правительства либо методических рекомендаций, утвержденных правительством, о процедуре организации диалога бизнеса и власти.

1.5. Необходимо разработать и принять Закон о лоббировании бизнеса.

1.6. Целесообразно рассмотреть возможности налоговых льгот для граждан и предприятий, которые направляют свои средства на поддержку неправительственных некоммерческих организаций, в том числе БА.

1.7. Желательно расширить использование современных средств коммуникации в процессе диалога бизнеса и власти: проведение интернет-конференций и форумов, распространение проектов документов и получение официальных отзывов от предпринимателей посредством интернета, др.

2. Консолидация бизнес-сообщества и формирование представительного партнера для диалога с властью.

2.1. Бизнес-сообществу необходимо осознать важность консолидации: отсутствие представительного партнера для диалога с властью не позволит предпринимателям защищать свои интересы и влиять на улучшение условий бизнес-среды. Недостаточная консолидация бизнес-сообщества приводит к тому, что сегодня у правительства отсутствует партнер, способный представлять интересы основных групп бизнеса. По данным опроса, лишь 17,9% опрошенных являются членами бизнес-ассоциации. В проведенных нами интервью это было объяснено следующими обстоятельствами:

- Предприниматели не желают объединяться, поскольку привыкли работать в одиночку и не осознают преимуществ кооперации. Не слишком позитивный предыдущий опыт кооперирования и ассоциирования предприятий не стимулирует их консолидацию.
- Многие бизнес-ассоциации создаются под определенный проект при появлении источника финансирования и завершают свою активную деятельность сразу же по окончании проекта. Диалог с властью не интересует эти ассоциации.
- Создание некоторых бизнес-ассоциаций обусловлено наличием политических интересов, когда они инициируются политическими лидерами. В этом случае бизнес-ассоциация абсолютно не заинтересована в диалоге, здесь интересы бизнеса и власти совпадают изначально.
- Часть бизнес-ассоциаций не раскрывают информацию о своих членах: сколько предприятий входит в состав ассоциации, каковы их характеристики (размер, сектор, др.). Сложно оценить, насколько представительна такая ассоциация и полномочна ли вести диалог.
- Значительная часть мелких предпринимателей находится в теневой сфере, что не способствует их консолидации и участию в диалоге.

Участие в диалоге предприятий и организаций. По результатам опроса, в различных формах диалога посредством бизнес-ассоциаций участвует только 3,1% предприятий. Еще 15,6% респондентов указали, что они вовлечены в диалог как самостоятельно, так и посредством ассоциаций. Большинство предпринимателей (63,5%) отметили, что они самостоятельно участвуют в диалоге. Однако МСП не могут эффективно участвовать в диалоге с властью без посредников. Даже если они вовлечены в различные формы диалога, то их ограниченный ресурс не позволяет аргументированно разрабатывать предложения по разным вопросам развития бизнеса. К тому же, в диалоге они могут представлять только собственные интересы, что недостаточно для подготовки управленческих решений.

Эффективность деятельности бизнес-ассоциаций в процессе диалога с ОПУ. Предприниматели неоднозначно оценили эффективность участия в диалоге бизнес-ассоциаций. Анализ ответов предпринимателей, которые участвуют в диалоге через бизнес-ассоциацию, продемонстрировал следующее:

- Немного менее половины предпринимателей (45,2%) считают, что бизнес-ассоциации эффективно представляют их интересы.
- 21,4% респондентов не удовлетворены деятельностью БА в части, касающейся ведения диалога с ОПУ.

Тот факт, что 1/3 предпринимателей не могли оценить роль БА в диалоге, означает, что их защита и лоббирование не представляет особого интереса для членов ассоциаций, по крайней мере, они об этом не задумывались. То есть практическая заинтересованность в диалоге с властью, в отличие от заинтересованности «на словах», значительно ниже.

Данные, касающиеся роли БА в процессе диалога, представлены в Таблице 40.

Таблица 40. Роль бизнес-ассоциаций в процессе диалога с ОПУ

Оценка деятельности бизнес-ассоциаций	%
Ассоциация эффективно представляет интересы предприятий	45,3
Сложно оценить деятельность ассоциации	33,3
Ассоциация неэффективна или недостаточно эффективна в процессе диалога. В том числе:	21,4
Ассоциация недостаточно эффективно представляет интересы предприятий	11,9
Ассоциация неэффективно представляет интересы предприятий	9,5

Источник: Результаты опроса [40].

Инициаторами консолидации должны выступить лидеры активно работающих бизнес-ассоциаций, чтобы искать возможности для объединения усилий с другими ассоциациями и накапливать опыт сотрудничества для продвижения общих интересов бизнеса.

Недостаточное количество бизнес-ассоциаций, представляющих интересы МСП, создает препятствия не только для бизнеса, но и для ОПУ, например, для организации конструктивного диалога предприятий и власти. Поскольку у Правительства, других ОПУ отсутствует партнер для диалога, хорошо знающий проблемы основных групп МСП, способный представлять, защищать и цивилизованно лоббировать их интересы.

Попытки консолидации МСП были предприняты еще в начале 2000г. посредством проекта БИЗПРО, который был нацелен на кооперацию МСП, создание БА и последующую их консолидацию в результате создания альянса или иной подобной структуры. При активной поддержке американского проекта произошло объединение МСП и создан Альянс МСП. Однако, создание «искусственно» образованной структуры, слишком активно поддерживаемой государственными органами, не оправдалось.

Одновременно, в Молдове имеется позитивный опыт консолидации МСП, относящийся не только к созданию бизнес-ассоциаций, но и их объединению. Например, Международный центр по продвижению женщин в бизнес (ICAWB) в 2009 году, объединив более 15 бизнес-ассоциаций и неправительственных некоммерческих организаций, создал альянс. Перед этим ICAWB инициировал опрос среди предпринимателей и работников бизнес-ассоциаций с целью выявить причины, препятствующие их развитию. Респондентами были отмечены следующие причины:

- Недостаток подготовленного персонала для работы в бизнес-ассоциациях и общественных некоммерческих организациях.
- Разобщенность бизнеса. Отсутствие понимания важности объединения усилий, в результате - слабая мотивация к объединению.

- Отсутствие инициативы у предпринимателей, инертность, пассивность в отстаивании своих прав и интересов.
- Недостаток информации у предприятий о деятельности ассоциаций.
- Слабое финансовое состояние ассоциаций, являющееся барьером для развития, в том числе для реализации совместных проектов; отсутствие финансовой поддержки со стороны государства.

2.2. Признать целесообразным активную поддержку государством консолидации бизнес-сообщества с целью ускорения этого процесса. Необходимо учитывать риски, связанные с государственной поддержкой БА: использование коррупционных схем при распределении бюджетных средств и «консервирование» пассивности МСП. Метод компенсации затрат после завершения выполненных работ, используемый в ЕС при поддержке МСП, может отчасти служить гарантией для целевого использования средств госбюджета.

2.3. Предусмотреть выделение средств государственного бюджета на поддержку БА в рамках мер, направляемых на развитие сектора МСП. Использовать для государственной поддержки БА организационные и экономические методы, в частности: проведение конкурса на лучшую БА в рамках ежегодного форума МСП; предоставление помещений для собраний или иных встреч членам бизнес-ассоциаций; разработка пакета учредительных документов для создания БА; возможность участия БА, созданных в форме общественных объединений, в тендерах на государственные заказы; льготы по аренде помещений для офисов активно работающих БА; др.

2.4. Привлекать внешних доноров для поддержки развития диалога бизнеса и власти, что имеет место в других странах с развивающейся экономикой, включая государства Восточной Европы. При наличии ресурсов инициировать программу, направленную на консолидацию МСП.

2.5. Бизнес-сообществу совместно с ОПУ (прежде всего, ОДИММ и МЭ) инициировать процесс консолидации БА:

2.5.1. При наличии государственной поддержки ОДИММ осуществить выбор на основе конкурса 3-5 активных БА, которые могут стать ключевыми участниками консолидации бизнес-сообщества, способными и желающими развивать этот процесс;

2.5.2. Провести при поддержке ОДИММ ряд круглых столов с участием БА, заинтересованных в объединении усилий;

2.5.3. При формировании критической массы заинтересованных БА, провести национальную конференцию БА (при поддержке МЭ, ОДИММ).

2.6. Учитывая отсутствие у ОПУ партнера для диалога, использовать в краткосрочном периоде следующий метод отбора БА для участия в диалоге:

2.6.1. Разработать временные критерии для отбора БА, которые могут быть вовлечены в диалог. В числе этих критериев могут быть следующие: количество членов БА и их характеристики (сектор, регион, др.); услуги, оказываемые БА (есть ли среди них защита и продвижение интересов предприятий); опыт сотрудничества БА с партнерами, прежде всего, наличие горизонтальных связей; открытость БА; история ее развития, имидж лидера БА; др.

2.6.2. Органам публичного управления на основе разработанных временных критериев осуществить отбор БА – потенциальных партнеров для диалога. Для этого можно проанализировать отчеты БА, которые они должны ежегодно предоставлять Министерству юстиции, чтобы выяснить, какие из БА действительно работают, в каких мероприятиях участвуют и кого представляют.

2.7. В среднесрочном периоде обосновать и разработать минимально необходимые количественные критерии, которые позволяют считать БА представительной. Представительность БА может оцениваться по количеству предприятий-членов ассоциации или их удельному весу в секторе, количеству/ доле занятых, объему продаж, участию в

формировании бюджета, др. Выбранные критерии обязательно должны обсуждаться с бизнес-сообществом, на 1-м этапе их уровень должен быть более низким и они должны иметь рекомендательный характер. Но БА должны знать требования к ним на перспективу.

3. Обучение представителей МСП и ОПУ, пропаганда в обществе необходимости сотрудничества бизнеса и власти.

3.1. Представителей бизнеса необходимо обучать: пониманию важности и необходимости диалога МСП и ОПУ; поиску их общих интересов; практическим навыкам создания БА и обеспечения их эффективной деятельности; методам развития сотрудничества БА; процедурам подготовки и участия в диалоге с ОПУ.

3.2. Работников ОПУ необходимо обучать: методам поддержки БА и процесса консолидирования бизнес-сообщества; улучшению процедуры подготовки и участия в диалоге с БА; более толерантному отношению к предпринимателям и БА, защищающим и лоббирующим интересы МСП.

3.3. Обучение методам ассоциирования предприятий, необходимым процедурам ведения диалога следует начинать еще в колледжах и университетах. В программах учебных курсов по предпринимательству, менеджменту и государственному управлению целесообразно включить темы по организации диалога бизнеса и ОПУ.

3.4. Необходимо разработать методические материалы в помощь БА. В стране издано немало гидов для предпринимателей. Но для успешной деятельности БА необходимы иные знания и опыт, касающиеся выбора формы создания БА, видов оказываемых услуг, четкого понимания интересов и взаимных выгод членов БА, др.

3.5. Должны быть разработаны или переведены с иностранных языков учебные пособия, другие публикации в печатной и электронной форме, в которых подробно изложены методы и техники участия сторон в диалоге бизнеса и власти.

3.6. Представителям бизнеса, ОПУ, неправительственных и академических институтов необходимо пропагандировать идеи сотрудничества бизнеса и власти в масс-медиа, публиковать статьи с изложением зарубежного опыта ассоциирования МСП, обобщением ситуации в нашей стране: изложением успешных историй отдельных БА, анализом их достижений и неудач.

3.7. Не только у государственных служащих, но и у всех граждан необходимо воспитывать понимание важности и полезности бизнеса, поскольку благодаря предпринимательской деятельности создаются рабочие места, пополняется бюджет, возрастают доходы населения.

4. Разработка рекомендации, направленные на улучшение процедур подготовки и участия в диалоге. Рекомендации должны быть предназначены обеим сторонам диалога – как власти, так и бизнесу.

4.1. Часть бизнес-ассоциаций не готовы сегодня к диалогу с властью, не осознают необходимость подготовительного этапа диалога, не владеют техникой ведения переговоров, не знают процедур. Проблема неготовности к диалогу может быть преодолена относительно быстро. Если бизнес-ассоциации намерены участвовать в диалоге для достижения целей улучшения политики (а не для собственного имиджа), им необходимо серьезно готовиться к мероприятию. В частности:

До участия в мероприятии необходимо:

- Проанализировать, действительно ли проблема, которую планируется обсуждать в рамках диалога, достаточно важна для предприятий и не может быть решена без участия власти;
- Уточнить, является ли эта проблема общей для многих членов БА или это лишь чья-то личная/частная проблема
- Обсудить с членами БА разные аспекты выбранной проблемы, аргументировать необходимость и предлагаемые пути решения проблемы,

В процессе мероприятия необходимо:

- Подчеркнуть аргументированность высказанного предложения; указать, что это коллективное мнение, представляющее интересы представительной группы МСП, упомянуть полномочия лиц, участвующих в диалоге со стороны бизнеса.
- Подать предложения в форме, принятой в ОПУ и удобной для дальнейшего их продвижения.
- При наличии негативного опыта сотрудничества с определенным чиновником или институтом использовать более формальные способы для предоставления своих предложений (с их письменной регистрацией).
- Стараться высказывать мнение менее эмоционально. Должна быть смелость и желание идти на компромисс, умение не только слушать, но и слышать.

4.1. Инициатором диалога сегодня, как правило, выступают ОПУ. Чтобы обеспечить желаемый результат диалога, ОПУ необходимо по-иному готовиться к мероприятиям и проводить их. При планировании любого мероприятия, связанного с диалогом, необходимо четко сформулировать цель, чтобы каждый участник хорошо представлял, что он может получить и что должен дать мероприятию.

В частности, предлагается следующее:

- Четко сформулировать цель мероприятия, в рамках которого будет иметь место диалог. Соответственно, уточнить, на какой результат они рассчитывают и каков желательный вклад предпринимателей в диалог и в его результат.
- Пригласить тех лиц, которые действительно могут способствовать достижению цели; приглашение должно быть направлено заблаговременно и в соответствующей форме.
 - Чиновники нередко приглашают для диалога преимущественно «своих» предпринимателей, аффилированных либо более лояльных власти. Возможно поэтому на сайтах многих министерств систематически появляется информация об уже прошедших мероприятиях, но почти не найти объявлений о запланированном мероприятии. Очень важно, чтобы информация о планируемых мероприятиях с повесткой дня также была представлена на сайтах ОПУ или посредством других каналов распространения информации заблаговременно.
 - Нередко предпринимателей приглашают на встречи в последний момент, вероятно случайно обратив внимание, что на мероприятии должны присутствовать и представители бизнеса. Соответственно, предприниматели не готовы к обсуждению поставленных проблем. Более того, на большинстве мероприятий, формально имеющих целью обсуждение проблем бизнеса, почти нет предпринимателей. Они или не знают об этих мероприятиях, или их не приглашают.
- ОПУ должны внимательно и уважительно выслушать предложения/ объяснения приглашенных партнеров, тем самым уже обеспечив психологический эффект.
- После завершения мероприятия продолжить работу с результатом, информируя об этом другую сторону диалога. Совершенно отсутствует обратная реакция после всех мероприятий. Но если предприниматели пришли на мероприятие, затратив свое время, они подготовились и намерены обратить внимание ОПУ на свои проблемы, то они вправе рассчитывать на реакцию власти. И даже не обязательно это должны быть конкретные изменения в правовые акты, хотя иногда и это возможно, Но хотя бы какая-то реакция должна иметь место и быть представлена всем участникам.

5. Повышение прозрачности деятельности ОПУ и БА.

5.1. Необходимо использовать наиболее простой и оперативный метод открытости информации для всех заинтересованных лиц – размещение ее на сайтах ОПУ и БА.

5.1.1. На сайтах ОПУ целесообразно размещать: объявления о мероприятиях, относящихся к диалогу, которые планируется провести в ближайшее время; краткие сообщения после завершения мероприятий о рассмотренных вопросах и принятых решениях; данные о составе Советов и Рабочих групп, создаваемых при соответствующих ОПУ.

5.1.2. На сайтах БА или в их офисах на видном месте целесообразно размещать информацию: сколько членов объединяет БА и какие конкретно предприятия, их виды деятельности и регионы; отчеты о деятельности БА за последний год или несколько лет; информацию о заседаниях органов управления БА, какие вопросы на них рассматривались и какие решения были приняты.

Роль посредников и консультантов в укреплении диалога. В современных условиях, когда во многом отсутствует понимание между МСП и ОПУ, дополнительной возможностью для диалога могут быть посредники. В качестве посредников могут выступать университеты и научные организации, неправительственные организации (не являющиеся БА) и международные проекты, реализуемые на территории страны национальными экспертами. То, что не могут или не хотят высказывать предприниматели и ОПУ непосредственно друг другу, могут сделать посредники, вовлеченные в процесс диалога. Представители академической среды (университеты и научные организации) также могут способствовать диалогу, участвуя в разработке пакетов учредительных документов, методических материалов для учебных курсов, гидов для создания БА, других материалов.

4.4. Совершенствование политики развития МСП на базе оценки бизнес-среды

4.4.1. Теоретическое обоснование и методические рекомендации по оценке бизнес-среды

Обоснование необходимости оценки. Конкурентоспособность предприятий существенно зависит от внешних по отношению к ним условий, т.е от бизнес-среды. Бизнес-среда (деловой климат) представляет собой совокупность правовых, экономических, научно-технологических, природно-географических, социально-культурных, политических и др. условий, влияющих на деятельность предпринимателей, но находящихся вне сферы их контроля. Деловой климат может стимулировать либо, наоборот, препятствовать предпринимательской деятельности, поэтому его мониторинг является важным в политике развития бизнеса. Внешняя среда в значительной степени определяет не только перспективы развития предприятий, но и способствует экономическому росту, повышению уровня занятости и инвестиционной привлекательности страны.

В Молдове на необходимость улучшения условий для развития предпринимательства указывается во многих документах Правительства. В частности, меры, направленные на создание благоприятной бизнес-среды (БС), предусмотрены в Национальной стратегии развития «Moldova-2020» [73], Программе деятельности Правительства РМ «Европейская интеграция: свобода, демократия, благосостояние» на 2011-2014гг. [30], Стратегии развития сектора малых и средних предприятий на 2012-2020 годы [36]. В отчетах ОПУ ежегодно представляется перечень реализованных мер, направленных на улучшение делового климата. Тем не менее, по результатам опросов предпринимателей, проведенных при участии автора на протяжении ряда лет, доля респондентов, указывающих на ухудшение бизнес-среды, значительно выше, чем доля тех, кто отмечает улучшение ситуации. Таким образом, тенденции изменения БС неоднозначно трактуются предпринимателями и государственными служащими.

Исследования, реализуемые в последние годы различными международными организациями и рейтинговыми агентствами, предоставляют возможность сопоставить деловой климат в ряде стран, включая Молдову. Например, *международный рейтинг ведения бизнеса - Doing Business*, рассчитываемый Мировым банком, учитывающий условия предпринимательской деятельности в большом количестве стран (в 2014 г. – 189 государств) основан на оценке изменения следующих факторов БС: (1) создание предприятий; (2) получение разрешений на строительство; (3) подключение к системам электроснабжения; (4) регистрация собственности; (5) получение кредитов; (6) защита прав инвесторов; (7)

налогообложение; (8) внешнеэкономическая деятельность; (9) исполнение договоров; (10) разрешение проблем неплатежеспособности предприятий. В рейтинге „Doing business 2014” Молдова поднялась на 5 строчек вверх - на 78 место [165].

Глобальный индекс конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index), рассчитываемый по методике Всемирного экономического форума (World Economic Forum), охватывающий в 2013г. 148 стран, базируется на 12 контрольных показателях: (1) качество институтов; (2) инфраструктура; (3) макроэкономическая стабильность; (4) здоровье и начальное образование; (5) высшее образование и профессиональная подготовка; (6) эффективность рынка товаров и услуг; (7) эффективность рынка труда; (8) развитость финансового рынка; (9) уровень технологического развития; (10) размер внутреннего рынка; (11) конкурентоспособность компаний; (12) инновационный потенциал. В Глобальном индексе конкурентоспособности 2013-2014гг. Молдова заняла 89 место, ухудшив свои позиции: год назад она находилась на 87 месте [158].

При расчете Индекса экономической свободы (Index of Economic Freedom), ежегодно рассчитываемого исследовательским центром фонда «Наследие» (Heritage Foundation) и газетой Уолл-стрит-джорнел (Wall Street Journal), учитываются индикаторы, отражающие: (1) права собственности; (2) свободу от коррупции; (3) фискальную свободу; (4) влияние правительства; (5) свободу предпринимательства; (6) свободу трудовых отношений; (7) монетарную свободу; (8) свободу торговли; (9) свободу инвестиций; (10) финансовую свободу. В 2013 году Молдова заняла в указанном рейтинге 115 место из 177 стран, поднявшись, по сравнению с 2012 г., (124 место) на 9 позиций. [116].

Таким образом, места, которые занимает Молдова в международных рейтингах в 2013г., существенно варьируются: от 78 места (из 189 стран) в рейтинге Doing Business, до 115 места (из 177) в рейтинге Индекса экономической свободы. Более того, различаются также тенденции изменения ситуации в Молдове за последний год. Так, в соответствии с Глобальным индексом конкурентоспособности, место нашей страны ухудшилось (с 87 на 89), а основываясь на индикаторах Doing Business – ситуация, наоборот, улучшилась (с 82 на 78 место). Анализ места страны в международных рейтингах, непосредственно или косвенно характеризующих БС в Молдове („Doing Business”, Глобальный индекс конкурентоспособности, Индекс экономической свободы), позволил сделать ряд выводов:

- Международные исследования базируются на использовании различной методологии, исходной информации, перечня факторов и индикаторов оценки, поэтому нередко дают неоднозначную оценку изменения БС в определенной стране/регионе.
- Изменение места страны в рейтинге во многом обусловлено темпами реформ, проводимых в других государствах, а не изменением ситуации в анализируемой стране.
- Ключевые факторы БС, применяемые в сравнительных межстрановых исследованиях, не могут учитывать условия конкретной страны.

Таким образом, для более точной оценки бизнес-среды в Молдове, недостаточно ограничиваться факторами, используемыми в международных сравнительных исследованиях; целесообразно максимально учитывать особенности делового климата в нашей стране.

Цель и методология предлагаемого метода оценки бизнес-среды. Основная цель предлагаемого подхода: установить и количественно оценить тенденции изменения БС и основных определяющих ее факторов, базируясь на мнении предпринимателей. Подход предназначен для повышения обоснованности и качества принятия управленческих решений при разработке и реализации государственной политики. Это позволит Правительству, отраслевым/районным/местным ОПУ разрабатывать конкретные меры, направленные на решение наиболее важных для бизнеса проблем. Предлагаемый метод основывается на следующих принципах:

- Обоснованность, поскольку перечень факторов БС изначально был отобран на основе анализа проблем, указанных предпринимателями (публично или в ходе опросов),

обсужден с квалифицированными экспертами, а в дальнейшем оценивается и корректируется предпринимателями.

- Объективность, что обеспечивается использованием в качестве респондентов предпринимателей, работающих на территории Р.Молдова, представляющих различные регионы страны, формы собственности, сектора и размеры предприятий.
- Измеримость, что обуславливается применением апробированных количественных методов обработки данных, а также количественных индикаторов, имеющих экономическое содержание.
- Транспарентность, которая обеспечивается открытостью метода и процедуры оценки, возможностью использования результатов как ОПУ, так и бизнес-ассоциациями.
- Гибкость, предполагающая легкость корректировок отдельных элементов предлагаемого метода, включая перечень используемых факторов.

Оценка БС базируется на следующих *исходных положениях*:

1. В фокусе исследования – оценка *тенденций изменения* БС, поскольку индикаторы, характеризующие ее уровень, в данной ситуации неприемлемы: они заведомо негативно будут отражать ситуацию и не будут восприняты ОПУ.

2. Изменение БС оценивается на основе изменения *главных факторов, которые дифференцируются на многочисленные подфакторы и индикаторы*.

3. Тенденция изменения БС оценивается *на основе опросов молдавских предпринимателей*.

Риски, связанные с внедрением метода. К основным рискам реализации предложенного подхода следует отнести:

- Возможное недопонимание работниками органов публичного управления значимости оценки бизнес-среды, их нежелание видеть и распространять результаты, свидетельствующие о неблагоприятном деловом климате. Указанный риск может быть преодолен в результате объяснения полезности для их деятельности полученных результатов, которые: (1) позволяют повысить эффективность их работы, так как принимаемые управленческие решения в большей мере будут соответствовать сложившейся ситуации; (2) облегчают диалог власти с бизнес-сообществом, поскольку реализуемые государством меры будут учитывать мнение предпринимателей.
- Недостаток финансовых средств, необходимых для проведения опроса, обработки и анализа полученных результатов. Риск существенно снижается при включении указанной работы в планы деятельности государственных институтов либо в государственный заказ на проведение соответствующей деятельности (например, НИЭИ).

Использование результатов оценки БС позволит, прежде всего, более обоснованно и целенаправленно совершенствовать государственную политику развития предпринимательства. Материал предназначен, в первую очередь, для Министерства экономики РМ, ответственного за разработку политики развития бизнеса в стране. Полученные выводы и рекомендации могут быть использованы при обосновании и подготовке стратегий и государственных/ региональных программ, нацеленных на развитие бизнеса, а также при составлении планов деятельности ОПУ. Предложенный механизм может быть использован не только на национальном, но и на региональном уровнях управления. Он также может применяться для характеристики делового климата определенных секторов или групп предприятий. Проведение оценки БС указанным методом может положительно сказаться на деятельности государственных служащих, поскольку они будут вынуждены планировать и внедрять меры по развитию бизнеса, важные для предприятий. В противном случае, оценка БС со стороны предпринимателей и в дальнейшем будет в немалой степени оставаться негативной.

Одновременно результаты оценки БС представляют интерес и для бизнес-сообщества, которое может использовать их для ведения диалога с властью, защиты и продвижения своих интересов. Наконец, состояние БС является одним из оснований для принятия решений иностранными инвесторами о направлении капитала в тот или иной регион. Подход не

противоречит результатам исследований, проводимых международными организациями и ведущими рейтинговыми агентствами, а дополняет их.

Оценка БС на основе предложенного метода предполагает реализацию следующих действий, которые рассмотрены ниже:

1. Аргументация и отбор основных факторов и индикаторов изменения БС.
2. Разработка анкеты для предпринимателей.
3. Расчет и трактовка основных показателей.

Аргументация и отбор основных факторов, определяющих изменение БС.

Основные группы анализируемых факторов. Факторы БС в разной степени определяются деятельностью ОПУ, ответственных за регламентирование и развитие бизнеса. В зависимости от возможности их воздействия на макросреду, различают 3 группы факторов:

(а) непосредственно определяемые политикой развития бизнеса на определенной территории. К ним относятся, например, регламентирование процессов регистрации и ликвидации бизнеса, система налогообложения и лицензирования, требования к качеству товаров и т.д.;

(б) относительно в большей степени зависящие от других государственных политик (органов управления), но определяемые также и политикой развития бизнеса, например: наличие в регионе необходимых трудовых ресурсов, привлекательность экономики для иностранных инвестиций, проч.;

(в) определяемые ОПУ страны лишь в достаточно ограниченных пределах. Примером такого фактора может служить емкость внутреннего рынка. Однако Правительство в определенной степени может влиять на него, стимулируя внутренний спрос и/или предложение, либо способствуя получению преференций для работы на внешних рынках.

В небольших открытых экономиках воздействие на бизнес всех 3-х указанных групп факторов является достаточно существенным. Поэтому в рамках исследования, направленного на оценку бизнес-среды в Р.Молдова, в перечне факторов в разной степени, но представлены все отмеченные группы.

Отбор факторов. Выявление и отбор факторов осуществлялись в 3 этапа.

На 1-м этапе был сформирован предварительный перечень факторов, оказывающих влияние на изменение БС, на основе обобщения и анализа: результатов проектов, проводимых в Молдове в последние годы; исследований международных организаций и известных рейтинговых агентств; итогов обсуждения проблем молдавских предпринимателей на различных форумах.

На 2-м этапе перечень предварительно отобранных факторов был оценен в процессе опросов, проведенных «лицом к лицу» с 25 экспертами. В качестве экспертов выступали компетентные специалисты, хорошо владеющие ситуацией в сфере бизнеса, имеющие широкий взгляд на проблему, не ограничивающиеся проблемами отдельного предприятия, работающие в Молдове. В число экспертов были включены предприниматели, а также исследователи бизнеса и работники институтов, оказывающих поддержку предприятиям, включая представителей ОПУ и международных организаций. Отбор и оценка факторов осуществлялись на базе оценочного листа экспертов [42].

На 3-м этапе уточненный перечень факторов был предложен предпринимателям для их анализа и оценки. Предприниматели имели возможность в процессе анкетирования не только оценить изменение БС, но и корректировать предложенный перечень факторов [43]. В результате были отобраны следующие агрегированные факторы, существенно влияющие на бизнес-среду:

1. Регуляторные воздействия на бизнес.
2. Инфраструктура.
3. Трудовые ресурсы.
4. Законодательство, относящееся к предпринимательской деятельности.
5. Судебная система.

6. Инновации, их разработка и внедрение.
7. Деятельность госслужащих, занимающихся регламентированием бизнеса.
8. Отношения бизнеса и власти.
9. Привлекательность инвестирования в молдавский бизнес.
10. Возможные риски.

Большинство выбранных факторов являются достаточно сложными, комплексными, поэтому в процессе предварительного анализа они были дифференцированы на подфакторы. Для упрощения количественной оценки факторов и подфакторов были использованы индикаторы. Например, для оценки фактора «Законы и подзаконные акты, регламентирующие бизнес» использовались такие индикаторы, как: (1) качество законов, регламентирующих бизнес; (2) соответствие подзаконных актов, утвержденных министерствами и ведомствами, принятым законам; (3) стабильность законодательства; (4) доступ предпринимателей к законодательству.

Разработка анкеты для предпринимателей. Оценка БС изначально в процессе пилотного обследования выполнялась на базе оценочного листа эксперта, на завершающем этапе – на основе анкеты предпринимателя. В финальном варианте анкета, разработанная для предпринимателя, содержит следующие разделы:

1. Оценка тенденций изменения основных факторов, определяющих БС за последние 2 года.
2. Общая оценка изменения БС в предыдущие 2 года и прогноз на ближайшие 2 года.
3. Оценка изменения основных показателей деятельности предприятий за предыдущие 2 года и ожидания на ближайшие 2 года.
4. Характеристика предприятия и опрашиваемого.

При заполнении большинства вопросов анкеты, касающихся изменения БС, предприниматели имели возможность выбрать 4 варианта ответов:

- «Улучшение» (балл=1);
- «Без изменений» (балл=2);
- «Ухудшение» (балл=3);
- «Не знаю» (балл=4).

Форма анкеты предпринимателей представлена в Приложении 14.

Расчет и трактовка основных показателей. При обработке анкет использованы как традиционные экономические показатели, так и иные индикаторы, практикуемые сегодня за рубежом, в частности, диффузионные индексы. Таким образом, количественная обработка данных анкетирования осуществлялась с использованием 2-х групп показателей:

1. Удельных весов (%) ответов респондентов в выборке и статистических средних показателей: «моды» (англ. Mode), минимума и максимума.
2. Индексов восприятия БС (или индексов оптимистичного восприятия деловой среды), являющихся разновидностью диффузионных индексов – индексов делового оптимизма, адаптированных к данной проблеме.

1. Средние по выборке значения показателей.

Предусматривается использование известных показателей – удельных весов (%), а также моды, минимума и максимума. Удельные веса определяются *по каждому индикатору, подфактору, фактору и БС в целом* (путем объединения ответов и создания множественных переменных). При расчете интегрированных показателей было использовано допущение, что значимость («веса») всех факторов, подфакторов, индикаторов одинаковы.

2. Индекс восприятия БС (оптимистичного восприятия деловой среды).

Индекс восприятия БС (I_{ma}) используется для анализа бизнес-климата, являясь относительно новым для Молдовы показателем. Как и другие диффузионные индексы, он отражает, как предприниматели воспринимают происходящие изменения: преимущественно как позитивные или негативные. Анализ восприятия деловой среды предпринимателями весьма важен, поскольку он позволяет оценить настроение в бизнесе. Существует

предположение, что позитивные оценки приводят к позитивным действиям, а впоследствии – к позитивным результатам, поэтому подобные показатели за рубежом используются не только для аналитических, но и для прогнозных целей.

Индекс восприятия БС рассчитывается по следующей формуле:

$$I_{ma} = \frac{I_{ma_plus}}{I_{ma_plus} + I_{ma_minus}} \times 100\%$$

Где,

I_{ma} - индекс восприятия БС,

I_{ma_plus} - удельный вес предпринимателей, указавших на улучшение бизнес-среды,

I_{ma_minus} - удельный вес предпринимателей, указавших на ухудшение бизнес-среды.

В частности, I_m показывает, какой удельный вес предпринимателей отмечает улучшение БС, по отношению ко всем респондентам, указавшим на наличие изменений. Из расчетов исключаются ответы, в которых было отмечено отсутствие изменений. Диффузионные индексы теоретически могут изменяться от 0% (минимум) до 100% (максимум). Критические значения индекса следующие:

=100%, если абсолютно все респонденты указывают на позитивное изменение факторов БС.

От 50 до 100%, преобладают позитивные оценки, касающиеся изменения БС. При значении индекса выше 85% - результат рассматривается как в высшей степени позитивный.

50% – количество позитивных оценок приравнивается к количеству негативных.

От 0 до 50%, преобладают негативные оценки, касающиеся изменения БС. При значении индекса до 15% - результат рассматривается как крайне негативный.

=0%, если абсолютно все респонденты указывают на негативное изменение факторов БС.

Индексы восприятия БС рассчитываются по каждому индикатору, затем они обобщаются. В результате получаем интегральные показатели, характеризующие изменение БС по всем подфакторам и факторам бизнес-среды.

Подробный анализ и интерпретация полученных результатов оценки БС изложены ниже.

4.4.2. Оценка изменения бизнес-среды в Республике Молдова

Общая оценка изменения БС. За последние 2 года (2011-2013), по мнению относительного большинства предпринимателей, бизнес-среда ухудшилась. Индекс восприятия деловой среды составил 27%. То есть, из всех респондентов, отметивших изменение БС, лишь чуть более ¼ (27%) указали на наличие позитивных изменений. Детальная характеристика ответов предпринимателей (без учета ответа «не знаю») следующая: на негативную тенденцию бизнес-среды указали 46,9% предпринимателей, на улучшение ситуации - 17,7%; отсутствие изменений бизнес-среды отметили 35,4% респондентов.

Указанные показатели дают более негативную оценку изменения БС, по сравнению с предыдущим периодом 2009-2011гг., когда значение индекса восприятия БС составляло 39%. То есть за последние 2 года отмеченный индекс сократился на 12 процентных пункта, по сравнению с аналогичным предыдущим периодом. При этом незначительно, но сократилась доля предпринимателей, отметивших улучшение БС (с 20,4% до 17,7%), и существенно возрос удельный вес респондентов, указавших на ухудшение ситуации (с 32,0% до 46,9%).

В ходе опроса предпринимателям предлагалось также сделать *прогноз* изменения бизнес-среды на ближайшие два года (2013-2015гг.). Индекс позитивного восприятия БС составил 56%, то есть прогнозный показатель более чем в 2 раза превышает аналогичный показатель, отражающий фактическое положение. Превышение прогнозных значений

индекса позитивного восприятия БС над фактическими отражает надежду предпринимателей на улучшение ситуации. Это позитивный сигнал от бизнеса, который могут использовать ОПУ, вовлеченные в процесс регламентирования предпринимательства (Таблица 41).

Таблица 41. Мнение предпринимателей относительно общего изменения бизнес-среды, %*

Годы	Тенденции изменения бизнес-среды, % *			Индекс восприятия бизнес-среды, %*
	Улучшение	Ухудшение	Без изменений	
2011-2013	17,7	46,9	35,4	27
2009-2011	20,4	32,0	47,6	39
2013-2015	44,1	34,9	21,0	56

* % предпринимателей, которые дали оценку

Источник: рассчитано автором на основе результатов опроса предпринимателей, IEFS 2013 и 2011.

Тенденции изменения БС, основанные на изменении ее главных факторов.

Предприниматели, в соответствии с анкетой, имели возможность оценить *изменение основных факторов, определяющих бизнес-среду в Молдове*.

Наиболее позитивная оценка изменения БС относится к развитию инфраструктуры ($I_{ма}=61\%$); самая негативная связана с судебной системой и внешними, по отношению к предприятиям, рискам ($I_{ма}=4\%$).

Улучшения ситуации было отмечено только в отношении фактора „Инфраструктура. Доступ к ресурсам”. Индекс позитивного восприятия БС по данному фактору наиболее высокий и составил 61%. Это единственный фактор, по которому индекс восприятия БС больше 50%.

Тенденция *ухудшения* ситуации, по мнению относительно большей доли предпринимателей, имела место в отношении таких факторов, как: подверженность бизнеса внешним, по отношению к предприятиям, рискам; судебная система; законодательство, регламентирующее предпринимательскую деятельность; привлекательность инвестирования в молдавский бизнес; деятельность госслужащих; наличие необходимых трудовых ресурсов. Наиболее значимое негативное влияние на БС оказали возможные риски, внешние по отношению к предприятиям, и судебная система (по обоим факторам $I_{ма}$ составил только 4%). Изменение основных факторов делового климата в порядке снижения индекса восприятия БС представлены в Таблице 42.

Таблица 42. Изменение основных факторов бизнес-среды в 2011-2013гг., %*

Показатели	Индекс восприятия БС, % *	Изменение ситуации в 2013г. по сравнению с 2011г., %*		
		Улучшение	Без изменений	Ухудшение
Развитие инфраструктуры. Доступ к ресурсам	61	39,6	34,7	25,7
Отношения бизнеса и власти	36	21,2	41,4	37,4
Разработка и внедрение инноваций	34	19,4	42,5	38,2
Трудовые ресурсы	29	17,8	38,1	44,1
Деятельность госслужащих, занимающихся регламентированием бизнеса	29	19,2	34,6	46,2
Регламентация предпринимательской деятельности (включая все основные этапы бизнеса и все виды разрешений)	25	13,1	47,9	39,0
Привлекательность инвестирования в молдавский бизнес	22	15,2	32,3	52,5
Законы и подзаконные акты, регламентирующие бизнес	19	12,2	35,2	52,7
Судебная система	4	2,9	24,8	72,3
Возможные риски	4	3,5	16,8	79,7

* % предпринимателей, которые дали оценку

Источник: рассчитано автором на основе результатов опроса предпринимателей, IEFS, 2013.

Влияние основных факторов, подфакторов и индикаторов на изменение БС: детализированная оценка. Ниже представлены тенденции изменения основных факторов, которые конкретизированы на подфакторы и индикаторы. Факторы представлены в порядке снижения значения индекса восприятия БС.

1. По фактору „**Развитие инфраструктуры. Доступ к ресурсам**” индекс позитивного восприятия БС составил 61%. Относительно большая доля предпринимателей (39,6%) отметили улучшение ситуации за последние 2 года, 25,7% указали, что ситуация ухудшилась. Это единственный фактор БС, по которому показатель «мода» (характеризующий наиболее часто встречающийся ответ) принимает значение = 1 (то есть, улучшение ситуации), причем не по одному, а 5 индикаторам.

Позитивное влияние на БС данного фактора обусловлено, прежде всего, улучшением доступа к сети бизнес-услуг ($I_{ма} = 86\%$) - обучению, информации, консультациям предпринимателей, а также к другим ресурсам ($I_{ма}=75\%$) - интернету, новым технологиям и оборудованию, сырью и материалам. При этом доступ к интернету характеризуется наиболее высоким индексом восприятия БС, равным 93%. На улучшение доступа к сети бизнес-услуг, прежде всего, обучения, вероятно, позитивно повлияли курсы обучения, предлагаемые государством для начинающих предпринимателей, а также ряд других обучающих программ, реализуемых при поддержке внешних доноров и за счет государства (Таблица 43).

Относительно более *негативное влияние* на БС оказывает доступ к финансированию: $I_{ма}=34\%$, то есть лишь 34% респондентов (из числа отметивших изменения) указали на позитивные сдвиги. При этом, в части доступа к банковским кредитам позитивные изменения отмечаются чаще, чем в отношении небанковских источников финансирования и рынка ценных бумаг ($I_{ма} = 46\%$, 29% и 21%, соответственно).

Таблица 43. Изменение бизнес-среды: фактор “ Развитие инфраструктуры. Доступ к ресурсам”

Показатели	Индекс, % *	Изменение ситуации в 2013г. по сравнению с 2011г., %*			Мода, балл
		Улучшение	Без изменений	Ухудшение	
Развитие инфраструктуры. Доступ к ресурсам	61	39,6	34,7	25,7	1
Состояние дорог	8	7,1	11,7	81,2	3
<i>Доступ к финансированию</i>	<i>34</i>	<i>19,7</i>	<i>42,8</i>	<i>37,5</i>	<i>2</i>
Банковские кредиты и займы	46	28,5	38,0	33,5	2
Небанковские источники финансирования	29	16,3	43,1	40,6	2
Рынок ценных бумаг	21	10,6	49,7	39,7	2
<i>Доступ к сети бизнес-услуг</i>	<i>86</i>	<i>58,2</i>	<i>32,5</i>	<i>9,3</i>	<i>1</i>
Обучение предпринимателей	86	56,5	34,3	9,2	1
Информация	87	60,0	31,1	8,9	1
Консультации	86	58,2	32,1	9,6	1
<i>Доступ к другим ресурсам</i>	<i>75</i>	<i>47,1</i>	<i>37,2</i>	<i>15,8</i>	<i>1</i>
Новые технологии и оборудование	76	48,8	35,7	15,5	1
Сырье и материалы	68	35,8	47,1	17,1	2
Аренда помещений	52	27,6	46,9	25,6	2
Интернет	93	75,1	19,6	5,3	1

* % предпринимателей, которые дали оценку

Источник: рассчитано автором на основе результатов опроса предпринимателей, IEFIS, 2013.

Критическое негативное влияние на БС оказывает состояние дорог ($I_{ма} = 8\%$), при этом подавляющее большинство предпринимателей (81,2%) указали на ухудшение состояния дорог. Показатель «моды» равен 3 (Таблица 43.). Указанные крайне отрицательные ответы предпринимателей несколько неожиданны, учитывая значительные суммы финансирования,

направляемые в последние годы на реконструкцию дорог. Возможно, сказывается низкое качество отремонтированных дорог в совокупности с высоким уровнем коррупции (что будет представлено ниже).

2. По фактору **“Отношения между ОПУ и бизнес-сообществом”** (включая государственно-частное партнерство) индекс восприятия БС составил 36%. По мнению 37,4% предпринимателей, ситуация по данному фактору ухудшилась за последние 2 года; 21,2% считают, что ситуация улучшилась.

Негативные изменения в отношениях бизнеса и власти наиболее часто предприниматели объясняли слабым учетом мнения предпринимателей при принятии управленческих решений, а также снижением доверия между предпринимателями и работниками органов публичного управления (I_{ma} по обоим индикаторам =21%). Показатель «моды»=3 (то есть, преобладают ответы предпринимателей, характеризующие ухудшение ситуации).

Определенные *позитивные изменения* отмечены в отношении публично-частного партнерства (I_{ma} =48%). Это обусловлено, прежде всего, улучшением доступа к информации об объектах/ проектах, предлагаемых для публично-частного партнерства (I_{ma} =62%). Одновременно привлекательность условий, предлагаемых государством, оценена значительно ниже: I_{ma} =39%. (Таблица 44.).

Таблица 44. Изменение бизнес-среды: фактор “Отношения между ОПУ и бизнес-сообществом”

Показатели	Индекс, % *	Изменение ситуации в 2013г. по сравнению с 2011г., %*			Мода, балл
		Улучшение	Без изменений	Ухудшение	
Агрегированный фактор, “Отношения между ОПУ и бизнес-сообществом”. В т.ч.	36	21,2	41,4	37,4	2
<i>Отношения бизнеса и власти</i>	25	15,2	39,0	45,9	3
Доверие между бизнесом и властью	21	12,9	39,2	47,9	3
Учет мнения предпринимателей при принятии управленческих решений, связанных с экономической политикой	21	13,9	33,1	53,0	3
Деятельность бизнес-ассоциаций, их консолидация	36	19,5	45,9	34,6	2
<i>Частно-государственное партнерство</i>	48	27,2	43,9	28,9	2
Доступ к информации об объектах/проектах, предлагаемых для частно-публичного партнерства	62	36,5	40,8	22,7	2
Привлекательность объектов/ проектов для бизнеса	48	28,1	41,9	30,0	2
Привлекательность условий партнерства для предпринимателей	39	20,9	47,0	32,1	2

* % предпринимателей, которые дали оценку

Источник: рассчитано автором на основе результатов опроса предпринимателей, IEFS, 2013.

3. По фактору **„Разработка и внедрение инноваций”** индекс восприятия БС составил 34%. При этом 38,2% предпринимателей отметили, что ситуация за последние 2 года ухудшилась, 19,4% - что улучшилась.

Наиболее *негативные оценки* (I_{ma} =22%) отмечены в отношении изменения *стимулирования государством разработки и внедрения инноваций*, по которому показатель «мода» также равна 3. Наиболее высокий I_{ma} =48% касается повышения заинтересованности предприятий во внедрении инноваций (Таблица 45.).

Последнее очень значимо, поскольку недостаточная ориентация молдавского бизнеса, особенно МСП, на инновационное развитие является сегодня одним из барьеров для предпринимателей. Так, менее 2/3 молдавских МСП разрабатывают или внедряют различные

формы инноваций. При этом преобладают инновации относительно низкого уровня, ориентированные на расширение ассортимента продукции [1].

Таблица 45. Изменение бизнес-среды: фактор “Разработка и внедрение инноваций”

Показатели	Индекс, % *	Изменение ситуации в 2013г. по сравнению с 2011г., %*			Мода, балл
		Улучшение	Без изменений	Ухудшение	
Разработка и внедрение инноваций	34	19,4	42,5	38,2	2
Наличие инфраструктуры, помогающих предприятиям приобретать, разрабатывать и внедрять инновации	37	21,7	40,9	37,4	2
Кооперация между бизнесом и исследовательскими институтами	25	12,9	48,5	38,6	2
Стимулирование государством разработки и внедрения инноваций	22	13,3	39,8	46,9	3
Заинтересованность предприятий во внедрении инноваций	48	28,3	41,5	30,2	2

* % предпринимателей, которые дали оценку

Источник: рассчитано автором на основе результатов опроса предпринимателей, IEFS, 2013.

4. При оценке фактора „**Трудовые ресурсы**” индекс восприятия БС составил 29%. То есть менее 1/3 предпринимателей позитивно оценивают изменения, касающиеся трудовых ресурсов. Показатель «мода»=3: относительно большая доля респондентов (44,1%) отметила ухудшение ситуации за последние 2 года, 17,8% отметили, что ситуация улучшилась (Таблица 46).

Таблица 46. Изменение бизнес-среды: фактор «Трудовые ресурсы»

Показатели	Индекс, % *	Изменение ситуации в 2013г. по сравнению с 2011г., %*			Мода, балл
		Улучшение	Без изменений	Ухудшение	
Трудовые ресурсы	29	17,8	38,1	44,1	3
Доступ к кадрам необходимой квалификации	26	16,4	37,5	46,1	3
Доступ к кадрам необходимых специальностей	24	15,6	34,8	49,6	3
Деловая культура персонала (<i>трудова</i> <i>дисциплина, этика, др.</i>)	37	21,3	42,0	36,7	2

* % предпринимателей, которые дали оценку

Источник: рассчитано автором на основе результатов опроса предпринимателей, IEFS, 2013.

Тенденция *ухудшения* в относительно большей степени касается показателей «Доступ к кадрам необходимых специальностей» ($I_{ма} = 24\%$) и «Доступ к кадрам необходимой квалификации» ($I_{ма} = 26\%$). На возрастающую значимость этих проблем предприниматели указывали во многих опросах, в т.ч. проводимых НИЭИ. Оценивая доступ к разным ресурсам, проблемы с кадрами устойчиво занимают 2-е место после доступа к источникам финансирования [1, 41]. Существенным является и то, что несколько лет назад не хватало лиц определенной квалификации, а в последние годы - уже и определенных специальностей.

Относительно более высокий удельный вес респондентов отметили тенденцию *улучшения* деловой культуры персонала, $I_{ма} = 37\%$.

5. По фактору „**Деятельность госслужащих, занимающихся регламентированием бизнеса**” индекс восприятия БС составил 29%. В выборке 46,2% предпринимателей отметили, что ситуация за последние 2 года ухудшилась, 19,2% - что ситуация улучшилась.

На *негативное* значение данного фактора повлияли, прежде всего, «Бюрократия и коррупция» ($I_{ma}=10\%$) и «Зависимость госслужащих от политического влияния» ($I_{ma}=14\%$). Оба эти индекса имеют критически низкий уровень.

Улучшение ситуации, отмеченное большинством опрошенных, имело место только в части участия районных и местных властей в поддержке бизнеса: $I_{ma} = 52\%$ (Таблица 47). Позитивное восприятие предпринимателями деятельности районных и местных ОПУ подтверждает необходимость реализации региональной реформы, поскольку даже сегодня, в условиях весьма ограниченных финансовых ресурсов, предприниматели ощущают поддержку со стороны районных и местных властей.

Таблица 47. Изменение бизнес-среды: фактор «Деятельность госслужащих, занимающихся регламентированием бизнеса»

Показатели	Индекс, % *	Изменение ситуации в 2013г. по сравнению с 2011г., %*			Мода, балл
		Улучшение	Без изменений	Ухудшение	
Деятельность госслужащих, занимающихся регламентированием бизнеса	29	19,2	34,6	46,2	3
Участие районных и местных властей в поддержке бизнеса	52	33,3	36,5	30,2	2
Внедрение проектов поддержки бизнеса, финансируемых внешними донорами	48	27,6	42,0	30,4	2
Зависимость госслужащих от политического влияния	14	9,2	32,7	58,1	3
Бюрократия и коррупция	10	7,1	27,8	65,1	3

* % предпринимателей, которые дали оценку

Источник: рассчитано автором на основе результатов опроса предпринимателей, IEFIS, 2013.

6. Фактор, касающийся **регламентирования предпринимательской деятельности**, является многокомпонентным, он агрегирован на основе 3-х факторов:

- Регламентирование основных этапов предпринимательской деятельности.
- Получение лицензий, сертификатов, разрешений для ведения бизнеса.
- Получение разрешений для специальных целей.

Индекс восприятия БС по агрегированному фактору составляет 25%. Учитывая специальное внимание, уделяемое государством регуляторной реформе на протяжении многих лет с привлечением средств доноров, - это очень низкий показатель. Из общего количества опрошенных 13,1% отметили улучшение регуляторной деятельности государства; 39,0% - противоположную тенденцию.

Относительно *более позитивные* оценки относятся к процессам получения лицензий, сертификатов, разрешений для ведения бизнеса ($I_{ma}=30\%$); более *негативно* предприниматели оценивают тенденции в получении разрешений для специальных целей ($I_{ma}=18\%$).

6.1. По фактору «**Регламентирование основных этапов предпринимательской деятельности**» *позитивные изменения* касались только регистрации предприятий и внесения изменений в учредительные документы, а также получения выписок в Регистрационной Палате, по которым индекс восприятия БС составил 61% и 55%, соответственно (Таблица 48).

Наиболее *негативные оценки* относились к налогообложению бизнеса ($I_{ma} = 6\%$). В части налогообложения все без исключения индикаторы имеют критическое значение: сумма уплачиваемых налогов и сборов ($I_{ma}=5\%$); доля налогов и обязательных сборов в продажах (*налоговая нагрузка*) ($I_{ma}=5\%$); количество налогов и обязательных сборов ($I_{ma}=6\%$); предсказуемость изменений налоговой системы ($I_{ma}=8\%$). По всем индикаторам, характеризующим налогообложение, мода=3, то есть большинство респондентов указывает на ухудшение ситуации.

Весьма негативно были оценены изменения, относящиеся к инспекциям и контролю предпринимателей ($I_{ma} = 14\%$), а также ликвидации предприятий ($I_{ma} = 15\%$). При этом более негативно оценены процедуры инспекций и проверок, по которым и показатель моды приравнивается к 3.

Таблица 48. Изменение бизнес-среды: фактор “Регламентирование основных этапов предпринимательской деятельности”

Показатели	Индекс, % *	Изменение ситуации в 2013г. по сравнению с 2011г., %*			Мода, балл
		Улучшение	Без изменений	Ухудшение	
Регламентирование основных этапов предпринимательской деятельности	26	14,1	46,3	39,6	2
<i>Регистрация предприятия</i>	<i>61</i>	<i>27,8</i>	<i>54,4</i>	<i>17,8</i>	<i>2</i>
Сложность процедуры регистрации	76	35,9	53,1	11,1	2
Длительность процедуры	77	33,5	56,3	10,2	2
Финансовые затраты	30	13,7	53,8	32,5	2
Внесение изменений в учредительные документы, получение выписок (в Регистративной Палате)	55	21,4	61,0	17,6	2
Сложность процедур	69	26,3	61,7	12,0	2
Длительность процедур	65	24,7	61,8	13,5	2
Финансовые затраты	31	12,7	59,4	27,9	2
Учет и отчетность	43	20,1	53,1	26,8	2
Трудоемкость заполнения и учета первичных документов	47	20,7	55,8	23,5	2
Сложность ведения бухучета и заполнения отчетности	36	18,2	49,7	32,2	2
Длительность процедуры предоставления отчетов	47	21,5	53,9	24,6	2
Государственные инспекции и проверки	14	8,0	41,2	50,8	3
Количество инспекций и проверок в течение года	14	8,5	40,6	50,9	3
Длительность процедуры проведения инспекций и проверок	16	8,2	47,9	43,9	2
Финансовые затраты, связанные с инспекциями и проверками	9	5,8	37,2	57,0	3
Правомерность проведения проверок	16	9,6	39,1	51,3	3
Налогообложение бизнеса	6	4,2	28,4	67,4	3
Количество налогов и обязательных сборов	6	4,0	34,7	61,3	3
Сумма уплачиваемых налогов и сборов	5	3,8	26,4	69,9	3
Доля налогов и обязательных сборов в продажах (налоговая нагрузка)	5	3,6	25,2	71,2	3
Предсказуемость изменений налоговой системы	8	5,7	26,9	67,3	3
Ликвидация предприятия	15	7,6	49,9	42,5	2
Сложность процедуры ликвидации	17	8,3	51,9	39,8	2
Длительность процедуры	17	8,0	52,0	40,0	2
Финансовые затраты	12	6,4	45,7	48,0	3

* % предпринимателей, которые дали оценку

Источник: рассчитано автором на основе результатов опроса предпринимателей, IEFS, 2013.

6.2. По фактору **“Получение лицензий, сертификатов, разрешений для ведения бизнеса”** индекс восприятия БС составил 30%. При этом, 32,6% респондентов отметили, что ситуация ухудшилась, 14,2% - что улучшилась.

Позитивные тенденции были отмечены в отношении лицензирования ($I_{ма}=55\%$), что, прежде всего, связано с сокращением количества лицензируемых видов деятельности, а также уменьшением сложности процедуры получения лицензий.

Негативная оценка изменений, по мнению предпринимателей, в наибольшей степени касается вопросов регламентирования экспортной и импортной деятельности, по которым $I_{ма}$ составил, соответственно, 10% и 12%. По индикатору, отражающему регламентирование экспортной деятельности, показатель «моды» = 3, то есть большинство респондентов указали на ухудшение ситуации (Приложение 15).

6.3. Изменение фактора **„Получение разрешений для специальных целей”** наиболее негативно (в сравнении с другими регуляторными воздействиями государства) оценено предпринимателями: индекс восприятия БС составил лишь 18%. Относительно большая доля предпринимателей - 45,7% отметили ухудшение ситуации и только 9,8% - улучшение ситуации.

По всем указанным в анкете процедурам большинство предпринимателей отметили *ухудшение* ситуации. Это относится и к разрешениям в области строительства ($I_{ма}=13\%$), к сертификации оборудования ($I_{ма}=16\%$), к подключению к электрическим сетям ($I_{ма}=18\%$) и к регистрации имущества ($I_{ма}=23\%$). К *наиболее негативным оценкам*, раскрывающим проблемы, связанные с получением этих разрешений, относятся значительные финансовые затраты. Например, при выдаче разрешений в области строительства только 5% респондентов указали, что финансовые затраты сократились, а 62,1% - что они возросли. При подключении к электросетям соответствующие показатели составили 7,7% и 60,9%, соответственно (Приложение 16).

7. По фактору **„Привлекательность инвестирования в молдавский бизнес”** индекс восприятия БС составляет 22%. Относительное большинство предпринимателей (52,5%) отметили *ухудшение* ситуации и лишь 15,2% указали на рост привлекательности молдавского бизнеса для инвесторов. В наибольшей степени *ухудшение* касается индикаторов „Инвестиционная привлекательность Молдовы по сравнению с соседними государствами” и „Государственные гарантии защиты иностранных инвестиций” (по обоим $I_{ма} = 9\%$).

Неблагоприятные изменения инвестиционной привлекательности Молдовы, по сравнению с соседними государствами, могут свидетельствовать об ограниченных возможностях привлечения инвестиций и в перспективе. В части ухудшения ситуации относительно „Государственных гарантий защиты иностранных инвестиций”, вероятно, сыграли роль случаи с крупными инвесторами, которым были предъявлены неоправданные претензии со стороны ОПУ, что широко обсуждалось и в масс-медиа.

Несколько более позитивные тенденции отмечены в отношении «Наличия объектов/проектов, привлекательных для инвестирования» ($I_{ма}=35\%$). Однако и в данном случае доля предпринимателей, указавших на ухудшение этого показателя, почти в два раза превышает долю отметивших позитивные тенденции.

Показатель «моды» по всем без исключения 8 индикаторам приравнивается к 3, то есть отражает, что наибольшее количество респондентов указали на ухудшение ситуации с привлечением инвестиций в молдавский бизнес (Таблица 49).

Таблица 49. Изменение бизнес-среды: фактор “Привлекательность инвестирования в молдавский бизнес”

Показатели	Индекс, % *	Изменение ситуации в 2013г. по сравнению с 2011г., %*			Мода, балл
		Улучшение	Без изменений	Ухудшение	
Привлекательность инвестирования в молдавский бизнес	22	15,2	32,3	52,5	3
Наличие объектов/проектов, привлекательных для инвестирования	35	24,1	31,4	44,5	3
Стимулирование государством привлечения инвестиций в бизнес	26	18,0	31,8	50,2	3
Отношение населения к инвестированию в развитие бизнеса	25	16,0	36,8	47,2	3
Инвестиционная привлекательность Молдовы по сравнению с соседними государствами	9	7,0	21,9	71,1	3
Государственные гарантии защиты иностранных инвестиций	9	6,3	28,0	65,7	3
<i>Основные рынки сбыта</i>	26	16,8	36,4	46,8	3
Уровень спроса на внутреннем рынке	26	15,2	41,2	43,6	3
Возможности доступа на рынок ЕС	28	19,2	32,6	48,2	3
Возможности доступа на рынки стран СНГ	25	16,6	33,7	49,7	3

* % предпринимателей, которые дали оценку

Источник: рассчитано автором на основе результатов опроса предпринимателей, IEFIS, 2013.

8. По фактору „**Законы и подзаконные акты, регламентирующие бизнес**” индекс восприятия БС равен 19%. Из общего количества респондентов, большинство предпринимателей (52,7%) отметили ухудшение ситуации, а 12,2% - что ситуация улучшилась.

Тенденция ухудшения в части законодательства в наибольшей степени относится к показателям *стабильности законодательства* ($I_{ma}=4\%$), а также *соответствия подзаконных актов, утвержденных министерствами и ведомствами, принятым законам* ($I_{ma}=9\%$). Относительно большая доля предпринимателей отметила улучшение доступа предпринимателей к законодательству, $I_{ma}=48\%$, что вероятно связано со значительным улучшением доступа к интернету (Таблица 50).

Таблица 50. Изменение бизнес-среды: фактор “Законы и подзаконные акты, регламентирующие бизнес”

Показатели	Индекс, % *	Изменение ситуации в 2013г. по сравнению с 2011г., %*			Мода, балл
		Улучшение	Без изменений	Ухудшение	
Законы и подзаконные акты, регламентирующие бизнес	19	12,2	35,2	52,7	3
Качество законов, регламентирующих бизнес	17	10,5	36,6	53,0	3
Соответствие подзаконных актов, утвержденных министерствами и ведомствами, принятым законам	9	5,7	35,9	58,4	3
Стабильность законодательства	4	3,1	28,7	68,2	3
Доступ предпринимателей к законодательству	48	29,1	39,4	31,5	2

* % предпринимателей, которые дали оценку

Источник: рассчитано автором на основе результатов опроса предпринимателей, IEFIS, 2013.

9. По фактору „**Судебная система**” отмечены крайне негативные тенденции. Индекс восприятия БС по этому фактору составляет 4%. Из всех респондентов 72,3% отметили его ухудшение; по мнению 24,8% предпринимателей, ситуация за последние 2 года не изменилась, и всего 2,9% указали, что ситуация улучшилась.

Все индикаторы, характеризующие судебную систему, имеют критическое негативное значение (I_{ma} менее 5%). Это относится к снижению уверенности предпринимателей в защите их прав собственности; ухудшению возможности быстро и справедливо урегулировать споры в судебном порядке; снижению независимости судебной системы от вмешательства политиков, чиновников, полицейских. По всем индикаторам показатель «мода» устойчиво равен 3, т.е. большинство предпринимателей отмечает ухудшение ситуации (Таблица 51).

Таблица 51. Изменение бизнес-среды: фактор “Судебная система”

Показатели	Индекс, % *	Изменение ситуации в 2013г. по сравнению с 2011г., %*			Мода, балл
		Улучшение	Без изменений	Ухудшение	
Судебная система	4	2,9	24,8	72,3	3
Уверенность предпринимателей в защите их права собственности	5	3,6	28,3	68,1	3
Возможность быстро и справедливо урегулировать споры в судебном порядке	5	3,6	22,7	73,7	3
Независимость судебной системы от вмешательства:	2				3
Политиков		1,9	19,2	78,9	
Чиновников	3	2,3	28,7	69,0	3
Полицейских	4	3,1	25,2	71,7	3

* % предпринимателей, которые дали оценку

Источник: рассчитано автором на основе результатов опроса предпринимателей, IEFS, 2013.

10. По фактору „Риски”, отражающему влияние на бизнес экономических и политических, внутренних и внешних конфликтов и рисков, абсолютное большинство предпринимателей отметили *ухудшение* ситуации: индекс восприятия БС = 4%. На ухудшение ситуации указали 79,7% респондентов и лишь 3,5% отметили, что ситуация улучшилась. В незначительной степени негативное влияние внешних политических и экономических рисков ($I_{ma} = 3\%$) превышает воздействие внутренних рисков ($I_{ma} = 5\%$), что во многом обусловлено *мировым финансовым кризисом и проблемами в соседних странах*. Однако внутренние конфликты и риски, связанные с политической и экономической нестабильностью, также крайне негативно повлияли на БС. На это указали 79,7% респондентов, на позитивное влияние этого фактора - только 3,5% предпринимателей (Таблица 52).

Таблица 52. Изменение бизнес-среды: фактор “Риски”

Показатели	Индекс, % *	Изменение ситуации в 2013г. по сравнению с 2011г., %*			Мода, балл
		Улучшение	Без изменений	Ухудшение	
Риски	4	3,5	16,8	79,7	
Подверженность страны внутренним конфликтам и рискам (<i>политическая и экономическая нестабильность, региональные конфликты, др.</i>)	5	4,2	15,8	79,9	3
Подверженность страны внешним политическим и экономическим рискам (<i>мировой финансовый кризис, проблемы в соседних государствах, др.</i>)	3	2,8	17,8	79,4	3

* % предпринимателей, которые дали оценку

Источник: рассчитано автором на основе результатов опроса предпринимателей, IEFS, 2013.

Критические значения индекса восприятия бизнес-среды. Анализируя всю совокупность факторов, подфакторов и индикаторов, были выделены те из них, значения которых, в соответствии с индексом восприятия БС, близки к максимальному (по которым $I_{ma} \geq 85\%$) или минимальному (по которым $I_{ma} \leq 15\%$).

Наиболее позитивные тенденции отмечены в части улучшения доступа к интернету ($I_{ma} = 93\%$) и к сети бизнес-услуг: доступа к информации ($I_{ma} = 87\%$), консультациям ($I_{ma} = 86\%$) и обучению ($I_{ma}=86\%$). По всем отмеченным индикаторам показатель моды=1, то есть, из всех отмеченных ответов наибольшее количество респондентов указало на тенденцию улучшения ситуации (Приложение 17).

Наиболее негативные тенденции, имеющие критически низкий уровень по индексу восприятия деловой среды (*не превышающий 5%*), по мнению предпринимателей, относятся, прежде всего, к следующим 2-м факторам БС:

1. Судебная система, все без исключения составляющие которой характеризуются крайне негативно ($I_{ma} = 4\%$). Среди 97 факторов, учитываемых в оценке БС, самый низко оцениваемый индикатор относится именно к судебной системе. Это – независимость судебной системы от политиков ($I_{ma} = 2\%$). Немного выше значение индикаторов, характеризующих независимость этой системы от чиновников ($I_{ma} = 3\%$) и полицейских ($I_{ma} = 4\%$), а также уверенность предпринимателей в защите их права собственности ($I_{ma} = 5\%$) и возможность быстро и справедливо урегулировать споры в суде ($I_{ma} = 5\%$).
2. Подверженность страны внешним и внутренним конфликтам и политическим/экономическим рискам ($I_{ma} = 4\%$), что в несколько большей степени проявляется по отношению к внешним рискам ($I_{ma} = 3\%$).

Среди других критически низких индикаторов, отражающих негативные изменения БС, следует отметить следующие: зависимость госслужащих от политического влияния ($I_{ma} = 14$); бюрократия и коррупция ($I_{ma}=10$); инвестиционная привлекательность Молдовы по сравнению с соседними государствами ($I_{ma} = 9$); государственные гарантии защиты иностранных инвестиций ($I_{ma}=9$); соответствие подзаконных актов, утвержденных министерствами и ведомствами, принятым законам ($I_{ma} = 9$); стабильность законодательства ($I_{ma}=4$).

Достаточно низким уровнем, характеризуется также большинство характеристик БС, связанных с регуляторной реформой: налогообложение бизнеса ($I_{ma}=6$); регламентирование экспортной деятельности ($I_{ma} = 10$); регулирование импорта для целей производства ($I_{ma} = 12$); разрешения в области строительства ($I_{ma} = 13$); государственные инспекции и проверки ($I_{ma} =14$); ликвидация предприятия ($I_{ma} =15$).

Полный перечень всех факторов и индикаторов БС, имеющих критический низкий уровень по индексу восприятия бизнес-среды, представлен в Приложении 18.

Комментируя результаты, необходимо учитывать следующее:

- Полученные показатели основываются на субъективном мнении предпринимателей. В их ответах находят отражение возрастающие ожидания предпринимателей в отношении деятельности ОПУ, которые не оправдываются: то, на что вчера предприниматели не обращали внимания, сегодня может восприниматься ими как препятствие. В результате, оценки предпринимателей могут более негативно отражать тенденции изменения БС, чем они имеют место в реальности.
- Одновременно, некоторые тенденции могут оцениваться бизнесом более позитивно, чем они в действительности имели место, например, в тех случаях, когда предприниматели с определенными проблемами лично не сталкивались. В частности, нередко на разных форумах обсуждаются сложности, связанные с ликвидацией предприятий, но едва ли многие предприниматели непосредственно сталкивались с этими проблемами.

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Анализ сущностных характеристик МБ подтвердил значительные различия малых и крупных предприятий, не только количественные, но и качественные. В частности, на малых предприятиях имеют место более многообразные мотивы инициирования бизнеса, сочетание в одном лице собственника и менеджера, персонифицированные отношения между хозяином и наемными работниками, ограниченный доступ к ресурсам, высокий уровень риска, гибкость. Систематизация отдельных групп МСП позволила развить их классификацию, в частности, подтвердить идею о наличии в странах, формирующих рыночные отношения, группы предпринимателей «поневоле», не обладающих необходимыми предпринимательскими качествами и, соответственно, предпринимательским поведением. Существование такой группы предпринимателей в Р.Молдове (впервые доказанное на основе опросов молдавских предприятий) обуславливает необходимость более детальной дифференцированной поддержки отдельных групп МСП и предпринимателей как при разработке политики государства, так и в бизнес-планах институтов, оказывающих поддержку малому бизнесу.
2. Обобщение теоретических подходов и моделей управления МСП, реализуемых в современной Европе, продемонстрировало значительные национальные различия в отношении целей, методов, институтов и других факторов, определяющих государственную поддержку бизнеса. Анализ приоритетов в европейской политике развития МСП позволил вычленить основные группы МСП и предпринимателей, а также главные направления деятельности, поддерживаемые на уровне ЕС.
3. Выявлены отличия систем поддержки МСП в экономически развитых странах и государствах с переходной/формирующейся рыночной экономикой. Сформулирована специфика поддержки в последней группе, включающая: направленность в большей степени на решение текущих проблем; ограниченные финансовые ресурсы, которые государство может направить на поддержку МСП; низкий потенциал бизнес-провайдеров и бизнес-ассоциаций; высокий уровень бюрократии и коррупции во власти и управлении экономикой, а также ряд др. Использование механизмов, являющихся эффективными в экономически развитых странах, способно привести к позитивному эффекту в государствах, формирующих основы рыночной экономики, лишь при условии их серьезной адаптации к политическому, социально-экономическому и национальному контексту.
4. Выявление специфики МБ в странах, формирующих рыночные отношения, проведенное на примере Молдовы, дало возможность впервые разработать типовой «портрет» мелкого предпринимателя, учитывающий его социал-демографические черты, особенности этапа инициирования бизнеса, современные стратегии и ожидания, отношения с ОПУ, партнерами и работниками, др. характеристики деятельности. Отмечены главные изменения в «портрете» предпринимателя за 15 лет. Это позволяет сделать политику развития МСП более целенаправленной и адекватной, учитывая особенности того «объекта», которому она предназначена.
5. Анализ результатов развития МСП в Р.Молдова показал, что МСП сегодня играют существенную роль в экономике, занимая высокий удельный вес в общем количестве экономических агентов (97%), внося значимый вклад в занятость (почти 57%). Удельный вес инвестиций, освоенных молдавскими МСП, составляет 65,6%. Однако доля сектора МСП составляет менее 30% в ВВП и порядка 13% в экспорте, они не слишком активно участвуют в разработке инноваций. Рассчитанные показатели обосновывают необходимость более значительного внимания к данному сектору со стороны исследователей, экономистов и политиков.
6. Оценка ресурсов молдавских МСП продемонстрировала их крайне низкий финансовый потенциал: стоимость активов на 1 МСП составляет 1,9 млн.леев, из которых только 42,4% - долгосрочные активы. Стоимость активов МСП в расчете на 1 работника

составляет 311,1 тыс.лей; в крупном бизнесе аналогичный показатель почти в 3 раза выше. Указанный размер ресурсов не позволяет им обеспечивать быстрый и устойчивый рост национальной экономики, тем более развивать инновации и заниматься экспортом своей продукции.

7. Мониторинг деятельности МСП, проводимый автором на основе опросов предпринимателей, выявил значительные барьеры в деятельности МСП, связанные с ограниченным доступом к ресурсам, регламентирующими воздействиями ОПУ, другими внешними факторами. Существенным для предпринимателей является ограниченный доступ к финансовым ресурсам и недостаток кадров определенных профессий и квалификаций. При этом если проблемы доступа к финансированию сохраняются на 1 месте на протяжении последних 15 лет, то кадровая проблема стала значимой только в последние годы. Отмечая, какие регламентирующие процедуры создают главные проблемы для предприятий, наибольший удельный вес респондентов указали на налогообложение бизнеса, а также на инспекции/ проверки предприятий. Выявлены различия проблем предприятий, работающих в городской и сельской местности, а также обусловленные гендерным фактором.
8. Оценка государственной политики развития МСП и тенденции ее развития за 20 лет позволила выявить ряд ее позитивных характеристик, среди которых: сформированное законодательство, наличие принятых стратегий и целевых программ, функционирование необходимых институтов, др. Одновременно управление МСП характеризуется негативными чертами, среди которых: фискальный характер большинства мер политики; недостаточная сбалансированность и обоснованность используемых методов управления - упор на нормативные и финансовые методы поддержки бизнеса в ущерб «мягким»; механический перенос хорошо зарекомендовавших себя в экономически развитых странах направлений поддержки бизнеса в условия Молдовы; регламентирование МСП в основном на национальном уровне, в ущерб местному; недостаточное внимание проблемам и потребностям отдельных групп МСП; формальный диалог бизнеса и власти.
9. В результате анализа данных статистики и анкетирования молдавских предпринимателей, а также базируясь на выявлении преимуществ и недостатков системы управления МСП в Р.Молдова, разработан концептуальный подход, направленный на совершенствование государственной поддержки МСП. Подход базируется на 3-х основных направлениях (разнопорядковых), которые могут быть реализованы без существенных финансовых ресурсов и достаточно быстро: (1) улучшение аргументации управленческих решений работников ОПУ в отношении сектора МСП; (2) более дифференцированная государственная поддержка отдельных групп МСП; (3) необходимость рационального сочетания государственной и негосударственной поддержки МСП. По каждому из указанных направлений в книге представлены детальные предложения, основанные на реальной ситуации в экономике Молдовы.
10. С целью укрепления потенциала МСП рассматривается одна из перспективных форм кооперации - кластеры, созданные с участием МСП и позволяющие существенно увеличить ресурсы бизнеса. В правовой базе Р.Молдова кооперация МСП в форме кластеров была обозначена еще в рамках Государственной программы поддержки развития МСП на 2009-2011 годы. Необходимость кластерной политики была предусмотрена и в Стратегии развитии промышленности до 2015г.. Предложенные в книге цели, основные направления и этапы государственной политики становления и развития кластеров, возможные препятствия ее реализации частично уже нашли отражение в разработанной Концепции кластерного развития промышленного сектора Республики Молдова, утвержденной Правительством в 2013г.
11. Исследован диалог МСП и ОПУ, необходимый для постоянного совершенствования политики и улучшения бизнес-среды, поскольку позволяет учитывать мнение предпринимателей на всех этапах и уровнях принятия управленческих решений.

Выявлены препятствия для развития диалога: неготовность бизнес-сообщества к консолидированию; недоверие предпринимателей к ОПУ и власти, низкая заинтересованность в диалоге представителей ОПУ; неподготовленность представителей бизнеса и ОПУ к организации мероприятий, связанных с диалогом; закрытость информации о деятельности институтов бизнеса и власти. Разработаны предложения, направленные на укрепление диалога МСП и ОПУ.

12. Многие барьеры, с которыми сталкиваются предприниматели, обусловлены, по их мнению, неблагоприятной бизнес-средой. Работники ОПУ, наоборот, считают что происходящие в экономике изменения позитивно сказываются на деятельности предпринимателей. Международные рейтинги также дают противоречивую оценку изменению делового климата. В книге представлен авторский подход и методические рекомендации, предназначенные для оценки бизнес-среды, которые базируются на следующих исходных положениях: в фокусе исследования – выявление тенденций изменения БС, а не оценка ее уровня; изменение БС оценивается на основе изменения главных факторов, которые дифференцируются на 10 подфакторов и 97 индикаторов; тенденция изменения БС определяется на основе опросов молдавских предпринимателей.
13. Проведенная на основе разработанных рекомендаций оценка бизнес-среды показала, что за последние 2 года (2011-2013гг.), по мнению относительного большинства предпринимателей, бизнес-среда ухудшилась. Более того, показатели, относящиеся к 2011-2013гг., дают более негативную оценку изменения БС, по сравнению с предыдущим периодом 2009-2011гг. Из 10-ти агрегированных факторов, определяющих тенденции БС, улучшение ситуации было отмечено только в отношении инфраструктуры, доступа к ресурсам. Наиболее значимое негативное влияние на БС оказали риски и конфликты, экономические и политические, а также судебная система.
14. Полученные результаты могут быть использованы в процессе дальнейшего развития теории управления МСП, прежде всего, применительно к странам, формирующим рыночную экономику; при обосновании законодательных актов и документов государственной политики развития бизнеса в РМ; в дидактическом процессе - в учебных курсах, связанных с предпринимательской деятельностью, управлением МСП; в процессе текущей деятельности бизнес-ассоциаций, а также других институтов, занимающихся поддержкой и защитой МСП.

БИБЛИОГРАФИЯ

На румынском языке:

1. Aculai E. Caracteristicile de bază și specificul IMM-urilor în țările cu piața emergentă. Articol științific de sinteză. În: Economie și Sociologie, 2013, nr. 3. Ediție suplimentară. 66p. <http://iefs.md/ro/activitatea-ince/publicatii/357-caracteristicile-de-baz-si-specificul-imm-urilor-n-urile-cu-piaua-emergent.html> (vizitat 24.03.2014).
2. Aculai E. Condițiile de creare și dezvoltare a întreprinderilor: analiză prin prisma de gen / Ed.board: Cara, O., Cesnocova, N. et al. Statistica Moldovei, UNDP, UNIFEM. Chișinău: Nova Imprim SRL, 2009. 91p. http://undp.md/presscentre/2009/Statistics_24Dec/block_Bussines_ROM_17-12-2009_NEW_NEW.pdf (vizitat 24.03.2014).
3. Aculai E. Constituirea și dezvoltarea instituțiilor publice de susținere a IMM în Republica Moldova. În: Economie și Sociologie, 2012, nr. 4, p. 62-71. <http://ince.md/ro/complexul-editorial/publicatii-periodice/reviste-tiinifice/economie-si-sociologie/> (vizitat 22.03.2014).
4. Aculai E. Contribuția sectorului întreprinderilor mici și mijlocii la dezvoltarea economică regională. În: Dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii: contribuție, provocări și direcții de perspectivă / Aculai E., Vinogradova N., Percinschi N., Novac A., Clipa V. – Chișinău: IEFS, 2012, p. 24-85.
5. Aculai E., Clipa V. Dialogul dintre IMM și organele administrației publice în opinia antreprenorilor din Republica Moldova. In: Creșterea economică în condițiile internaționalizării. Tezele conf. științ. internaț. Ediția a VI-a. Chișinău: IEFS, 2011. nr.1., p.337-341.
6. Aculai E., Veverița V. Legislația privind susținerea întreprinderilor mici și mijlocii în Republica Moldova: retrospectivă și prezent. În: Economie și Sociologie, 2012, nr.2, p. 74-83. <http://ince.md/ro/complexul-editorial/publicatii-periodice/reviste-tiinifice/economie-si-sociologie/> (vizitat 22.03.2014).
7. Aculai E., Vinogradova N., Maier L. Programele de stat de susținere a IMM-urilor în Republica Moldova: 20 de ani de dezvoltare. În: Economie și Sociologie, 2012, nr.3, c. 58-67. <http://ince.md/ro/complexul-editorial/publicatii-periodice/reviste-tiinifice/economie-si-sociologie/> (vizitat 22.03.2014).
8. Aculai E., Vinogradova N., Maier L. Problemele întreprinderilor mici și mijlocii, condiționate de influențele regulatorii ale statului și măsurile de depășire a acestora. In : Creșterea economică în condițiile internaționalizării. Tezele conf. științ. internaț. Ediția a V-a. Chișinău: IEFS, 2010, p.149-154.
9. ASEM. Raport științific. “Elaborarea modelelor de dezvoltare regională prin formarea clusterelor”. Proiectul 08.814.08.04A ”Elaborarea mecanismelor și metodelor de stimulare a creșterii economice și reducere a sărăciei și de îmbunătățire a calității vieții”. Director de proiect C.Guțu, Chișinău 2009. 173p.
10. Bajura T., Doga V., Chilimar S., Albu I., Cohanovschi Gh. Proiectele inovatoare pentru businessul mic și mijlociu în sectorul zootehnic. Chișinău: IEFS, 2009. 20 p.
11. Belostecinic G. Globalizarea, regionalizarea și competitivitatea economică. În: Probleme regionale în contextul procesului de globalizare. Tezele simpoz. Internaț. Chișinău: Editura ASEM, 2002, p.19-23.
12. BNS RM. Banca de date statistice Moldova. <http://statbank.statistica.md/pxweb/Database/RO/databasetree.asp>. (vizitat 02.05.2014).
13. Bugaian L., Catanoi V., Cotelnic A., alt. Antreprenoriat: inițierea afacerii, Chișinău: Editura Angela Levinta, 2010. 344 p.

14. Bugaian L., Roșcovan M., Solcan A., Todirașcu Ș. Cum să-ți îniiințezi o afacere. Ghid practice pentru antreprenori. Chișinău: Multi Art-SV SRL, 2010.228 p.
15. Businessului mic în Moldova. Starea, evoluția, problemele și necesitățile de susținere / elab.de Aculai E., N. Rodionova, T.Poliveannaia. - Ministerul Economiei și Reformelor din RM, Institutul de Cercetări Științifice în domeniul Informării Tehnico-Economice, Chișinău, 1999. 52p.
16. Carta Alba a IMM-urilor din România 2011, România: Editura Sigma, ediția 2011. <http://www.cnipmmr.ro/publicatii/Carta/capitolul%20I.pdf> (vizitat 20.05.2012).
17. Comisia Europeană.Comunicarea Comisiei către Parlamentul European, Consiliu, Comitetul Economic și Social European și Comitetul Regiunilor, intitulată Revizuirea „Small Business Act” pentru Europa”, COM(2011) 78 final. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/ALL/?uri=CELEX:52011DC0078> (vizitat 25.01.2015).
18. Comisia Europeană. Întreprinderi mici și mijlocii (IMM). Ce se înțelege prin IMM? http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_ro.htm (vizitat 02.05.2013).
19. Comisia Europeană. Rolul fundamental al întreprinderilor mici și mijlocii în favorizarea creșterii și sporirea locurilor de muncă. Evaluare intermediară a politicii moderne în domeniul IMM-urilor, COM(2007)592 final, 4.10.2007.
20. Competitivitatea și dezvoltarea sectorului privat, Republica Moldova 2011: Încurajarea dezvoltării sectorului IMM / elab.de N.Philiponner, L.Mechelen et.al. Chișinău, OCDE, 2011. 112p.
21. Cotelnic A. Asigurarea competitivității firmei prin educația antreprenorială. În: Analele ASEM, Ed.a IX-a. Chișinău, 2011, p.25-30.
22. Cotelnic A. Schimbările organizaționale și impactul acestora asupra culturii antreprenoriale. În: Economica, 2008, nr.3 (63), p.20-25.
23. Cruceru A. IMM-urile, trecut și viitor. În: Economistul, București, 2014, nr.15-16, p. 50-51.
24. Csorba L.M., Cioarna A.Impactul crizei economice actuale asupra activității IMM-urilor din România. În: Revista de comerț, București, 2010, nr. 8, p. 14-17.
25. Doga V., Graur E., Russu S. Aspecte în relansarea micului business din Republica Moldova în contextul integrării europene. În: Perspective ale dezvoltării agriculturii în competiția pentru integrarea în Uniunea Europeană. Tezele simpoz. naț. cu participare internaț. București, USAMV, 2005, p.22-26.
26. Gorobievski S. Micul business în Republica Moldova, în contextul managementului comparat. În: Rolul științei și învățământului economic în realizarea reformelor economice din Republica Moldova. Tezele conf. internaț. ASEM, 2003, Vol.II, p.725-728.
27. Grigore Ana-Maria. Managementul micilor afaceri. Universitatea “Hyperion” din București. Ministerul Educației, Cercetării, Tineretului și Sportului. 2011.
28. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la aprobarea Metodologiei de analiză a impactului de reglementare și de monitorizare a eficienței actului de reglementare. Nr. 1230 din 24.10.2006. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 03.11.2006, nr. 170-173.
29. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la Concepția dezvoltării clusteriale a sectorului industrial al Republicii Moldova. Nr.614 din 20 august 2013. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 30.08. 2013, nr. 187-190 (4505-4508).
30. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la Programul de stat activitate al Guvernului Republicii Moldova «Integrarea Europeană: LIBERTATE, DEMOCRAȚIE, BUNĂSTARE» 2011-2014. Nr.179 din 23 martie 2011. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 01.04.2011, nr.46-52.

31. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la Programul de stat de susținere a antreprenoriatului și micului business în Republica Moldova pentru anii 1994-1997. Nr.784 din 26.10.1994. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 01.12.1994. nr. 15.
32. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la Programul de stat de susținere a dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2009-2011. Nr.123 din 10.02.2009. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 20.02.2009, nr.37-40/170.
33. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la Programul de stat de susținere a micului business pentru anii 1999-2000. Nr.750 din 5.08.1999. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 12.08.1999, nr.87.
34. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la Programul de stat de susținere a micului business pentru anii 2002-2005. Nr.850 din 27.06.2002. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 05.07.2002, nr.96-99.
35. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la Strategia de dezvoltare a industriei pe perioada până în anul 2015. Nr.1149 din 5 octombrie 2006. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2006, Nr.164-167, art.1243
36. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la Strategia de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2012-2020. Nr. 685 din 13.09.2012. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 21.09. 2012, nr. 198-204/740 (4236-4242).
37. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la Strategia de susținere a dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2006-2008. Nr.521 din 15.05.2006. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 02.06.2006, nr.83-86
38. IEFS. Raport științific „Elaborarea programului de creștere economică”. Proiect de cercetare aplicată № 06.411.077A. Director de proiect E.Aculai, Chișinău, 2007. – 166p.
39. IEFS. Raport științific. „Identificarea problemelor principale ale IMM din Moldova și elaborarea materialelor metodice pentru crearea și dezvoltarea clusterelor” Proiect de cercetare aplicată AȘM № 10.817.08.04A. Director de proiect E.Aculai, Chișinău, 2010. - 121p.
40. IEFS. Raport științific. „Perfecționarea politicii de dezvoltare a întreprinderilor mici și mijlocii și consolidarea parteneriatului între business și organele administrației publice”. Proiect de cercetare aplicată AȘM № 11.817.08.29A. Etapa a. 2011: Analiza formelor existente de organizare a dialogului dintre IMM și organele administrației publice, identificarea mecanismelor de consolidare a acestui dialog la diferite nivele de administrare. Director de proiect E.Aculai, Chișinău, 2011. - 167 p.
41. IEFS. Raport științific. „Perfecționarea politicii de dezvoltare a întreprinderilor mici și mijlocii și consolidarea parteneriatului între business și organele administrației publice”. Proiect de cercetare aplicată AȘM № 11.817.08.29A. Etapa a. 2012: Evaluarea posibilităților și formelor preferențiale de parteneriat social între IMM și organele administrației publice, dezvoltarea responsabilității sociale a întreprinderilor. Director de proiect E.Aculai, Chișinău, 2012. – 155p.
42. IEFS. Raport științific. „Perfecționarea sistemului reglementării de stat a businessului: analiza și estimarea mediului de afaceri și climatului investițional”. Proiect de cercetare aplicată №08.817.08.011A. Director de proiect E.Aculai, Chișinău, 2009. – 131p.
43. INCE. Raport științific. „Perfecționarea politicii de dezvoltare a întreprinderilor mici și mijlocii și consolidarea parteneriatului între business și organele administrației publice”. Proiect de cercetare aplicată AȘM № 11.817.08.29A. Etapa a. 2013: Cercetarea procesului de creare a parteneriatului public-privat, identificarea factorilor, evaluarea formelor și direcțiilor de dezvoltare a acestuia. Director de proiect E.Aculai, Chișinău, 2013. – 201p.
44. Legea cu privire la antreprenoriat și întreprinderi. Nr. 845 din 03.01.1992. În: Monitorul Parlamentului. 28.02.1994, nr. 2.

45. Legea cu privire la patenta de întreprinzător. Nr. 93-XIV din 15.07.1998. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 06.08.1998. nr. 72-73/485.
46. Legea cu privire la principiile de bază de reglementare a activității de întreprinzător. Nr. 235 din 20.07.2006. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 11.08.2006, nr. 126-130.
47. Legea cu privire la susținerea și protecția micului business. Nr. 112-XIII din 20.05.1994. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 25.08.1994, nr. 2.
48. Legea pentru punerea în aplicare a titlurilor I și II ale Codului fiscal. Nr. 1164 din 24.04.1997. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 18.09.1997, nr. 62.
49. Legea privind revizuirea și optimizarea cadrului normativ de reglementare a activității de întreprinzător. Nr. 424-XV din 16.12.2004. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 07.01.2005, nr. 1-4.
50. Legea privind susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii. Nr. 206 din 07.07.2006. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2006, nr. 126-130.
51. Managementul afacerilor mici și mijlocii. Coord. C.Rusu – Chișinău: Ed. Logos, 1993. 549 p.
52. Nicolescu O. Managementul întreprinderilor mici și mijlocii – concepte, metode, aplicații, studii de caz, Editura Economică, București, 2008. 448p.
53. Nicolescu O. Minidicționar de management (4). Intreprenoriatul și managementul IMM-urilor. Editura Pro Universitaria, București, 2011.
54. Nicolescu O., Nicolescu C. Intreprenoriatul și managementul întreprinderilor mici și mijlocii, Editura Economică, București, 2008, p.23.
55. Ogarcă R. Cap.5. Managementul IMM urilor. În: Cunoștințe de specialitate pentru examenul de licență. Programul de studiu: Management. Craiova, Universitatea din Craiova, 2012.
56. Pălăngean D. Dupa primii trei ani de criza. Romania - statul cu cea mai grea situatie a IMM-urilor . În: Economistul, Bucuresti, 2013, nr. 10, p. 20-21.
57. Pinaud N. Dialogul Public-Privat în țările în curs de dezvoltare: oportunități, riscuri și precondiții, OECD 2007.
58. Popa A. Dezvoltarea locală și principiile promovării reuniunilor antreprenoriele: rețele și clustere IMM. În: Analele științifice ale Universității de Stat din Moldova. Chișinău, 2005, Vol. II, p. 627-631.
59. Popa O. Antreprenoriatul – importanța acestuia pentru U.E. și țările în curs de dezvoltare. Rolul științei și învățământului economic în realizarea reformelor economice din Republica Moldova. Tezele conf. internaț. ASEM. 2003, Vol.II, p. 734-736.
60. Rezultatele anchetei structurale în întreprinderi = Результаты структурного обследования предприятий, 2012. BNS al R.Moldova. Chișinău: Statistica, 2013.
61. Rizea A. Capitalul autohton in IMM ponderabilitate. În: Economistul, Bucuresti, 2013, nr. 20, p. 10-11.
62. Rizea A. Carta Alba a IMM-urilor 2014. În: Economistul, Bucuresti, 2014, nr. 27-28, p. 49.
63. Rizea A. IMM. Carta Alba pentru o situatie "albastra". În: Economistul. - Bucuresti, 2011, nr. 26-27, p. 23-25.
64. Rizea A. Povara crizei lasă IMM-urile în stare de avarie. În: Economistul, Bucuresti, 2011, nr.17, p. 25-26.
65. Robu M. Combaterea mitei in sectorul IMM. În: Economistul, Bucuresti, 2014, nr.3, p. 27.
66. Roșca P. Economia întreprinderii / Manual. Chișinău, ULIM, 2004. 280p.

67. Sîrbu I., Duță S. Managing The Process Of European Integration Of Small And Average-Sized Companies In: Today's Economy. http://ideas.repec.org/a/bac/fsecub/11_12-16_17-26.html (vizitat 25.05.2013).
68. Sîrbu I., Duță S. Strategii și politici de dezvoltare a mediului de afaceri în relațiile de piață. În: *Economica*, 2011, nr.1 (75), p.62-69.
69. Sîrbu I., Georgescu N. Managementul întreprinderii. Sibiu: Ed.Alma-Mater, 2003, 228p.
70. Solcan A. Bazele antreprenoriatului: Dezvoltarea unei afaceri mici, Chișinău: AMF, 2006, 175p.
71. Solcan A., Covaș L. Dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii și promovarea spiritului antreprenorial on Uniunea Europeană. În: Știința, businessul, societatea: evoluții și intercorelări on condițiile integrării on spațiul economic European. Tezele conf. internaț. 2004, Vol.I, p.252-254.
72. Stratan A., Aculai E., Ignat A. Problemele privind dezvoltarea IMM-urilor în localitățile rurale ale Republicii Moldova: specific, tendințe și oportunități. In: *Economie agrară și dezvoltare rurală – realități și perspective pentru România*. Tezele simp. internaț. București: Institutul de Cercetare pentru Economia Agriculturii și Dezvoltare Rurala. 2011. CD, p.14-19.
73. Strategia Națională de Dezvoltare „Moldova 2020”. Aprobată Legei Nr. 166, 11.07.2012. In: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*, 30.11.2012, nr. 245-247 (4283-4285)
74. Ulian G. Formarea infrastructurii de piață a întreprinderilor mici – un obiectiv principal în dezvoltarea antreprenoriatului autohton. În: *Economie și finanțe*, 2001, nr.5, p. 41-45.
75. Veverița V., Aculai E. Elaborarea politicii de susținere a clusterelor IMM: propuneri pentru Republica Moldova. În: *Fin-Consultant*, 2010, nr.11, p.75-81.
76. Vinogradova N. Principalele bariere în dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii. În: *Dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii: contribuție, provocări și direcții de perspectivă* / Aculai E., Vinogradova N., Percinschi N., Novac A., Clipa V. – Chișinău: IEFS, 2012, p. 86-132.
- На английском, немецком языках:**
77. Acs Z.J. The Changing Structure of the U.S. Economy: Lessons from the Steel Industry. N.Y.: Praeger. 1984.
78. Acs Z.J., Audretsch D.B. Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis. În: *American Econ. Rev.* Vol. 78(4). 1988, p. 678-690.
79. Aculai E. The correspondence of public policies in the Republic of Moldova to the developmental needs and problems of SMEs. In: *Economic Development and Entrepreneurship in Transition Economies: A Review of Current Policy Approaches*. First REDETE Conference, Banja Luka, Bosnia and Herzegovina, 2011, p.528-536. <http://www.redete.org/doc/ConfrenceProceedings.pdf>, www.ebscohost.com. (vizitat 22.02.2014).
80. Aculai E., Bulgac A. EU Enlargement and SME development in Moldovan border regions. - In: *Cross Border Entrepreneurship and Economic Development in Europe's Border Regions* (Edited by D. Smallbone, F. Welter, and M.Xheneti). UK-USA: Edward Elgar Publishing Inc., 2012, p.117-134.
81. Aculai E., Bulgac A. The contribution and some characteristics of cross border cooperation for Moldovan SMEs (the case of cooperation with Romania). In: *Lex et Scientia*, nr. XV, Vol. 1/2008. București: Cartea Studentească, p.173-182.
82. Aculai E., Rodionova N., Vinogradova N. Women business owners in Moldova: proprietors or entrepreneurs? În: *Enterprising Women in Transition Economies* (eds - F. Welter, D. Smallbone and N. Isakova). England: Ashgate Publishing Ltd, 2006, p. 67-91.

83. Aculai E., Veverița V. National country studies on the SME sector in the BSEC region: Moldova. În: Emerging Entrepreneurship and SME policy development in the BSEC after the economic crises. (Edited by Dr. A.Szabo, A. Cetin). Turkey: Organization of the Black Sea Economic Cooperation, Konrad Adenauer Stiftung, 2012, p. 217-249. www.kas.de/wf/doc/kas_30711-1522-2-30.pdf?120411085336 (vizitat 24.03.2014).
84. Aculai E., Vinogradova N., Welter F. How to be successful in an adverse business environment: Knitwear Factory in Moldova. În: Innovation and Entrepreneurship: Successful Start-ups and Businesses in Emerging Economies (eds. - R.Aidis and F.Welter). UK-USA: Edward Elgar Publishing Inc., 2008, p.89-104.
85. Ayyagari M., Demirguc-Kunt A., Maksimovic V. Small vs. Young Firms across the World: Contribution to Employment, Job Creation and Growth. Policy Research Working Paper 5631. The World Bank: Development Research Group, 2011. 57 p.
86. Bajura T. Agro-food Holdings: the Nature and Prospects of Development. Fin-Consultant. 2011, nr. 8, p. 61-65.
87. Bennett R.J. Entrepreneurship, Small Business and Public Policy: Evolution and Revolution. Abington: Routledge, 2014. 168 p.
88. BERD and Banca Mondiala. Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) 2009, Londra si Washington D.S. 2009.
89. Birch D. The Job Generation Process. Cambridge: MIT, 1979.
90. Bisso R. Clusters and Development Strategies: Reflections for a developing country's SME policy.
91. Bizaguet A. Le grand marche europeen de 1983. – P.: PUF, 1990 – 127p.
92. Bolton J.E. Small firms: Report of the Committee of Inquiry on Small Firms, London: Her Majesty's Stationery Office, 1971.
93. Brown Ch., Hamilton J., Medoff J.L. Employers Large and Small. Cambridge: Harvard University Press, 1990.
94. Brusco S. The Emilian model: productive decentralization and social integration. In: Cambridge Journal of Economics, 1982, nr. 6, p.167-184.
95. Burkitt B., Bateman M. The operation of profit-maximising firms in a labour managed economy: Capitalists in Illyria? In: Economic Analysis and Worker's Management, 1990, nr.24, p.4.
96. Chepurensko A. Entrepreneurship and SME Policies in the 21st Century – The Example of Russia. În: Handbook of Research on Entrepreneurship Policies in Central and Eastern Europe, ed. by D.Smallbone, F.Welter. UK- USA: Edward Elgar Publ., 2011, p. 190-209.
97. Cooper A.C. Reflections on Entrepreneurship, 1997. http://www.e-award.org/web/1997_Arnold_C_Cooper. (vizitat 04.06.2012).
98. Global Entrepreneurship Monitor. 2014 Global Report / S.Singer, J.E.Amoros, D.M.Arreola. - 2014. <http://www.gemconsortium.org/docs/3616/gem-2014-global-report> (vizitat 25.01.2015)
99. Database for the Annual report on european SMEs. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index_en.htm#h2-2 (vizitat 20.04.2013).
100. Dem Mittelstand verpflichtet. 25 Jahre KfW - Mittelstandsprogramm. Forderung der Deutschen Wirtschaft, 1996. 78p.
101. Drucker. Management. Tasks, Responsibilities, Practices, Harper Books, New York, 1985.
102. Economic Development and Entrepreneurship in Transition Economies: A Review of Current Policy Approaches. Tezele internat. conf. Bosnia and Herzegovina, Banja Luka, University of Banja Luka 2011.

- <http://www.redete.org/doc/ConfrenceProceedings.pdf, www.ebscohost.com>. (vizitat 22.02.2012).
103. Enhancing The Competitiveness of SMEs in Transition Economies and Developing Countries in The Global Economy and their Partnership With SMEs of OECD Countries. In: Workshop 4 of The Conference for Ministers responsible for SMEs and Industry Ministers Bologna, Italy. OECD, 2000. – 24 p.
 104. Eurobarometrul Flash 2007. http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/survey/eurobarometer_intro.htm (vizitat 06.05.2012).
 105. Eurofound. Restructuring in SMEs in Europe, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2013. <http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2012/47/en/1/EF1247EN.pdf> (vizitat 10.06.2013).
 106. European Commission. A Small Business Act for Europe “Think Small First”. Brussels, 25.06.2008. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/index_en.htm (vizitat 24.03.2014).
 107. European Commission. Annual Growth Survey 2013: Charting the course to recovery. Brussels, 28.11.2012. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-1274_en.htm (vizitat 10.01.2013).
 108. European Commission. Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises, 2003/361/EC. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:EN:PDF> (vizitat 02.05.2013).
 109. European Commission. Small and medium sized enterprises in 2011: situations per EU Member State. European Commission, 2012. [http://europa.eu/rapid/press-release MEMO-12-783_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-12-783_en.htm) (vizitat 10.01.2013).
 110. European Commission. Small and medium-sized enterprises (SMEs). Models to reduce the disproportionate regulatory burden on SMEs. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment/administrative-burdens/> (vizitat 10.01.2013).
 111. European Commission. SMEs’ Access to Finance: Survey 2011. Analytical Report /Mori I., 2011. 134p. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2011_safe_analytical_report_en.pdf (vizitat 10.11.2012).
 112. Foote-Whyte W. , Foote-Whyte, K. Making Mondragon – The Growth and Dynamics of the Worker Co-operative Complex, ILR Press, Ithaca, 1988.
 113. Frequently Asked Questions about the Ivey Purchasing Managers Index. <http://iveypmi.uwo.ca/English/faq.htm> (vizitat 12.06.2010).
 114. Gartner. BPM (business process management). <http://www.gartner.com/technology/it-glossary/#bpm>. (vizitat 01.09.2012).
 115. Hart D. M. Entrepreneurship Policy: What It Is and Where It Came From. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2003. 294 p.
 116. Heritage Foundation. Index of Economic Freedom. <http://www.heritage.org/index/> (vizitat 10.11.2014).
 117. Herzberg B., Wright A. The PPD Handbook: A Toolkit For Business Environment Reformers, December 2006. p.29.
 118. Hoselits B.F. The Early Histoty of Entrepreneurial. Theory. – Chicago, 1960.
 119. Hoyer V. Modeling Collaborative e-Business Processes in SME environments. In: Journal of Information Scence and Technology, 2008, Vol. 5, No 2, p. 46-50.

120. Innovation Union Scoreboard 2013. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/innovation-scoreboard> (vizitat 20.01.2013).
121. INTAS. National Report for Internat. Project „Cross-border Cooperation and Partnership in selected NIS countries and the Consequences of EU-Enlargement: Fostering Entrepreneurship in the Ukraine, Belarus and Moldova”. Coord. of project D.Smallbone, leader of moldovan team of researchers E.Aculai, 2005-2007.
122. INTAS National Report for Internat. Project „Employment, SMEs and the Labour Market in Russia and Moldova”. Coord. of project D.Smallbone, leader of moldovan team of researchers E.Aculai,, 1998-2000.
123. INTAS National Report for Internat. Project „Female Entrepreneurship in Transition Economies: the Example of Ukraine, Moldova and Uzbekistan”. Coord. of project F.Welter, leader of moldovan team of researchers E.Aculai, 2001-2003.
124. INTAS. National Report for Internat. Project „The Contribution of Small Businesses to Regional Economic Development in Ukraine, Belarus, Moldova”. Coord. of project D.Smallbone, leader of moldovan team of researchers E.Aculai, 1997-1999.
125. Internationalisation of European SMEs: Final Report. European Commission, 2010.
126. Jerschina J. Political Stabilisation and Foreign Investment Risk in Russia and 11 Countries of Eastern and Central Europe. A comparative analysis of political and economic attitudes on the basis of cross-national surveys. Paper presented to the Wapor Annual Conference, Mai, 1996.
127. Julien P. A., M. Marchesnay, La petite entreprise, Vuibert, Paris, 1988.
128. Kirchoff B.A. Entrepreneurship and Dynamic Capitalism. Westport, Conn.: Praeger, 1994.
129. Kok J., Vroonhof P., Verhoeven W., Timmermans N., Kwaak T., Snijders J., Westhof F. Do SMEs create more and better jobs? Zoetermeer, November 2011. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/pdf/do-smes-create-more-and-better-jobs_en.pdf (vizitat 20.05.2013).
130. Kushnir K., Mirmulstein M.L., Ramalho R. Micro, small, and medium enterprises around the world: how many are there , and what affects the count? - Washington: World Bank/IFC, 2010.
131. Landström H. 1997 Award Winner. Arnold C. Cooper’s Contributions to Entrepreneurship and Small Business Research. Global Award for Entrepreneurship Research. http://www.e-award.org/web/1997_Arnold_C_Cooper.aspx (vizitat 31.05.2013).
132. Nahlik W. Mittelslandische Unternehmen als Kreditnehmer/ Bank. Koln, 1989, nr.11, 628 – 634
133. Nielsen S., Klyver K., Evald M. and Bager T. Entrepreneurship In Theory And Practice. UK-USA, Edward Elgar Publishing Inc., 2013.
134. Penrose E.T. The Theory of the Growth of the Firm, BasicBlackwell, London, 1959.
135. Petrin T., Vahcic A., Financial Systems for Restructuring the Yugoslav Economy. In: Kessides C., King T., Nuti D.M., Sokil C. (eds.) Financial Reforms in Socialist Economies. Florence: European University Institute, 1989.
136. Piasecki B. Dilemmas of the SME Sector Promotion Policy during the Transformation Period. Mimeo, 1995.
137. Porter M. The Competitive Advantage of Nations. London, Macmillan, 1990.
138. Puke F. Industrial Development through Small Firm Cooperation: Theory and Practice, ILO Geneva, 1992.

139. Scase R. The Role of Small Businesses in the Economic Transformation of Eastern Europe: Real but Relatively Unimportant?, *International Small Business Journal*, 1997, vol.1, pp.13-21.
140. Small and Medium- Sized Enterprises: U.S. and EU Export Activities, and Barriers and Opportunities Experienced by U.S. Firms. Investigation No. 332-509. Publication 4169, Project Leader Justino De La Cruz, July 2010.
141. Small business in transition economies. The development of entrepreneurship in the Czech Republic, Hungary, Poland and the Slovak Republic. Leed the programme on local economic and employment development. Territorial development service. Paris, OCDE, 1996.
142. Smallbone D. Foreign direct investment and SME development: Some policy issues for transition and developing countries. In: *Foreign direct investments - State experiences. India: The Icfai University Press*, 2009. http://www.sk.ua/sites/default/files/foreign_direct_investment_-_state_experiences.pdf (vizitat 15.08.2014).
143. Smallbone D. Institutions, Governance and the Development of Entrepreneurship in Central and Eastern Europe. In: *Local Innovations for Growth in Central and Eastern Europe*. Paris, OECD, 2007, p. 191-212.
144. Smallbone D. Internationalization of Markets and SME Development: some results from an international comparative study. In: *Facta Universitatis, Series: Economics and Organization*, 1998, vol.1, nr. 6, p. 13 –25. <http://facta.junis.ni.ac.yu/eao/eao98/eao98-02.pdf> (vizitat 03.06.2012).
145. Smallbone D. et al. The Survival, Growth and Support Needs of Manufacturing SMEs in Poland and the Baltic State. Final Report of a PHARE-94-0743-R Project, 1996.
146. Smallbone D., Welter F., Isakova N., Slonimski A. The Contribution of Small and Medium Enterprises to Economic Development in Ukraine and Belarus: Some Policy Perspectives. *MOCT-MOST: Economic Policy in Transitional Economies*. 2001, vol. 11, nr. 3, p.253-273.
147. Smallbone D., Wyer. P. Growth and Development in the Small Firm. In: *Enterprise and Small Business: Principles, Practice and Policy*, 2006. Addison Wesley, UK, p.100-126.
148. Storey D. Entrepreneurship and SME Policy. World Entrepreneurship Forum, 2008. http://www.world-entrepreneurship-forum.com/content/download/1698/39646/version/1/file/Storey_Entrepreneurship%20and%20SME%20Policy.pdf (vizitat 15.01.2015).
149. Storey D. J. *Entrepreneurship and the new firm.* – L., Croom Helm, 1982.
150. Storey D. J. Six Steps to Heaven: Evaluating the Impact of Public Policies to Support Small Business in Developed Economies. In: *Warwick Business School's Small and Medium Sized Enterprise Centre Working Papers*, 1998, 59, p. 1-42.
151. Storey D. J. *Understanding the Small Business Sector*, Routledge, London, 1994.
152. Storey D. J. *Job Generation and Labour Market Change*, Macmillan, London, 1987.
153. Stratan A., Aculai E. SMEs' contribution to employment in the Republic of Moldova: quantitative and qualitative assessment. In: *Romanian Journal of Economics*. Romanian Academy. 2(46)/2013. <http://www.revecon.ro/articles/2013-2/2013-2-1.pdf> (vizitat 15.10.2013).
154. Szabo A. Development of entrepreneurship and SME sector in the BSEC countries. In: *Emerging Entrepreneurship and SME policy development in the BSEC after the economic crises /Edited by Dr. Antal Szabó A. Cetin. Organization of the Black Sea Economic Cooperation, Konrad Adenauer Stiftung, Turkey, 2012, p. 15-28. www.kas.de/wf/doc/kas_30711-1522-2-30.pdf?120411085336* (vizitat 10.01.2013).

155. Szabo A. Family Businesses in the European Union. In: Family Business and SMEs in the Black Sea Economic Cooperation Region (Edited by Dr. Antal Szabó). Konrad Adenauer Stiftung, Ankara, 2014, p. 15-34.
156. Szabo Z. The impact of the crisis on the SME sector in Romania. The back-up of innovation and entrepreneurship development. In: Romanian Journal of Economics, 2011-2-5, c. 90-108.
157. TACIS. National Report for Intern. Project „Identifying the Support Needs of Small Enterprises in Ukraine, Belarus and Moldova to Develop an Agenda for Policy at the National and Regional Levels”. Coord. of project F. Welter, leader of moldovan team of researchers E. Aculai, 1996-1998. 89p.
158. The World Economic Forum. The Global Competitiveness Report, 2013-2014. 180p. <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness> (vizitat 10.11.2014).
159. Torres O., Les PME. Paris, Dominos: Flammarion., 1999.
160. Tushman M., Nadler D. Organising for Innovation. In: California Management Review, 1986, vol 28, nr. 3, pp. 9-18.
161. Warton University of Pensilvania. Youth Employment Becomes the Top Priority for Bolstering the Eurozone. Jun 12, 2013. <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/youth-employment-becomes-the-top-priority-for-bolstering-the-eurozone/> (vizitat 10.09.2013).
162. Welter F., Smallbone D., Aculai E., Isakova N., Slonimski A. Cross-border Partnerships in selected NIS Countries and the Consequences of EU-Enlargement: Fostering Entrepreneurship in the Ukraine, Belarus and Moldova. State of the art review of literature. Beitrage zur KMU-Forschung, Nr.3. - PRO KMU, Siegen, Germany, 2007. - 56p. <http://dokumentix.ub.uni-siegen.de/opus/volltexte/2007/274/> (vizitat 05.09.2010).
163. Welter F., Smallbone D., Isakova N., Aculai E. The role of gender for entrepreneurship in a transition context. În: Entrepreneurship, competitiveness and local development. Frontiers in European entrepreneurship research (eds - Luca Iandoli, Hans Landström, Mario Raffa). UK-USA: Edward Elgar Publishing Inc., 2007, p.223-251.
164. Welter F., Smallbone D., Isakova N., Aculai E., Schakirova N. Female entrepreneurship in the Ukraine, Moldova and Uzbekistan: Characteristics, Barriers and Enabling Factors and Policy Issues. În: Access to Financing and ICT: Women Entrepreneurs in the ECE Region. Geneva: United Nations Economic Commission for Europe, 2004, p. 39-52. http://www.unece.org/fileadmin/DAM/Gender/publication/UNECE_2004_Access%20to%20financing%20and%20ICT.pdf (vizitat 05.09.2013).
165. World Bank. Doing Business 2014. Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014> (vizitat 10.09.2014).
166. Wymenga P., Spanikova V., Derbyshire J., Barker A. Are EU SMEs recovering from the crisis? Annual Report on EU Small and Medium sized Enterprises 2010/2011. - Rotterdam, Cambridge, 2011. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/pdf/2010_2011/are_the_eus_smes_recovering.pdf (vizitat 20.05.2012).

На русском языке:

167. Авилова А.В. Предпринимательство: групповой портрет на фоне экономической реформы. В: Малое предпринимательство в контексте Российских реформ и мирового опыта. – М.: РНИСиНП, 1995, с. 157-169.
168. Акулай Е.В. Предпосылки и препятствия для развития диалога бизнеса и власти в Республике Молдова. В: ЭФИ: Экономика. Финансы. Исследования. Р.Казахстан, г.Астана, Институт экономических исследований МЭИТ, 2012, ном. 1 (25) с. 89-94.

169. Акулай Е. Разработка и внедрение инноваций на малых и средних предприятиях Республики Молдова. В: Инновационная политика и законодательство в Европейском Союзе и Украине: формирование, опыт, направления сближения. Материалы междунар. симп. Украина, Киев, 2011, с.121-122.
170. Акулай Е. Становление политики поддержки кластеров в Республике Молдова: первые шаги и ожидаемые риски. В: Инновационное развитие Республики Молдова: национальные задачи и мировые тенденции. Материалы междунар. научно-практич. конф. Комрат, Комратский гос. ун-т, 2013, с.113- 117.
171. Акулай Е. Факторы, определяющие бизнес-среду в Республике Молдова. În: Creșterea economică în condițiile internaționalizării. Tezele conf. științ. internaț. Chișinău, IEFS, 2013 p.108-112.
172. Акулай Е., Булгак А. Потребности предприятий в бизнес-услугах и уровень их удовлетворения в рамках ассоциаций предпринимателей. În: Analele științifice ale Universității Cooperatist-Comerciale din Moldova, vol. IX, partea 1. Chișinău: Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova, 2011, с. 225-233. http://www.uccm.md/ro/images/stories/pdf_uri/anale/anale_v9p1_UCCM.pdf (vizitat 20.03.2014).
173. Анализ социально-трудовых отношений в малом бизнесе Молдовы. Краткие результаты международного проекта «Занятость, малое предпринимательство и рынки труда в России и Молдове»./коорд проекта Ф.Велтер. Кишинэу, ЦИПР Министерства экономики и реформ РМ и АНМ. 2001. 17с.
174. Афанасьев В., Крылова Е. Малое предпринимательство в решении проблемы занятости. В:Российский экономический журнал, 1996, N 10, с.40-46.
175. Баранова И.В. Взаимосвязь эффективности деятельности органов власти и развития малого бизнеса в регионе. В: Вестник Томского государственного университета. 2008: Экономика, № 317, с.154-157.
176. Берджес Дж. Ф., Штайнхофф Д. Основы управления малым бизнесом. Пер. с англ. Москва: Изд-во «БИНОМ», 1997. – 496с.
177. Благоразумная О. Регулярный менеджмент как современный подход к управлению организацией. În: Studii Economice, ULIM, nr. 1-2 (iunie) 2011, p. 103-109.
178. Блинов А. Малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности. Москва: «Ось-89», 1998. - 336 с.
179. Бобева Д. Малый бизнес Болгарии: общая ситуация и иностранная техническая помощь в середине 90-х годов. В: Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе: трудности роста (середины - вторая половина 90-х гг.) . Москва:РНИСиНП,1997, с. 366-375.
180. Бойко С. Управление охраной труда на малых предприятиях. В: Человек и труд. - Москва, 2012, ном. 8, с. 68-71.
181. Борзенков Р. Занятость населения в контексте государственной поддержки малого бизнеса . В: Общество и экономика. - Москва, 2012, ном. 10, с. 124-143.
182. Браун Г. Малые и средние предприятия в странах с переходной экономикой. В: Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе: трудности роста (середины - вторая половина 90-х гг.) . Москва: РНИСиНП,1997, с. 7-21.
183. Буев В. Сбились со счета. Точно определить долю малого и среднего бизнеса в ВВП не удалось. В: Бизнес и власть. Российская Бизнес-газета. № 824 от 22.11. 2011. <http://www.rg.ru/2011/11/22/dolya.html> (vizitat 21.04.2012).
184. Бусыгин А.В. Предпринимательство. Основной курс: Учебник для вузов. М.: ИНФРА-М, 1997. - 608с.

185. Бэйтмен М. Малый бизнес Казахстана и роль производственных цепочек. В: Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе: трудности роста (середина - вторая половина 90-х гг.). Москва: РНИСиНП, 1997, с.117-133.
186. Бэйтмен М. Структурная перестройка в промышленности и развитие малого предпринимательства на местах: вариант «направляемой» региональной политики. В: Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе: трудности роста (середина - вторая половина 90-х гг.). Москва: РНИСиНП, 1997, с.264-280.
187. Варданян И.С. Развитие малого и среднего бизнеса в России. В: Менеджмент в России и за рубежом. - Москва, 2014, ном. 1, с. 28-35.
188. Виленский А. Парадокс поддержки малого бизнеса : предварительные итоги кризиса . В: Вопросы экономики. - Москва, 2011, ном. 6, с. 149-155.
189. Глобальный мониторинг предпринимательства. Национальный отчет. Россия 2012. /О.Р.Верховская, М.В.Дорохина. –Санкт-Петербургский госуниверситет, 2012. 58с. <http://www.gemconsortium.org/docs/3261/gem-russia-2012-report-russian> (vizitat 25.01.2015)
190. Грулер В. Создание малых и средних предприятий в новых землях ФРГ. В: Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе: трудности роста (середина - вторая половина 90-х гг.). Москва: РНИСиНП, 1997, с.138-147.
191. Гэлбрэйт Дж. Экономическая теория и цели общества. М. Прогресс, 1976. 390с.
192. Зарубежный опыт поддержки малого бизнеса/Исакова Н.Б и др. Киев: Исследовательский центр содействия развитию малого бизнеса «Венчур», 1993. – 20с.
193. Зубченко Л.А. Поддержка малого и среднего бизнеса в ЕС. Москва: ИНИОН РАН, 2010. <http://www.finanal.ru/008/podderzhka-malogo-i-srednego-biznesa-v-es?page=0,0> (vizitat 21.05.2012).
194. Исакова Н.Б. Вклад разномасштабных предприятий Украины в занятость, объем реализованной продукции и услуг и инновации. В: Инновационная политика и законодательство в Европейском Союзе и Украине: формирование, опыт, направления сближения. Материалы междуна. симпоз. Украина, Киев, 2011, р.138-141.
195. Исакова Н.Б. Предприятия Украины: инновационная деятельность и сетевые взаимодействия. Под ред. В.П.Соловьева/Центр исследований научно-технического потенциала и истории науки им.Г.М.Доброва НАН Украины. Киев: ГП «Информационно-аналитическое агентство», 2012. 378 с.
196. Каминка А.И. Основы предпринимательского права. Петроград: Изд. Труд, 1917. 127с.
197. Клочко Ю., Исакова Н. Проблемы поддержки малого бизнеса в Украине. В: Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе: трудности роста (середина - вторая половина 90-х гг.). Москва: РНИСиНП, 1997, с.77-93.
198. Клочко Ю.А., Черняк Т.В. Результаты анкетирования слушателей семинара «Малый бизнес: слагаемые успеха». Киев, Центр «Венчур», 1993. 20с.
199. Консультативный Совет по поддержке и развитию малого предпринимательства в государствах-участниках СНГ. Информация о состоянии малого и среднего предпринимательства в государствах-участниках СНГ. Москва, 2012. 170с.
200. Кошебаева Г. К. Мониторинг предприятий- система независимой оценки конкурентоспособности экономики. В: Банки Казахстана, 2008, №2. <http://www.bancclub.ru/files/koshevaev.pdf> (vizitat 24.03.2012).
201. Краснов И. Роль малых и средних предприятий в мировой экономике. В: Проблемы теории и практики управления. - Москва, 2013, ном. 1, с. 38-46.

202. Кубу Я. Министерство промышленности и торговли Р.Чехия. Презентация «Операционная программа Предпринимательство и инновации», 2007-2013, в рамках тренинга «Возможности развития сектора МСБ в РМ». Р.Чехия, 12-16.09. 2011.
203. Курс предпринимательства. Под редакцией В.Я. Горфинкеля и В.А. Швандара. Москва: ЮНИТИ, 1997. 439с.
204. Лаврухина И. А. Новые подходы к классификации фирм с учетом их инновационной деятельности. В: Социально-экономические и финансовые механизмы обеспечения инновационного развития экономики. Тезисы докладов междунаучно-практ. конф. Минск. ГИУСТ БГУ, 2012, с.39. <http://www.edu.by/main/departments/business/conference/conference.pdf> (vizitat 25.05.2013).
205. Малый бизнес в России / Сер. «Бизнес Тезаурус» (аналитические справочники для Российского бизнеса). – Москва: КОНСЭКО, 1998. 352с.
206. Малый бизнес г. Астаны. Сайт ТОО «Центр устойчивого развития столицы». http://www.curs.kz/about_city/malyi_buisnes/ (vizitat 25.05.2013).
207. Махольд С. Модели развития малого предпринимательства в странах Западной Европы. В: Финансовые и институциональные проблемы российского малого предпринимательства (региональные аспекты). Москва: РНИСиНП, 1996, с.86-97.
208. Менеджмент процессов/ Й.Беккер и др. Пер. с нем. Москва: Эксмо, 2007. 384.
209. Мильнер Б. Малый бизнес: проблемы организации и управления. В: Проблемы теории и практики управления. - Москва, 2013, ном.4, с. 18-30.
210. Мильнер Б. О государственной системе поддержки малого бизнеса . В: Проблемы теории и практики управления. - Москва, 2013, ном. 5, с. 23-34.
211. Пармакли Д.М., Попа А.М., Бабий Л.И. Экономика предпринимательства (учебное пособие). Кахул: КГУ им. Б.П. Хашдеу, 2010, 268 стр.
212. Ракоти В. Малый бизнес: новые формы отстаивания своих интересов. В: Человек и труд. - Москва, 2013, ном. 11-12, с. 48-51.
213. Саришвили Г.Н. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Чешской Республике. В: Российский внешнеэкономический вестник, 2008, ном.8 (сентябрь), с.23-35. [http://www.vavt.ru/journal/id/21A4D7/\\$File/23-35.pdf](http://www.vavt.ru/journal/id/21A4D7/$File/23-35.pdf) (vizitat 15.06.2013).
214. Сердюков В.А. Государственное управление малым бизнесом за рубежом в условиях кризиса. В: Аудит и финансовый анализ. 2010г., ном. 3.
215. Слонимский А., Нехорошева Л. Малый бизнес и политика поддержки малого предпринимательства в Беларуси. В: Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе: трудности роста (середина - вторая половина 90-х гг.). Москва: РНИСиНП,1997, с. 94-116.
216. Смолбоун Д. Разработка политики поддержки МСП в переходных экономиках. В: Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе: трудности роста (середина - вторая половина 90-х гг.). Москва: РНИСиНП,1997, с.236-251.
217. Смоллбоун Д. Роль местных предпринимательских агентств в развитии предпринимательства. Опыт Великобритании. В: Малый бизнес, рынок и общество, 1991, ном.2.
218. Современные классики теории предпринимательства: Лауреаты Международной премии за вклад в исследования предпринимательства и малого бизнеса (1996-2010). Пер.с англ.под научн. ред. А.Ю.Чепуренко. Москва: НИУ Высшая школа экономики. Изд.дом ВШЭ, 2013. 526с.
219. Стори Д. Потенциальная и фактическая современная роль малых и средних предприятий в международных инвестициях. В: Иностраннные прямые инвестиции в малые и средние предприятия и с помощью малых и средних предприятий в странах с

- переходной экономикой. Материалы пленарного заседания Консульт. группы по инвестициям, София, ОЭСР. Москва: Инфомарт, 1996, с.71-110.
220. Сырбу И.М. Администрирование предпринимательства в условиях рыночных отношений (обзор). Кишинев: МЭА, 2013. 335с.
221. Таратухин В.В., Баженова Е.А. Влияние информационно-коммуникационных технологий на управление бизнес-процессами малых и средних предприятий в развивающихся странах. В: Принятие решений и бизнес-интеллект. Сер. Бизнес-информатика, 2012, ном. 3 (21) <http://ecsocman.hse.ru/hse/2012/10/11/1246963414/2.pdf> (vizitat 25.05.2013).
222. Тихомирова О.Г. Глобализация и малый бизнес: новые возможности для малых и средних предприятий. В: Менеджмент в России и за рубежом. - Москва, 2011, ном. 3, с. 79-85.
223. Тихонова Н.Е. Предприниматели поневоле. В: Малое предпринимательство в контексте Российских реформ и мирового опыта. Москва: РНИСиНП, 1995, с. 170-181.
224. Тореев В.Б. Влияние малого бизнеса на развитие регионов России . В: Вопросы статистики. - Москва, 2014, ном. 3, с. 30-34.
225. Тумилевич Е.Н. Факторы и формы развития малого предпринимательства в регионе. В: Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия Экономика и право, 2012, ном. 1. <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/---ep12-01/343> (vizitat 29.03.2013).
226. Федорова А.Р. Малое предприятие как ключевая составляющая современной экономической системы. В: Экономический вестник УГНТУ, 2001, с.111-117.
227. Хоскинг А. Курс предпринимательства: Практическое пособие. Пер. с англ. Москва: Междунар.отношения, 1993. 352с.
228. Чепуренко А. Ю. Жирных котлов не любят нигде. О предварительных итогах проекта "Глобальный мониторинг предпринимательства-2009" (GEM). В: Огонёк, 2009, ном. 17 (5095).
229. Чепуренко А.Ю. Что такое предпринимательство и какая политика в отношении предпринимательства нужна России? (Заметки на полях работ современных зарубежных классиков). В: Журнал Новой экономической ассоциации, 2012, ном.2 (14), с.102-124.
230. Шумахер Э. Ф. Малое прекрасно: экономика для человека. Москва: РСПИ, 2007. 246. <http://www.samorodok.org/schum.pdf> (vizitat 25.05.2013).
231. Шумпетер Й. Теория экономического развития. (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). Москва: Прогресс, 1982. 455 с.
232. Элертс М., Яунземс А. Готовы ли латвийские МСП для интернационализации? В: Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе: трудности роста (середина - вторая половина 90-х гг.). Москва: РНИСиНП,1997, с. 376-387.
233. Юданов А.Ю. Быстрорастущие фирмы в России: экспериментальные данные и перспективы экономическое моделирование модернизации экономики. В: УФН, 2011, с.758-762.
234. Юданов А.Ю. Фирма и рынок. Москва: Знание, 1990. – 64с.
235. Янчева А. Бизнес малый - проблемы большие. В: Business Class. - Chisinau, 2012, ном. 4, с. 30-33.
236. Янчева А. Женский взгляд на малый бизнес Молдовы. В: Business Class. - Кишинэу, 2014, ном. 3, с. 11-19.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1.

Таблица для самооценки предпринимательских качеств (по 5-ти балльной шкале)

В какой мере к Вам применимы следующие утверждения	Абсолютно не согласна =1	Не согласна =2	В некоторой степени =3	Согласна =4	Абсолютно согласна =5
1. Я бы охотнее работал на себя, чем на кого-либо другого					
2. Я достаточно силен и компетентен, чтобы достигать цели, которые ставлю					
3. Мне нравится братья за несколько рискованные, но выгодные дела					
4. Очень часто думаю о будущем и планирую различные мероприятия					
5. Предпочитаю сложные проблемы и чувствую себя счастливым, когда удается их успешно решить					

Источник: Jerschina J. [126]

Приложение 2.

Индекс роста количества предприятий в РМ, % по отношению к предыдущему году

Показатели	Индексы роста, %							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Всего по предприятиям, В т.ч:	109,1	110,6	105,3	106,0	104,6	103,9	104,4	103,1
Сектор МСП, Из них:	109,6	110,6	104,5	106,2	104,5	103,7	104,5	102,9
<i>Средние</i>	<i>104,0</i>	<i>102,9</i>	<i>95,0</i>	<i>94,3</i>	<i>99,9</i>	<i>94,6</i>	<i>102,4</i>	<i>101,2</i>
<i>Малые</i>	<i>101,6</i>	<i>109,9</i>	<i>115,8</i>	<i>99,2</i>	<i>110,5</i>	<i>100,7</i>	<i>104,1</i>	<i>103,2</i>
<i>Микро</i>	<i>112,0</i>	<i>111,3</i>	<i>102,4</i>	<i>108,7</i>	<i>103,3</i>	<i>105,0</i>	<i>104,6</i>	<i>102,9</i>

Источник: Рассчитано автором на основе данных НБС РМ

Приложение 3.

**Количество предприятий, зарегистрированных и исключенных
из Государственного регистра Государственной регистрационной палаты РМ, ед.**

Период	2013			2012			2011		
	Зарегистри ровано	Ликвиди ровано	Чистый рост	Зарегистри ровано	Ликвиди ровано	Чистый рост	Зарегистри ровано	Ликвиди ровано	Чистый рост
Янв	574	233	341	496	270	226	563	204	359
Февр	627	212	415	562	284	278	642	234	408
Март	596	255	341	699	298	401	726	359	367
Апр	609	282	327	451	219	232	591	283	308
Май	415	182	233	559	271	288	506	306	200
Июнь	485	204	281	489	270	219	532	376	156
Июль	505	260	245	438	362	76	521	320	201
Авг	435	229	206	445	288	157	472	323	149
Сент	439	168	271	495	195	300	550	218	332
Окт	515	293	222	564	211	353	496	312	184
Нояб	524	203	321	584	207	377	561	232	329
Дек	507	287	220	491	343	148	580	263	317
ВСЕГО	6231	2808	2882	6273	3218	3055	6740	3430	3310
<i>Средн за 12 мес.</i>	<i>519,25</i>	<i>234,0</i>	<i>240,2</i>	<i>522,8</i>	<i>268,2</i>	<i>254,6</i>	<i>561,7</i>	<i>285,8</i>	<i>275,8</i>

Источник: Рассчитано на основе данных Государственной регистрационной палаты РМ

Приложение 4.

Доля занятых в секторе МСП в зависимости от преобладания предприятий определенных размеров в странах ЕС*, 2012г.

	Страны	Доля занятых в секторе МСП, 2012, %	Доминирование определенных групп предприятий		
			Микро	Малые и средние	Крупные
1.	Греция	85,6	+		
2.	Кипр	83,2		+	
3.	Италия	81,4	+		
4.	Португалия	80,9	+		
5.	Эстония	77,8		+	
6.	Латвия	77,8		+	
7.	Мальта	77,4	+		
8.	Испания	76,3		+	
9.	Литва	75,9		+	
10.	Болгария	73,5		+	
11.	Венгрия	71,7		+	
12.	Голландия	68,1		+	
13.	Румыния	68,1		+	
14.	Чехия	67,7		+	
15.	Польша	67,4	+		
16.	Австрия	67,1		+	
17.	Ирландия	66,8		+	
18.	Люксембург	66,7		+	
19.	Дания	66,2		+	
20.	Бельгия	65,7		+	
21.	Словения	64,2		+	
22.	Швеция	64,2		+	
23.	Германия	60,9		+	
24.	Финляндия	60,6			+
25.	Франция	60,4			+
26.	Словакия	57,2			+
27.	Великобритания	53,9			+
	ЕС 27	66,9	92,1	6,6	1,1

*Последние доступные фактические данные 2012г.

Источник: разработано автором на основе Database for the Annual report on European SMEs

Приложение 5.

Доля МСП в валовой добавленной стоимости в странах ЕС*, %

Страны ЕС	2010	2011	2012
1. Кипр	76,0	76,0	76,1
2. Люксембург	72,9	72,8	72,8
3. Эстония	71,7	71,6	71,8
4. Греция	70,3	69,9	69,7
5. Италия	68,3	68,3	68,3
6. Португалия	67,8	67,6	67,6
7. Латвия	65,4	65,8	66,1
8. Испания	65,9	65,7	65,5
9. Мальта	64,3	64,5	65,0
10. Дания	64,2	64,2	64,2
11. Литва	63,6	63,4	63,4
12. Голландия	63,3	63,2	63,2
13. Словения	63,2	63,0	62,8
14. Болгария	62,0	61,9	61,9
15. Бельгия	61,8	61,6	61,5
16. Австрия	60,8	60,8	60,7
17. Франция	58,9	59,0	58,9
18. Швеция	58,4	58,4	58,4
19. Финляндия	57,3	57,0	56,9
20. Чехия	56,0	55,9	55,7
21. Германия	54,4	53,9	53,9
22. Венгрия	53,9	53,8	53,8
23. Румыния	53,0	52,7	52,4
24. Словакия	52,4	52,2	52,0
25. Ирландия	51,6	51,5	51,4
26. Польша	51,2	51,5	51,6
27. Великобритания	49,5	49,5	49,7
ЕС-27 (медиана)		61,9	61,9

*Последние доступные фактические данные 2012г.

Источник: Разработано автором на основе: Database for the Annual report on European SMEs

Приложение 6.

Валовые инвестиции в долгосрочные материальные активы, освоенные МСП, по размерам предприятий*, млн. леев

Показатели	Валовые инвестиции, млн.леев					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сектор МСП - всего, В т.ч.:	7122,6	7457,8	6809,2	6211,3	8560,8	16176,7
<i>Средние</i>	2852,8	3027,0	2451,6	3486,9	4556,8	7581,2
<i>Малые</i>	2401,6	2814,1	3340,5	1986,0	2912,7	4818,0
<i>Микро</i>	1868,2	1616,7	1017,1	738,4	1091,3	3777,5

*Последние доступные данные 2012г.

Источник: Обобщено автором на основе результатов структурного обследования предприятий, реализованного НБС

Приложение 7.

Основные проблемы предприятий, связанные с доступом к источникам финансирования в РМ

Проблемы	Удельный вес респондентов, указавших на проблему, %, *
Высокая процентная ставка за кредит, дорогое оформление кредита	82,8
Трудоемкость и сложность процедуры получения кредита	38,3
Страх из-за риска невозврата кредита	33,6
Отсутствие залога, его неадекватная оценка	31,3
Отсутствие надежды на успех в привлечении кредита или инвестиций	17,9
Отсутствие знаний для разработки бизнес-плана, прогноза развития бизнеса	11,2
Неумение искать и привлекать инвестиции	10,4
Работа предприятия частично в теневой экономике	2,2
Проблемы отсутствуют	3,7

*Респонденты имели возможность отмечать любое количество проблем, которые мешают развитию их бизнеса

Источник: результаты опроса [41]

Приложение 8.

Основные проблемы предприятий, связанные с персоналом в РМ

Проблемы	Удельный вес респондентов, указавших на проблему, %, *
Отсутствие/ недостаток профессиональной квалификации	57,8
Сложность поиска необходимых кадров	37,8
Высокие затраты на зарплату персоналу	34,8
Низкая мотивация труда	28,1
Слабая дисциплина	22,2
Отсутствие/ недостаток управленческих знаний и опыта у менеджеров	13,3
Психологический климат	9,6
Несоответствующие условия работы	4,4
Проблемы отсутствуют	6,7

*Респонденты имели возможность отмечать любое количество проблем, которые мешают развитию их бизнеса

Источник: результаты опроса [41]

Приложение 9.

Основные проблемы предприятий, связанные с производственным оборудованием и технологиями в РМ

Проблемы	Удельный вес респондентов, указавших на проблему, %, *
Высокие цены на новое оборудование, технологии	64,9
Сложность и дороговизна получения долгосрочных кредитов	51,1
Проблемы с обслуживанием, ремонтом	38,2
Высокий уровень износа оборудования	29,8
Применение устаревших технологий в производстве и управлении	17,6
Отсутствие организованного вторичного рынка оборудования	14,5
Низкая загрузка использования основных средств	9,9
Отсутствие информации о необходимом новом оборудовании, технологиях	6,9
Нехватка производственных мощностей	4,6
Проблемы отсутствуют	6,9

*Респонденты имели возможность отмечать любое количество проблем, которые мешают развитию их бизнеса

Источник: результаты опроса [41]

Приложение 10.

Меры, предлагаемые предпринимателями, для решения проблем регламентирования в РМ

Проблемы/ процедуры	Удельный вес предпринимателей, которые указали меры по решению соответствующей проблемы, %			
	Снижение финансовых затрат	Сокращение трудоемкости	Более четкое регламентирование в законодательстве	Улучшение качества услуг
Регистрация бизнеса	29,8	15,8	24,6	29,8
Лицензирование	22,2	15,9	33,3	28,6
Сертификация	25,3	16,0	32,0	26,7
Ауторизация	27,4	17,9	28,6	26,2
Инспекции и проверки деятельности	15,7	16,7	47,8	20,6
Налогообложение	44,4	13,7	29,0	12,9
Учет и отчетность	8,0	48,0	28,0	16,0
Регулирование экспорта	21,9	12,5	37,5	28,1
Регулирование импорта	22,6	17,0	37,7	22,6
Решение вопросов в судебных органах	12,5	15,0	31,3	41,3
Ликвидация предприятия	18,8	26,6	31,3	23,4
<i>В среднем</i>	<i>23,5</i>	<i>19,1</i>	<i>33,1</i>	<i>24,4</i>

Источник: результаты опроса [39]

АНКЕТА
“ОСНОВНЫЕ БАРЬЕРЫ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.
РАЗВИТИЕ ДИАЛОГА”

Опрос является анонимным
 Благодарим за сотрудничество!

1. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

1) Какова форма собственности Вашего предприятия?

- 1=Частная
- 2=Публичная
- 3=Смешанная (публичная и частная без иностранного участия)
- 4=Совместных предприятий (с иностранным участием)
- 5= Иностранная

2) Отметьте, пожалуйста, основной вид деятельности _____

3) Сколько лет предприятие работает? (после создания, приватизации или реорганизации) _____

4) Какова численность занятых на предприятии, чел? _____

5) Укажите, пожалуйста, местонахождение предприятия

- Район/ муниципий _____
- Город _____
- Село _____

2. ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА БИЗНЕСА

6) Планируете ли Вы развивать свой бизнес в ближайшие 2 года?

- 1=Да
- 2=Нет
- 0=Затрудняюсь ответить

7) Каковы предполагаемые направления развития Вашего бизнеса? *Пожалуйста, отметьте до 3 ответов, начиная с основного*

- 1=Увеличение объема производства и/или расширение ассортимента продукции
- 2=Повышение качества продукции/услуг
- 3=Выход на новые сегменты рынка (новых покупателей) в стране
- 4=Занятие новыми видами деятельности
- 5=Выход на новые внешние рынки сбыта
- 6=Другие направления (уточните, пожалуйста)

3. ВНУТРЕННИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

8) С каким видом ресурсов, прежде всего, связаны «внутренние» проблемы предприятия? *Можно отметить несколько вариантов ответов, начиная с основного.*

- 1=Персонал
- 2=Оборудование, технологии
- 3= Недвижимость
- 4=Сырье, материалы
- 5=Финансовые ресурсы
- 6=Информация
- 6=Другие (уточните, пожалуйста)
- 0=Проблемы отсутствуют

9) Каковы основные проблемы предприятия, связанные с персоналом? *Можно отметить несколько вариантов ответов, начиная с основного.*

- 1=Сложность поиска необходимых кадров
- 2=Отсутствие/ недостаток профессиональной квалификации
- 3=Высокие затраты на зарплату персоналу
- 6=Другое (уточните, пожалуйста)

0= Проблемы отсутствуют

10) Каковы основные проблемы предприятия, связанные с производственным оборудованием и технологиями? Можно отметить несколько вариантов ответов, начиная с основного.

- 1=Высокий уровень износа оборудования
- 2=Высокие цены на новое оборудование, технологии
- 3=Сложность и дороговизна получения долгосрочных кредитов
- 6=Другое (уточните, пожалуйста)
- 0= Проблемы отсутствуют

11) Каковы основные проблемы предприятия, связанные с недвижимостью ? Можно отметить несколько вариантов ответов, начиная с основного.

- 1=Отсутствие/ недостаток необходимых производственных помещений
- 2=Высокие цены на аренду торговых площадей, помещений, земли
- 3=Отсутствие информации о свободных помещениях для продажи/ аренды
- 6=Другое (уточните, пожалуйста)
- 0= Проблемы отсутствуют

12) Каковы основные проблемы предприятия, связанные с сырьем, материалами, энергоресурсами ? Можно отметить несколько вариантов ответов, начиная с основного.

- 1=Отсутствие на внутреннем рынке необходимого сырья, материалов, энергоресурсов
- 2=Высокие цены
- 3=Низкое качество
- 6=Другое (уточните, пожалуйста)
- 0= Проблемы отсутствуют

13) Каковы основные проблемы предприятия, связанные с доступом к источникам финансирования? Можно отметить несколько вариантов ответов, начиная с основного.

- 1= Высокая процентная ставка за кредит, дорогое оформление кредита
- 2=Трудоемкость и сложность процедуры получения кредита
- 3=Страх из-за риска невозврата кредита
- 6=Другое (уточните, пожалуйста)
- 0= Проблемы отсутствуют

14) Каковы основные проблемы предприятия, связанные с информацией? Можно отметить несколько вариантов ответов, начиная с основного.

- 1=Сложность поиска информации о законодательстве, подзаконных актах Молдовы
- 2=Отсутствует доступ к законодательству других стран
- 3=Недостаток информации о конъюнктуре внутреннего рынка (спрос, предложение, цены)
- 6=Другое (уточните, пожалуйста)
- 0= Проблемы отсутствуют

15) а) Является ли Ваше предприятие членом бизнес-ассоциации?

0=нет

1=да

б) Если да, приведите примеры решения проблемы Вашего предприятия с помощью ассоциации и, если желаете, укажите название ассоциации

4. ХАРАКТЕРИСТИКА ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

16) Как бы Вы оценили изменение бизнес-среды в стране в целом и в вашем регионе, в частности, за последние 2 года?

		Ситуация не изменилась=0	Ситуация ухудшилась=1	Ситуация улучшилась=2
Бизнес-среда в стране в целом	(v34)			
Бизнес-среда в регионе	(v35)			

17) а) Укажите, в какой степени нижеперечисленные факторы внешней среды являются источником проблем для вашего бизнеса (см. таблицу);

б) Укажите направления изменения всех факторов внешней среды за последние 2 года (в 2011 г. по сравнению с 2009 г.)

Фактор	Степень значимости проблемы для предприятия (Не является проблемой=0; Незначительная проблема=1; Значительная проблема=2)	Изменение ситуации в 2011 по сравнению с 2009 г. (Ситуация не изменилась=0; Ситуация ухудшилась=1; Ситуация улучшилась=2)
Стабильность и предсказуемость налоговой системы	v36	v50
Процедура уплаты налогов	v37	v51
Совокупное налоговое бремя/ нагрузка на предприятие	v38	v52
Сложность, трудоемкость соблюдения требований законодательства, регламентирующих бизнес	v39	v53
Наличие (отсутствие) механизма реализации законов	v40	v54
Доступ к сети бизнес-услуг:		
обучение предпринимателей,	v41	v55
информация, консультации предпринимателей	v42	v56
разработка и внедрение инноваций на предприятиях	v43	v57
Уровень спроса на внутреннем рынке	v44	v58
Уровень спроса на внешних рынках	v45	v59
Влияние теневой экономики на бизнес	v46	v60
Наличие (отсутствие) доверия между бизнесом и властью	v47	v61
Бюрократия и коррупция	v48	v62
Другие факторы (укажите, какие)	v49	v63

5. ДИАЛОГ МЕЖДУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ И ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ОРГАНОВ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ КАК ВОЗМОЖНОСТЬ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ БИЗНЕСА

18) Считаете ли Вы важным для предприятий Молдовы развивать диалог с органами публичного управления?

1=да

2=нет

0=не знаю

19) Каково Ваше мнение, заинтересованы ли сегодня в диалоге предприниматели Молдовы и соответствующие органы публичного управления? (Да, заинтересованы=1; Нет, не заинтересованы=2)

	Да=1	Нет=2	Не знаю=0
Предприниматели			
Центральные органы публичного управления			
Местные органы публичного управления			

20) а) Какие инструменты диалога органов публичного управления с предпринимателями, имеющие место в Молдове, вам известны (см. таблицу)?

б) В работе каких из них Ваше предприятие принимало участие?

	Известны	Принимали участие
Совещания, рабочие и экспертные группы, комиссии при органах публичного управления	v68	v76
Советы предпринимателей при органах публичного управления	v69	v77
Периодические встречи по обсуждению вопросов, представляющих общий интерес (например, по регуляторной реформе)	v70	v78
Круглые столы, форумы с участием представителей власти и бизнеса	v71	v79

Горячие телефонные линии	v72	v80
Дискуссии представителей бизнеса и органов публичного управления на ТВ	v73	v81
Обсуждения, вопросы и ответы в интернете	v74	v82
Другие платформы для диалога (<i>укажите, какие</i>)	v75	v83

21) Каким образом Ваше предприятие участвует в диалоге с властью?

- 1=самостоятельно
- 2=как член бизнес-ассоциации
- 3=и самостоятельно, и как член бизнес-ассоциации
- 0=не участвует в диалоге

22) Если Ваше предприятие участвует в диалоге с властью через бизнес-ассоциацию, оцените роль ассоциации в этом процессе:

- 1=ассоциация эффективно представляет интересы предприятия
- 2=ассоциация недостаточно эффективна в процессе диалога
- 3=ассоциация неэффективно представляет интересы предприятия
- 0=затрудняюсь оценить

23) Какие меры необходимы для стимулирования диалога бизнеса и органов публичного управления в Молдове?

- 1=Принятие законодательных актов, регулирующих процесс диалога
- 2=Выявление общих интересов предпринимателей и представителей органов публичного управления
- 3=Укрепление взаимного доверия бизнеса и власти
- 4=Обеспечение прозрачности и открытости деятельности, связанной с принятием и реализацией управленческих решений органами публичного управления
- 5=Совершенствование инструментов для диалога (*уточните, каких*)
- 6=Развитие активности предпринимателей для защиты и продвижения своих интересов
- 7=Поддержка государством деятельности бизнес-ассоциаций, консолидации бизнес-сообщества
- 8=Популяризация положительных примеров решения проблем через диалог
- 6=Другие меры (*уточните, какие*)

6. ОПРАШИВАЕМЫЙ

24) Ваш статус на предприятии:

- 1=Владелец/ совладелец
- 2= Наемный менеджер
- 6= Другое (уточните, пожалуйста)

Дата: _____

Источник: Разработано автором

ГИД ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ИНТЕРВЬЮ**Цель: ИССЛЕДОВАНИЕ ДИАЛОГА БИЗНЕСА И ОРГАНОВ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Акцент – на малых и средних предприятиях (МСП).

1. Обсуждение конкретного опыта ведения диалога бизнеса и органов публичного управления (ОПУ) с организациями, которые вовлечены в диалог (бизнес-ассоциациями и ОПУ)**1.1. Краткая характеристика организации, в которой работает интервьюер:**

1.1.1. Бизнес-ассоциация (БА): С какого года работает? Кто члены и их количество? В уставе среди основных целей/ видов деятельности имеется ли защита и лоббирование интересов предприятий?

1.1.2. ОПУ: какие функции организация (подразделение) реализует в отношении предприятий? Формально (по Положению или Уставу) организация обязана участвовать в диалоге с бизнесом, МСП?

1.2. Каким образом Ваша организация участвует в диалоге?

1.2.1. Как конкретно происходит сегодня диалог: его формы, партнеры, периодичность? Примеры участия в диалоге.

1.2.2. Имеется опыт участия в диалоге не только на национальном, но и районном/ местном уровне?

1.2.3. Ваша организация инициирует этот диалог или др. сторона?

1.3. На какого рода результат от диалога Вы рассчитываете? Были случаи, когда Вас устраивал результат?

1.4. Какие изменения произошли в процессе диалога за последнее время (его формы, партнеры, периодичность, результаты, др.)?

1.5. Собираетесь ли Вы что-либо изменить в ближайшее время в существующем диалоге? Что для этого делаете или планируете делать?

Далее: пункты 2.2. – 2.9.

2. Обсуждение общих проблем диалога бизнеса и власти – с независимыми экспертами и организациями, вовлеченными в диалог.

2.1. Можно ли утверждать, что в Молдове сегодня имеет место диалог бизнеса и власти? Если имеется, то он вас удовлетворяет? Заинтересованность сторон есть и одинакова?

2.2. Какие существуют барьеры для диалога?

2.3. Что благоприятствует развитию диалога?

2.4. На районном и местном уровнях имеет место диалог? Существуют отличия в процессе диалога на национальном и районном уровнях?

2.5. Считаете ли Вы, что определенные формы диалога сегодня целесообразно развивать в первую очередь?

2.6. Какие меры необходимы для улучшения диалога бизнеса и власти? Какая сторона должна их инициировать?

В т.ч:

2.6.1. Что можно сделать для улучшения взаимного доверия бизнеса и власти?

2.6.2. Можно ли переломить пассивность предпринимателей в отношении диалога? Как?

2.6.3. Как можно сократить влияние политического фактора на диалог?

2.6.4. Кого правительство может выбрать сегодня в качестве партнера для диалога?

2.6.5. Что необходимо для развития диалога на районном/ местном уровнях??

2.7. Назовите организации (от бизнеса и от власти), которые наиболее активно и успешно вовлечены в диалог? Чем объясняются их успехи?

2.8. Приведите конкретные примеры диалога.

2.9. Может ли сегодня академическая среда способствовать развитию диалога? Каким образом?

Интервьюируемый, его статус, функции; как долго он в этом статусе

Интервьюер

Дата интервью

Источник: Разработано автором

Таблица индикаторов (уровней) оценки политики Молдовы в соответствии с принципом 1 Акта о МБ для Европы (относительно предпринимательской деятельности женщин)

	Предпринимательская деятельность женщин
Показатель	Система поддержки для политик в области предпринимательской деятельности женщин
Основная причина	<i>Эффективное развитие предпринимательской деятельности женщин требует комплексного набора гендерно-чувствительных политик.</i>
Цель	<i>Правительство и заинтересованные стороны внедряют дополнительные, основанные на доказательствах, компоненты политики для максимизации потенциала предпринимательской деятельности женщин.</i>
Уровень 1	<ul style="list-style-type: none"> • Политики в сфере финансов, экономики, обеспечения занятости, политика социальной сферы, политика образования и профессиональной подготовки не являются гендерно-чувствительными. • Отсутствие структурного диалога между правительством и заинтересованными сторонами¹, вспомогательных институциональных структур для продвижения стратегий и мероприятий в области предпринимательской деятельности женщин. • Отсутствие доказательной² рамки служащей формированию интегрированного поля различных политик (в сфере финансов, экономики, трудоустройства, социальной политики, политики образования и профессиональной подготовки), являющейся важной для продвижения предпринимательской деятельности женщин.³
Уровень 2	<ul style="list-style-type: none"> • Правительство и основные заинтересованные стороны вовлечены в процесс обсуждения политик с целью создания согласованной и взаимно укрепляющейся среды гендерно-чувствительной политики для улучшения предпринимательской деятельности женщин. • Процесс обсуждения политик включает в себя анализ и альтернативы для усиления взаимодействия и согласованности между политиками в области финансов, экономики, трудоустройства, в социальной сфере, и сфере образования и профессиональной подготовки. • Проекты политик регуляторного характера в области финансов, экономики, трудоустройства, в социальной сфере и сфере образования и профессиональной подготовки подлежат анализу на предмет гендерной чувствительности. • Разработаны рекомендации по усовершенствованию - с целью обеспечения гендерной чувствительности политик в области финансов, экономики, трудоустройства, в социальной сфере и сфере образования и профессиональной подготовки - для поддержки предпринимательской деятельности женщин,

¹ Под термином “правительство” имеются в виду министерства, ответственные за политики в фискальной, экономической, социальной областях, а также в сфере занятости, образования и подготовки. Под термином “заинтересованные стороны” подразумеваются торговые палаты, организации работодателей, профсоюзы и группы, представляющие общественные интересы.

² Под термином “доказательная рамка”, а также в случаях, когда речь идет о “данных”, подразумевается любой тип “свидетельств”: административная статистика, другие количественные данные, аналитические записки, отчеты, тексты законов и постановлений и т.п.

³ Политики в поддержку “предпринимательской деятельности женщин”, о которых идет речь в этом индикаторе, обращают более пристальное внимание на роль и вклад женщин-предпринимателей в национальный экономический рост, в отличие от рассмотрения этой деятельности под углом гендерного или социального равенства, когда больший акцент делается на равном доступе мужчин и женщин к участию в бизнес-деятельности.

Уровень 3	<ul style="list-style-type: none"> Система поддержки для политик в области предпринимательской деятельности женщин, с учетом изменений, усиливающих их гендерную-чувствительность (Уровень 2), утверждены Правительством и основными заинтересованными сторонами. Правительство и основные заинтересованные стороны согласовали среднесрочную программу действий, с четко определенными мероприятиями для каждой области политик (финансы, экономика, трудоустройство, социальная сфера, образование и профессиональная подготовка), которые включают в себя создание консультационного форума по вопросам предпринимательской деятельности женщин, а также мероприятия по информационному обмену и сетевому взаимодействию. Каждое правительственное учреждение, ответственное за политику (в сфере финансов, экономики, трудоустройства, социальной сферы, сферы образования и профессиональной подготовки), поддерживающую предпринимательскую деятельность женщин, составило годовой бюджет для проведения запланированных мероприятий по осуществлению политик. Специализированная структура институциональной поддержки отвечает за а) внедрение гендерно-чувствительных политик в сфере финансов, экономики, трудоустройства, в социальной сфере, сфере образования и профессиональной подготовки, б) осуществляет сбор данных по соответствующим направлениям политик и с) предоставляет годовые отчеты всем заинтересованным лицам о ходе внедрения политик в соответствии с планом действий.
Уровень 4	<ul style="list-style-type: none"> В отчетный период, все государственные учреждения, отвечающие за определенные направления в области политик (финансы, экономика, трудоустройство, социальная сфера, образование и профессиональная подготовка) демонстрируют успех предусмотренных планом действий мероприятий. Государственное финансирование имеется в распоряжении для выполнения мероприятий по каждой сфере политики (финансы, экономика, трудоустройство, социальная сфера, образование и профессиональная подготовка).
Уровень 5	<ul style="list-style-type: none"> Национальная система поддержки для политик в области предпринимательской деятельности женщин, осуществляется в полном масштабе и имеет характер регулярно пересматриваемой и обеспеченной финансированием программы действий, в которой различным государственным учреждениям отведена роль в соответствии с их функциональными обязанностями по направлениям государственных политик (финансы, экономика, трудоустройство, социальная сфера, сфера образования и профессиональной подготовки). Концепция включает в себя осуществление Правительственными учреждениями конструктивного контроля и проведение оценки, с четкими линиями отчетности по каждой сфере политик (финансы, экономика, трудоустройство, социальная сфера, сфера образования и профессиональной подготовки). Ежегодно, правительственные учреждения, ответственные за определенные направления политик (финансы, экономика, трудоустройство, социальная сфера, сфера образования и профессиональной подготовки), совместно с заинтересованными сторонами а) обсуждают ход выполнения мероприятий и сдерживающие факторы по каждой соответствующей сфере политики с использованием данных, анализа и других источников, б) определяют вопросы по совершенствованию стратегии, и в) согласовывают мероприятия по осуществлению политики на следующие 12 месяцев.
Обоснование	
Основные источники	
Следующие этапы	

Источник: OECD, ETF

Приложение 14.

**АНКЕТА ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
«ОЦЕНКА ИЗМЕНЕНИЯ БИЗНЕС-СРЕДЫ»**

ОПРОС ЯВЛЯЕТСЯ АНОНИМНЫМ

Уважаемый предприниматель!

Министерство экономики Республики Молдова просит Вас заполнить анкету с целью оценки изменения бизнес-среды. Полученные результаты позволят конкретизировать проблемы молдавского бизнеса и более аргументированно совершенствовать политику развития предпринимательства в стране.

РАЗДЕЛ I. ОЦЕНКА ИЗМЕНЕНИЯ БИЗНЕС-СРЕДЫ

1. Оцените, пожалуйста, изменение основных факторов, определяющих бизнес-среду в 2013г. по сравнению с 2011г. Пожалуйста, при заполнении таблицы основывайтесь на своем личном опыте, при его отсутствии – на источниках, которым Вы доверяете. Отмечайте по одному варианту в строке любым удобным Вам способом.

Основные факторы, определяющие бизнес-среду	Изменение ситуации в 2013г. по сравнению с 2011г.			
	Улучше- ние	Без изменений	Ухудше- ние	Не знаю
2.1. Регламентирование основных этапов предпринимательской деятельности				
<i><u>Регистрация предприятия</u></i>				
1 Сложность процедуры регистрации	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 Длительность процедуры	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 Финансовые затраты	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i><u>Внесение изменений в учредительные документы, получение выписок (в Регистрационной Палате)</u></i>				
4 Сложность процедур	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5 Длительность процедур	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6 Финансовые затраты	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i><u>Учет и отчетность</u></i>				
7 Трудоемкость заполнения и учета первичных документов	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8 Сложность ведения бухучета и заполнения отчетности	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9 Длительность процедуры предоставления отчетов	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i><u>Государственные инспекции и проверки</u></i>				
10 Количество инспекций и проверок в течение года	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11 Длительность процедуры проведения инспекций и проверок	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12 Финансовые затраты, связанные с инспекциями и проверками	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13 Правомерность проведения проверок	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i><u>Налогообложение бизнеса</u></i>				
14 Количество налогов и обязательных сборов	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15 Сумма уплачиваемых налогов и сборов	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16 Доля налогов и обязательных сборов в продажах (налоговая нагрузка)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17 Предсказуемость изменений налоговой системы	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i><u>Ликвидация предприятия</u></i>				
18 Сложность процедуры ликвидации	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Основные факторы, определяющие бизнес-среду	Изменение ситуации в 2013г. по сравнению с 2011г.			
	Улучше- ние	Без изменений	Ухудше- ние	Не знаю
19 Длительность процедуры	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20 Финансовые затраты	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.2. Получение лицензий, сертификатов, разрешений для ведения бизнеса				
<u>Лицензирование</u>				
21 Количество лицензируемых видов деятельности	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22 Сложность процедуры получения лицензий	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23 Длительность процедуры	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24 Финансовые затраты	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>Авторизация</u>				
25 Сложность процедуры получения авторизации	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26 Длительность процедуры	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27 Финансовые затраты	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>Сертификация товаров и услуг</u>				
28 Сложность процедуры получения сертификатов	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29 Длительность процедуры	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30 Финансовые затраты	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>Регламентирование экспортной деятельности</u>				
31 Сложность процедуры получения разрешений	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32 Длительность процедуры	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33 Финансовые затраты	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>Регулирование импорта для целей производства</u>				
34 Сложность процедуры получения разрешений	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
35 Длительность процедуры	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
36 Финансовые затраты	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.3. Получение разрешений для специальных целей				
<u>Разрешения в области строительства</u>				
37 Количество разрешений	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
38 Сложность процедуры получения разрешений	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
39 Длительность процедуры	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
40 Финансовые затраты	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>Подключение к электросетям</u>				
41 Сложность процедуры подключения к электросетям	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
42 Длительность процедуры	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
43 Финансовые затраты	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>Сертификация оборудования</u>				
44 Сложность процедуры получения сертификата	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
45 Длительность процедуры	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
46 Финансовые затраты	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>Регистрация имущества</u>				
47 Сложность процедуры регистрации имущества	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
48 Длительность процедуры	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
49 Финансовые затраты	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.4. Развитие инфраструктуры. Доступ к ресурсам				
50 Состояние дорог	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>Доступ к финансированию</u>				
51 Банковские кредиты и займы	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
52 Небанковские источники финансирования	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Основные факторы, определяющие бизнес-среду	Изменение ситуации в 2013г. по сравнению с 2011г.			
	Улучше- ние	Без изменений	Ухудше- ние	Не знаю
53 Рынок ценных бумаг	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Доступ к сети бизнес-услуг</i>				
54 Обучение предпринимателей	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
55 Информация	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
56 Консультации	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Доступ к другим ресурсам</i>				
57 Новые технологии и оборудование	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
58 Сырье и материалы	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
59 Аренда помещений	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
60 Интернет	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.5. Трудовые ресурсы				
61 Доступ к кадрам необходимой квалификации	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
62 Доступ к кадрам необходимых специальностей	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
63 Деловая культура персонала (<i>трудовая дисциплина, этика, др.</i>)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.6. Законы и подзаконные акты, регламентирующие бизнес				
64 Качество законов, регламентирующих бизнес	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
65 Соответствие подзаконных актов, утвержденных министерствами и ведомствами, принятым законам	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
66 Стабильность законодательства	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
67 Доступ предпринимателей к законодательству	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.7. Судебная система				
68 Уверенность предпринимателей в защите их права собственности	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
69 Возможность быстро и справедливо урегулировать споры в судебном порядке	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Независимость судебной системы от вмешательства:				
70 Политиков	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
71 Чиновников	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
72 Полицейских	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.8. Разработка и внедрение инноваций				
73 Наличие инфраструктуры, помогающих предприятиям приобретать, разрабатывать и внедрять инновации	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
74 Кооперация между бизнесом и исследовательскими институтами	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
75 Стимулирование государством разработки и внедрения инноваций	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
76 Заинтересованность предприятий во внедрении инноваций	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.9. Деятельность госслужащих, занимающихся регламентированием бизнеса				
77 Участие районных и местных властей в поддержке бизнеса	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
78 Внедрение проектов поддержки бизнеса, финансируемых внешними донорами	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Основные факторы, определяющие бизнес-среду	Изменение ситуации в 2013г. по сравнению с 2011г.			
	Улучше- ние	Без изменений	Ухудше- ние	Не знаю
79 Зависимость госслужащих от политического влияния	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
80 Бюрократия и коррупция	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.10. Отношения бизнеса и власти				
81 Доверие между бизнесом и властью	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
82 Учет мнения предпринимателей при принятии управленческих решений, связанных с экономической политикой	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
83 Деятельность бизнес-ассоциаций, их консолидация	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.11. Частно-государственное партнерство				
84 Доступ к информации об объектах/проектах, предлагаемых для частно-публичного партнерства	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
85 Привлекательность объектов/ проектов для бизнеса	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
86 Привлекательность условий партнерства для предпринимателей	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
87 Заинтересованность предпринимателей в партнерстве <i>(в каких конкретно объектах – укажите, пожалуйста)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.12. Привлекательность инвестирования в молдавский бизнес				
88 Наличие объектов/проектов, привлекательных для инвестирования	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
89 Стимулирование государством привлечения инвестиций в бизнес	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
90 Отношение населения к инвестированию в развитие бизнеса	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
91 Инвестиционная привлекательность Молдовы по сравнению с соседними государствами	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
92 Государственные гарантии защиты иностранных инвестиций	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Основные рынки сбыта</i>				
93 Уровень спроса на внутреннем рынке	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
94 Возможности доступа на рынок ЕС	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
95 Возможности доступа на рынки стран СНГ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.13. Возможные риски				
96 Подверженность страны внутренним конфликтам и рискам (политическая и экономическая нестабильность, региональные конфликты, др.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
97 Подверженность страны внешним политическим и экономическим рискам (мировой финансовый кризис, проблемы в соседних государствах, др.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Считаете ли Вы целесообразным использовать для оценки бизнес-среды дополнительные факторы либо исключить из перечня вышеприведенных какие-либо факторы? Если «да» - укажите их, пожалуйста:

ДОБАВИТЬ:

98

ИСКЛЮЧИТЬ:

99

4. Каково Ваше мнение относительно изменения бизнес-среды в предыдущие 2 года? Ваш прогноз на ближайшие 2 года? Выберите в каждой графе один из предложенных вариантов ответов

Тенденция изменения бизнес-среды	2011-2013гг. (101)	2013-2015гг. (102) (ожидаемые изменения)
Улучшение	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Без изменений	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ухудшение	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Затрудняюсь ответить	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. Оцените, пожалуйста, как изменились основные показатели деятельности Вашего предприятия за предыдущие 2 года? Каковы Ваши ожидания на ближайшие 2 года? Выберите в каждой строке один из вариантов ответов на 2011-2013гг. и один из вариантов ответов на 2013-2015гг.

Показатели предприятия	2011-2013гг.				2013-2015гг. (ожидаемые изменения)			
	Увеличение	Без изменений	Сокращение	Не знаю	Увеличение	Без изменений	Сокращение	Не знаю
102-3 Продажи	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
104-5 Прибыль	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
106-7 Количество работников	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
108-9 Инвестиции в оборотные средства	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
110-11 Инвестиции в основные средства	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

РАЗДЕЛ II. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ И ОПРАШИВАЕМОГО

6. Какова форма собственности Вашего предприятия?

- 1) Частная
- 2) Публичная
- 3) Смешанная (публичная и частная) _____ 112

7. В капитале предприятия присутствует иностранная собственность?

- 1) Да
- 2) Нет _____ 113

8. Отметьте, пожалуйста, основной вид деятельности

_____ 114

9. Сколько лет Ваше предприятие работает? (после создания, приватизации или реорганизации)
_____ 115

10. Какова численность занятых на предприятии, чел? _____ 116

11. Укажите, пожалуйста, местонахождение Вашего предприятия

Район/ муниципий _____ 117
Город _____ / Село _____ 118

12. Информация об опрашиваемом

1) Статус на предприятии:

Владелец/совладелец бизнеса
 Наемный работник _____ 119

2) Пол М Ж _____ 120

3) Должность _____ 121

БЛАГОДАРИМ ВАС ЗА УЧАСТИЕ!

Источник: Разработано автором

Приложение 15.

Изменение бизнес-среды в РМ: фактор “Получение лицензий, сертификатов, разрешений для ведения бизнеса” (результаты опроса предпринимателей, 2013)

Показатели	Индекс, %*	Изменение ситуации в 2013г. по сравнению с 2011г, %*			Мода, балл
		Улучшение	Без изменений	Ухудшение	
Получение лицензий, сертификатов, разрешений для ведения бизнеса	30	14,2	53,2	32,6	2
<i>Лицензирование</i>	<i>55</i>	<i>22,2</i>	<i>59,3</i>	<i>18,5</i>	<i>2</i>
Количество лицензируемых видов деятельности	73	37,7	48,2	14,1	2
Сложность процедуры получения лицензий	57	21,1	63,0	15,9	2
Длительность процедуры	56	18,6	66,8	14,5	2
Финансовые затраты	27	11,0	59,0	30,0	2
<i>Авторизация</i>	<i>34</i>	<i>16,3</i>	<i>51,4</i>	<i>32,3</i>	<i>2</i>
Сложность процедуры получения авторизации	41	20,7	49,8	29,5	2
Длительность процедуры	38	16,7	56,1	27,1	2
Финансовые затраты	22	11,4	48,1	40,5	2
<i>Сертификация товаров и услуг</i>	<i>24</i>	<i>11,0</i>	<i>54,7</i>	<i>34,3</i>	<i>2</i>
Сложность процедуры получения сертификатов	32	14,6	54,2	31,3	2
Длительность процедуры	27	11,0	58,6	30,4	2
Финансовые затраты	15	7,3	51,3	41,4	2
<i>Регламентирование экспортной деятельности</i>	<i>10</i>	<i>5,4</i>	<i>46,6</i>	<i>48,0</i>	<i>3</i>
Сложность процедуры получения разрешений	10	5,6	45,2	49,2	3
Длительность процедуры	13	6,4	48,8	44,8	2
Финансовые затраты	7	4,0	46,0	50,0	3
<i>Регулирование импорта для целей производства</i>	<i>12</i>	<i>6,5</i>	<i>46,9</i>	<i>46,6</i>	<i>2</i>
Сложность процедуры получения разрешений	15	8,2	47,0	44,8	2
Длительность процедуры	13	6,8	48,9	44,4	2
Финансовые затраты	8	4,5	44,7	50,8	3

* % предпринимателей, которые дали оценку

Источник: Разработано автором на основе результатов опросов предпринимателей, НИЭИ 2013 [43]

Приложение 16.

Изменение бизнес-среды в РМ: фактор “Получение разрешений для специальных целей” (результаты опроса предпринимателей, 2013)

Показатели	Индекс, %*	Изменение ситуации в 2013г. по сравнению с 2011г, %*			Мода, балл
		Улучшение	Без изменений	Ухудшение	
Получение разрешений для специальных целей	18	9,8	44,5	45,7	3
<i>Разрешения в области строительства</i>	<i>13</i>	<i>8,4</i>	<i>36,4</i>	<i>55,1</i>	<i>3</i>
Количество разрешений	21	13,2	37,7	49,1	3
Сложность процедуры получения разрешений	13	8,2	37,4	54,4	3
Длительность процедуры	12	7,3	37,6	55,2	3
Финансовые затраты	7	5,0	32,9	62,1	3
<i>Подключение к электросетям</i>	18	11,8	34,9	53,3	3
Сложность процедуры подключения к электросетям	22	14,0	36,2	49,8	3
Длительность процедуры	22	13,6	36,8	49,6	3
Финансовые затраты	11	7,7	31,5	60,9	3
<i>Сертификация оборудования</i>	16	6,5	59,6	33,9	2
Сложность процедуры получения сертификата	25	9,6	61,1	29,3	2
Длительность процедуры	15	5,2	66,0	28,8	2
Финансовые затраты	10	4,7	51,3	44,0	2
<i>Регистрация имущества</i>	23	11,1	51,7	37,2	2
Сложность процедуры регистрации имущества	33	15,2	54,5	30,3	2
Длительность процедуры	26	11,9	53,7	34,4	2
Финансовые затраты	12	6,2	46,9	46,9	2

* % предпринимателей, которые дали оценку

Источник: Разработано автором на основе результатов опросов предпринимателей, НИЭИ 2013 [43]

Приложение 17.

Изменение факторов и индикаторов с наиболее высоким уровнем индекса восприятия бизнес-среды в РМ (результаты опроса предпринимателей, 2013)

Показатели	Индекс, %*	Изменение ситуации в 2013г. по сравнению с 2011г, %*			Мода, балл
		Улучшение	Без изменений	Ухудшение	
Развитие инфраструктуры. Доступ к ресурсам					
Доступ к интернету	93	75,1	19,6	5,3	1
Доступ к информации	87	60,0	31,1	8,9	1
Доступ к обучению предпринимателей	86	56,5	34,3	9,2	1
Доступ к консультациям	86	58,2	32,1	9,6	1

* % предпринимателей, которые дали оценку

Источник: Разработано автором на основе результатов опросов предпринимателей, НИЭИ 2013 [43]

Изменение факторов и индикаторов с критически низким уровнем индекса восприятия бизнес-среды в РМ (результаты опроса предпринимателей, 2013)

Показатели	Индекс, % *	Изменение ситуации в 2013г. по сравнению с 2011г, %*			Мода, балл
		Улучшение	Без изменений	Ухудшение	
Деятельность госслужащих, занимающихся регламентированием бизнеса					
Зависимость госслужащих от политического влияния	14	9,2	32,7	58,1	3
Бюрократия и коррупция	10	7,1	27,8	65,1	3
Регламентирование основных этапов предпринимательской деятельности					
<i>Государственные инспекции и проверки</i>	<u>14</u>	<u>8,0</u>	<u>41,2</u>	<u>50,8</u>	
Количество инспекций и проверок в течение года	14	8,5	40,6	50,9	3
Финансовые затраты, связанные с инспекциями и проверками	9	5,8	37,2	57,0	3
<i>Налогообложение бизнеса</i>	<u>6</u>	<u>4,2</u>	<u>28,4</u>	<u>67,4</u>	
Количество налогов и обязательных сборов	6	4,0	34,7	61,3	3
Сумма уплачиваемых налогов и сборов	5	3,8	26,4	69,9	3
Доля налогов и обязательных сборов в продажах (<i>налоговая нагрузка</i>)	5	3,6	25,2	71,2	3
Предсказуемость изменений налоговой системы	8	5,7	26,9	67,3	3
<i>Ликвидация предприятия</i>	<u>15</u>	<u>7,6</u>	<u>49,9</u>	<u>42,5</u>	
Финансовые затраты	12	6,4	45,7	48,0	3
Получение лицензий, сертификатов, разрешений для ведения бизнеса					
<i>Регламентирование экспортной деятельности</i>	<u>10</u>	<u>5,4</u>	<u>46,6</u>	<u>48,0</u>	
Сложность процедуры получения разрешений	10	5,6	45,2	49,2	3
Длительность процедуры	13	6,4	48,8	44,8	2
Финансовые затраты	7	4,0	46,0	50,0	3
<i>Регулирование импорта для целей производства</i>	<u>12</u>	<u>6,5</u>	<u>46,9</u>	<u>46,6</u>	
Сложность процедуры получения разрешений	15	8,2	47,0	44,8	2
Длительность процедуры	13	6,8	48,9	44,4	2
Финансовые затраты	8	4,5	44,7	50,8	3
Получение разрешений для специальных целей					
<i>Разрешения в области строительства</i>	<u>13</u>	<u>8,4</u>	<u>36,4</u>	<u>55,1</u>	
Сложность процедуры получения разрешений	13	8,2	37,4	54,4	3
Длительность процедуры	12	7,3	37,6	55,2	3
Финансовые затраты	7	5,0	32,9	62,1	3
<i>Подключение к электросетям</i>					
Финансовые затраты	11	7,7	31,5	60,9	3
<i>Сертификация оборудования</i>					

Показатели	Индекс, % *	Изменение ситуации в 2013г. по сравнению с 2011г, %*			Мода, балл
		Улучшение	Без изменений	Ухудшение	
Длительность процедуры	15	5,2	66,0	28,8	2
Финансовые затраты	10	4,7	51,3	44,0	2
Регистрация имущества					
Финансовые затраты	12	6,2	46,9	46,9	2
Привлекательность инвестирования в молдавский бизнес					
Инвестиционная привлекательность Молдовы по сравнению с соседними государствами	9	7,0	21,9	71,1	3
Государственные гарантии защиты иностранных инвестиций	9	6,3	28,0	65,7	3
Законы и подзаконные акты, регламентирующие бизнес					
Соответствие подзаконных актов, утвержденных министерствами и ведомствами, принятым законам	9	5,7	35,9	58,4	3
Стабильность законодательства	4	3,1	28,7	68,2	3
Судебная система					
Уверенность предпринимателей в защите их права собственности	5	3,6	28,3	68,1	3
Возможность быстро и справедливо урегулировать споры в судебном порядке	5	3,6	22,7	73,7	3
Независимость судебной системы от вмешательства:	2				
Политиков		1,9	19,2	78,9	3
Чиновников	3	2,3	28,7	69,0	3
Полицейских	4	3,1	25,2	71,7	3
Риски					
Подверженность страны внутренним конфликтам и рискам	5	4,2	15,8	79,9	3
Подверженность страны внешним политическим и экономическим рискам	3	2,8	17,8	79,4	3

* % предпринимателей, которые дали оценку

Источник: Разработано автором на основе результатов опросов предпринимателей, НИЭИ 2013 [43]