

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЗАПИСКА



№ 2 (13), 2009

Русская версия

Содержание

1. Введение
2. Сбережения и инвестиции: каков потенциал роста частного сектора?
3. Барьеры для роста малого и частного бизнеса
4. Выводы и рекомендации

Данная аналитическая записка является публикацией ПРООН в Узбекистане и дает обоснование выбора определенной стратегической альтернативы или направления действий в рамках обсуждения текущей политической программы. Целевой аудиторией данного документа являются лица, определяющие политический курс, донорское сообщество, независимые аналитики и другие заинтересованные стороны в сфере развития. Мнения, высказанные в данной аналитической записке, принадлежат авторам и необязательно отражают позицию или политику ПРООН.

Все права защищены. Части данного документа не могут быть воспроизведены, сохранены в информационно-поисковой системе или переданы в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами без разрешения ПРООН.

Под редакцией: Юсупова Ю.Б.

Потенциал роста малого бизнеса в Узбекистане: барьеры и возможности

Данная аналитическая записка основана на серии аналитических документов, посвященных вопросам совершенствования инвестиционной политики в Узбекистане, подготовленных Центром экономических исследований (ЦЭИ) совместно с подготовительной фазой проекта ПРООН «Содействие инвестиционному процессу для национального развития», среди которых: «Ключевые элементы эффективной инвестиционной политики в развивающихся странах: возможные ориентиры для Узбекистана» (2007); «Обеспечение механизмов функционирования Фонда реконструкции и развития как инструмента макроэкономической стабилизации и экономического роста» (2007); «Инвестиционный потенциал фондового рынка Узбекистана: сдерживающие проблемы и пути активизации» (2007); «Совершенствование инвестиционной политики в Узбекистане: оценка потенциала частных инвестиций и механизмы активизации его использования» (2008).¹

Особая благодарность выражается сотрудникам странового офиса ПРООН в Узбекистане Зиёдулло Парпиеву и Елене Даниловой-Кросс за оказанную поддержку в ходе подготовки данной записки, а также экспертам регионального центра ПРООН в Братиславе Бэну Слэю, Паскалю Бонзому, Нику Мэддоку и членам группы рецензентов Абдуразакову А., Иномходжаеву К. и Камалетдинову У. за ценные замечания и комментарии, предоставленные в ходе обсуждений данной аналитической записки.

1. ВВЕДЕНИЕ

Разразившийся во второй половине 2008 года финансовый кризис вылился в глобальную экономическую рецессию. Основными механизмами «передачи» кризиса из развитых стран в развивающиеся являются сокращение объемов денежных переводов, потоков частного капитала и торговли. Эти факторы уже оказывают ощутимое влияние на экономическую и социальную ситуацию в Узбекистане, где экономический рост последних лет в значительной степени зависел от роста объемов экспорта, благоприятной конъюнктуры цен на основные экспортные товары, а также денежных переводов трудовых мигрантов.

В 2009 г. прогнозируется сокращение ВВП основных торговых партнеров Узбекистана - России и ЕС - на 7² и 4,8³ процентов соответственно, что может означать сокращение объемов экспорта. Это, в купе со снижением

¹ Электронные версии всех указанных докладов на английском и русском языках размещены на сайтах ПРООН (www.undp.org) и ЦЭИ (www.cer.org).

² Прогноз МВФ, июнь 2009г (<http://www.imf.org/external/russian/np/sec/pr/2009/pr09193r.pdf>).

³ Прогноз МВФ, июль 2009г (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/update/02/>).

Контакты:

policybrief@undp.org
www.undp.org

тел.: (998 71) 120-34-50
(998 71) 120-61-67
факс: (998 71) 120-34-85

Представительство
ПРООН
в Узбекистане

100029, Ташкент,
ул. Т. Шевченко, 4.

спроса и/или мировых цен на сырьевые товары (нефть, газ), продукцию сельского хозяйства (хлопок, овощи и фрукты) и большинство видов готовой продукции (автомобили), грозит значительным снижением доходов предприятий-экспортёров и валютных поступлений в страну.

В связи с отсутствием достоверных текущих статистических данных по трудовой миграции и денежным переводам, в настоящее время представляется сложным дать количественную оценку тому, насколько серьёзно влияние вышеуказанных факторов на социально-экономическую ситуацию в Узбекистане⁴ и как это отразится на самых уязвимых слоях населения. Однако уже ясно то, что период кризиса и выхода из него будет продолжительным, и Узбекистан в стороне не останется.

Учитывая, что в долгосрочной перспективе связь между высоким уровнем частных инвестиций, темпами экономического роста, повышением конкурентоспособности экономики⁵ и скоростью снижения уровня бедности очевидна⁶, стратегия выхода из кризиса должна быть основана на мобилизации внутренних ресурсов - сбережений населения и государства - для стимулирования развития частного сектора. При этом упор необходимо делать на малый и средний⁷ бизнес, как менее капиталоемкий, более трудоёмкий и гибкий, и, таким образом, более эффективный с точки зрения снижения бедности в условиях ограниченности капитала.

В настоящее время более эффективному использованию потенциала частных инвестиций для развития малого и среднего бизнеса препятствует ряд барьеров и ограничений, отражающих недостаточную эффективность текущей экономической политики и несовершенство действующей законодательной базы. На макро-уровне это проблемы неэффективного использования потенциала сбережений, значительная часть которого заморожена в государственных резервах и внебанковских сбережениях населения. На микро-уровне частные предприниматели сталкиваются со значительными транзакционными издержками и барьерами в процессе осуществления деятельности и расширения своего бизнеса.

В данной работе в основном анализируются проблемы малого предпринимательства и делается оценка инвестиционного потенциала. Основой для анализа послужил ряд опросов предпринимателей, официальная статистика и предыдущие исследования по данной тематике.

1. СБЕРЕЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ: КАКОВ ПОТЕНЦИАЛ РОСТА ЧАСТНОГО СЕКТОРА?

Источником роста любой экономики являются инвестиции, потенциал которых в свою очередь зависит от сбережений⁸ населения и предприятий. Чем выше уровень сбережений, тем больше возможностей для инвестирования. Анализ тенденций в динамике сбережений и инвестиций позволяет ответить на два вопроса: 1) достаточен ли сложившийся объём сбережений для обеспечения необходимого уровня роста частного сектора в период кризиса и выхода из него? и 2) эффективно ли используются имеющиеся сбережения?

В Узбекистане в структуре инвестиций доля средств государственного бюджета упала с 26 процентов в 1996 году до 9 процентов в 2008 году, а в целом их размер составил лишь 2,1 процента к ВВП. Это является следствием либерализации экономики, постепенного отхода государства от прямого вмешательства в распределение инвестиционных ресурсов, и *должно быть компенсировано адекватным ростом доли частного сектора*. Поэтому важнейшим условием поддержания устойчивых высоких темпов экономического роста на долгосрочную перспективу является создание необходимых условий для поддержания высоких темпов роста частных инвестиций.

1.1. Динамика инвестиций: что движет рост экономики?

Существующая в Узбекистане статистическая отчетность не выделяет частные инвестиции в

⁴ Отдельные макроэкономические оценки влияния мирового кризиса на экономику Узбекистана, связанные с сокращением переводов трудовых мигрантов, можно найти в: С.Чепель, "Воздействие глобального кризиса на Узбекистан: механизмы и меры по ограничению рисков". Журнал «Рынок деньги кредит». Ташкент, №6 2009 г.

⁵ Аналитический доклад «Ключевые элементы эффективной инвестиционной политики в развивающихся странах: возможные ориентиры для Узбекистана». ЦЭИ, Ташкент, 2007г.

⁶ «UNLEASHING ENTREPRENEURSHIP: Making Business Work For The Poor». ПРООН, 2005г.

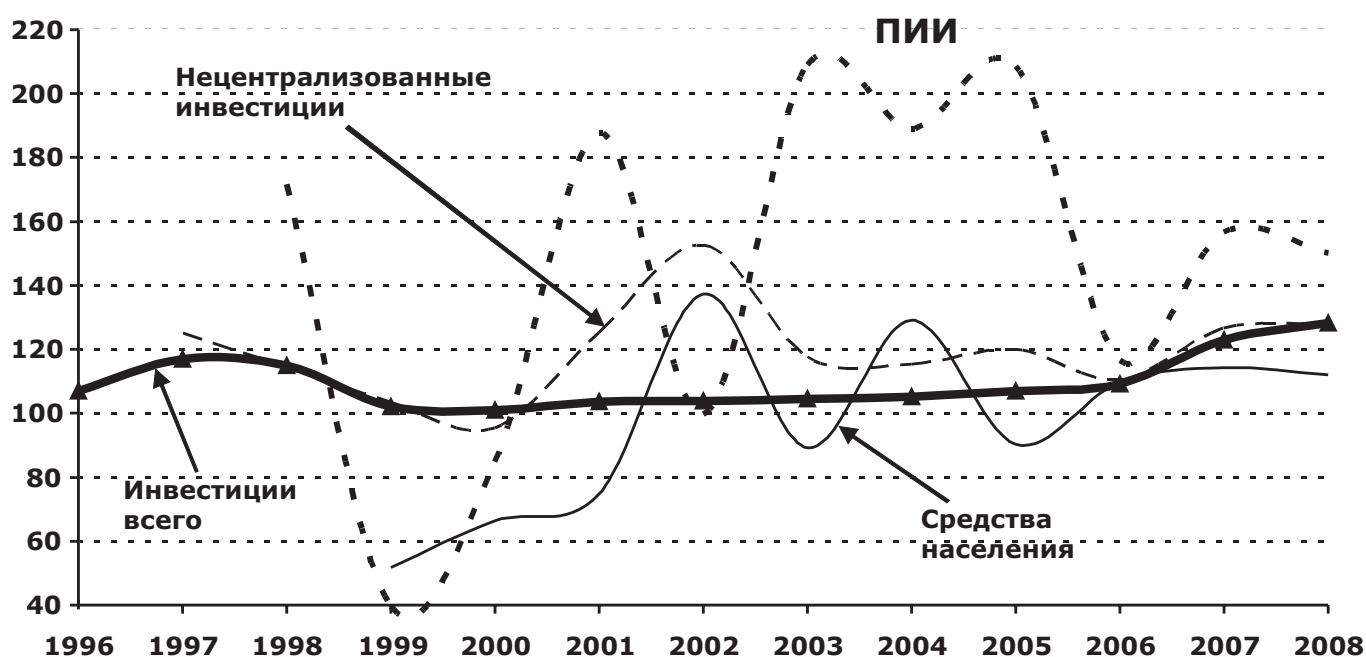
⁷ В Узбекистане формального определения среднего предприятия нет. В соответствии с Постановлением Кабинета Министров от 11.10.2003 г. N 439 классификация предприятий и организаций, относящихся к субъектам малого предпринимательства, строится исходя из критерия количества занятых на предприятии. Причем, предельный размер численности работников зависит от отрасли экономики и не превышает 25, 50 или 100 человек. Для целей данного доклада, используется международно признанное понятие малого и среднего бизнеса (МСБ). При этом под средними предприятиями имеются в виду предприятия, превышающие установленную в Узбекистане планку для малого бизнеса, однако для определения оптимального верхнего предела в условиях Узбекистана необходим дополнительный анализ.

⁸ Разность между валовым располагаемым доходом и текущими расходами (на макроуровне - конечным потреблением).

форме отдельного индикатора. Инвестиции делятся на централизованные (бюджетные инвестиции и инвестиции под гарантию государства) и нецентрализованные (ПИИ, инвестиции населения и инвестиции предприятий (включая малый и средний бизнес). Именно в нецентрализованных инвестициях и их составляющих сосредоточен основной потенциал частных инвестиций (как отечественных, так и иностранных).

Как показывает статистика, нецентрализованные инвестиции являлись основным фактором роста инвестиционной активности в Узбекистане в течение последнего десятилетия. Их доля в структуре инвестиций возросла с 40-45 процентов в середине 90-х годов до 80 процентов в 2008 году, а среднегодовые темпы прироста в 1996-2009 гг. (14,6 процентов) были существенно выше темпов роста инвестиций в целом (8,7 процентов), а также выше важнейших индикаторов экономической активности - ВВП (5,3 процентов) и выпуска промышленности (7,1 процентов). Это свидетельствует о постепенном, но стабильном повышении значимости и вклада негосударственных источников инвестирования в экономическое развитие Узбекистана.

Рис. 1. Динамика роста инвестиций в 1996-2008 гг.
(В реальном исчислении, в процентах к предыдущему году)



Источник: по данным Государственного комитета по статистике Республика Узбекистан

Однако для главных составляющих нецентрализованных инвестиций - инвестиций населения и ПИИ - характерна высокая изменчивость, что в свете их высокой значимости для поддержания экономической динамики может оказать существенное негативное воздействие на динамику ВВП и стать серьёзным источником нестабильности для экономики в целом.

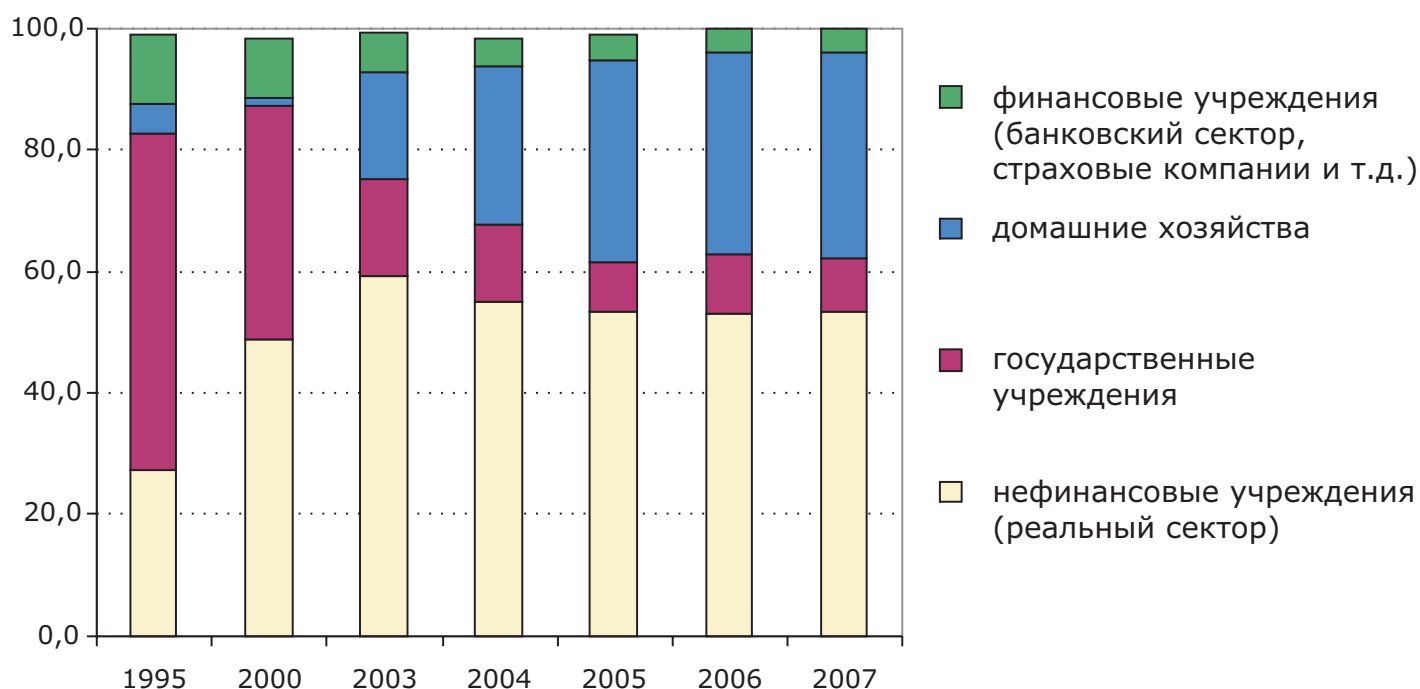
1.2. Динамика сбережений: есть ли средства?

В Узбекистане сложилась благоприятная тенденция роста валовых сбережений: с 27 процентов к валовому располагаемому национальному доходу (ВРНД) в 1995 году до 41 процента в 2007г. Основными источниками сбережений в середине 90-х годов были государственный сектор и предприятия реального сектора (нефинансовые учреждения, рис.2). При этом вклад реального сектора в рост сбережений менялся: в середине 90-х годов его доля в общем объёме сбережений не превышала 30 процентов, к 2002 году она увеличилась вдвое (свыше 60 процентов), после чего снизилась до 53 процентов в 2005 году.

Однако для главных составляющих нецентрализованных инвестиций - инвестиций населения и ПИИ - характерна высокая изменчивость, что в свете их высокой значимости для поддержания экономической динамики может оказать существенное негативное воздействие на динамику ВВП и стать серьёзным источником нестабильности для экономики в целом.

Такие изменения в структуре валовых сбережений стали следствием существенного сокращения доли сбережений государственных учреждений (с 55 процентов в 1995 году до 8 процентов в 2005 году) в результате снижения налогового бремени, ускорения приватизации, а также высокого роста (начиная с 2001 года) доли домохозяйств, достигшей к 2005 году уже одной трети всех сбережений.

Рис. 2. Структура валовых сбережений в 1995-2007 годах
(в процентах к валовым сбережениям)



Источник: Государственный комитет по статистике Республики Узбекистан

К сожалению, принятые до настоящего времени меры по повышению эффективности использования растущих сбережений населения для стимулирования развития реального сектора ожидаемых результатов не принесли. Неэффективность работы банковского сектора и фондового рынка, изначально нацеленных на трансформацию средств населения в эффективные инвестиции в производственный сектор, в свете увеличивающихся сбережений населения привела к **дисбалансу** сбережений и инвестиций, а также необоснованному повышению цен на рынках недвижимости и автомобилей, которые в течение последних лет и стали основными инвестиционными товарами.

1.3. Несбалансированность сбережений и инвестиций: причины и последствия

Уровень сбережений (согласно официальной статистике) в Узбекистане почти в два раза выше показателей, характерных в среднем для развивающихся государств мира⁹. Однако в Узбекистане наблюдается **несбалансированность валовых сбережений и инвестиций в основной капитал**. В развивающихся странах разрыв между этими двумя индикаторами практически отсутствует, и колеблется в диапазоне от (-2) до +2 процентов ВВП.¹⁰

В Узбекистане в 2001 году сбережения были почти на 10 п.п. ниже инвестиций, а в 2002 году они сравнялись. После этого рост сбережений стал ежегодно опережать рост инвестиций, и **в 2005 году превышение сбережений над инвестициями достигло уже 17,4 п.п.**

Подобный разрыв свидетельствует либо о значительном инвестиционном потенциале, накопленном в республике, либо отражает размер неформального сектора и нелегального импорта.

В первом случае, **негативным макроэкономическим последствием такого разрыва является ограничение темпов развития**, так как значительная часть сбережений (около 42 процентов) не используется на цели развития и модернизации экономики, что сдерживает темпы экономического роста, рост занятости и доходов населения. Более того, **высока возможность утечки аккумулируемого капитала, в первую очередь, нелегальной.**

⁹ Здесь использована та же выборка из 75 развивающихся стран, что и в рамках доклада ЦЭИ «Ключевые элементы эффективной инвестиционной политики в развивающихся странах: возможные ориентиры для Узбекистана» (2007г.).

¹⁰ Аналитический доклад «Совершенствование инвестиционной политики в Узбекистане: оценка потенциала частных инвестиций и механизмы активизации его использования». ЦЭИ, Ташкент 2008г.

Во втором случае, *разрыв может свидетельствовать о существовании значительных барьеров для ведения бизнеса, создающих стимулы для ухода предприятий в теневой сектор экономики.*

В обоих случаях, *разрыв свидетельствует о необходимости совершенствования текущей экономической политики* в направлении улучшения делового климата, создания условий для роста доходов населения, и последующего вовлечения этих доходов в развитие частного сектора в Узбекистане.

1.4. Как получить максимальную отдачу?

Дальнейший рост экономики, снижение налогового бремени и сохранение высокого уровня трудовой миграции сделает реальный сектор и домохозяйства основными источниками национальных сбережений. Это, вместе с возможным падением объёмов внешних инвестиций и кредитов в кризисный и пост-кризисный период, предполагает значительное повышение их роли *в обеспечении частного сектора необходимыми для его роста инвестиционными ресурсами.* Поэтому *меры по повышению эффективности использования этих ресурсов должны стать приоритетными на ближайшую перспективу.*

В условиях ограниченности капитала и высокого уровня безработицы, особенно в период кризиса мировой экономики и выхода из него, ускоренное развитие малого и среднего бизнеса (МСБ) могло бы сыграть роль как социального, так и экономического стабилизатора. Именно малый и средний бизнес способен с наименьшими затратами обеспечить более высокий уровень занятости населения, оказывая таким образом наибольший эффект с точки зрения снижения бедности. Кроме того, предприятия МСБ более гибки, и, таким образом, быстрее подстраиваются под меняющиеся условия на внешних рынках. Развитие МСБ в производственных отраслях также ускорило бы диверсификацию экономики, необходимую для обеспечения устойчивости экономического роста в Узбекистане в долгосрочной перспективе.

В Узбекистане развитие малого и среднего бизнеса является одним из приоритетных направлений государственной экономической политики. Его влияние на экономическую деятельность усиливается год от года, и в 2009 году доля МСБ в ВВП составила 49,5 процентов, а в занятости - более 73 процентов. Однако на фоне высоких количественных оценок, качественные характеристики малого и среднего бизнеса оставляют желать лучшего.

Подавляющая часть предприятий МСБ функционирует в сфере услуг и сельского хозяйства, и ее вклад в развитие промышленного производства остаётся незначительным. Более того, в номенклатуре продукции, выпускаемой предприятиями, преобладает либо сырьевая продукция, либо продукция с низкой степенью переработки и, соответственно, низким уровнем добавленной стоимости и технологичности производства, неконкурентоспособная на мировом рынке.

Малая доля сектора МСБ во внешнеторговом обороте (менее 10 процентов) свидетельствует о низком уровне качества продукции и услуг. При этом в ВЭД участвует всего 4,7 процентов субъектов МСБ из общего количества действующих.

Для обеспечения устойчивости темпов роста в долгосрочной перспективе, необходимо стимулировать производство товаров с более высокой добавленной стоимостью. Именно рынки товаров со средним и высоким уровнем технологической сложности имеют наибольший потенциал роста, в то время как доля товаров с низким уровнем технологической сложности остаётся почти неизменной в течение последних 30 лет, а доля ресурсных товаров стабильно падает.¹¹

Международный опыт показывает, что главную роль в процессе вовлечения МСБ в современное промышленное производство должно сыграть государство.¹² Помимо устранения барьеров для развития частной инициативы и стимулирования конкуренции, *государство должно создать благоприятный деловой климат* для развития современного и технологичного производственного сектора в среде частного малого и среднего бизнеса.

2. БАРЬЕРЫ ДЛЯ РОСТА МАЛОГО И ЧАСТНОГО БИЗНЕСА

В Узбекистане в течение последних лет условия для ведения бизнеса в целом и для МСБ в частности были значительно улучшены, как в плане снижения налогового бремени, сокращения количества и упрощения необходимых процедур при регистрации и осуществлении деятельности, так и

¹¹ Материалы семинара по конкурентоспособности промышленности, Москва, 2 ноября 2004 г.

¹² Аналитический доклад «Совершенствование инвестиционной политики в Узбекистане: оценка потенциала частных инвестиций и механизмы активизации его использования». ЦЭИ, Ташкент 2008г.

ослабления административного вмешательства в их деятельность. Однако результаты многочисленных исследований, проводившихся в течение последних лет, свидетельствуют о наличии значительных барьеров на пути роста сектора малого и среднего бизнеса в Узбекистане.¹³

2.1. Высокие издержки осуществления внешне-экономической деятельности

На сегодняшний день в сфере осуществления ВЭД лежат одни из самых сильных барьеров на пути развития частного бизнеса в Узбекистане, которые можно суммировать как высокие цены на транспортные услуги при экспорте-импорте, сложность доступа к конвертации и высокий уровень таможенных платежей.

2.1.1. Высокая стоимость транспортировки грузов

Уровень затрат на транспортировку грузов в Узбекистане является одним из самых высоких в мире. Расходы на осуществление импорта в расчете на один контейнер составляют около 4600 долл. США, в то время как среднее значение по региону Восточной Европы и Центральной Азии составляет всего 1774 долл. США. Это лишь частично обусловлено отсутствием прямого доступа к морским путям, и показатель является одним из самых высоких даже среди стран без прямого доступа.

Довольно высока и сумма официальных платежей при экспорте в расчете на один контейнер: 3100 долл. США, при средней оценке по странам Восточной Европы и Центральной Азии в 1582 долл. США. Для сравнения: для китайских экспортеров данный показатель составляет 500 долл., пакистанских - 611, эстонских - 730, немецких - 872 долл., турецких - 990 долл. США.¹⁴ Более того, время прохождения экспортных процедур в Узбекистане составляет 44 дня, в то время как среднее значение составляет всего 29 дней¹⁵, что не может быть обусловлено географическим положением страны.

Основными причинами высокой стоимости транспортировки грузов являются сложность и продолжительность процедур таможенного оформления грузов, изношенность транспортной инфраструктуры (как автомобильной, так и железнодорожной сети), и удалённость от основных транспортных коридоров.

Необходимо отметить, что основной причиной удалённости не всегда является географическая отдалённость, а то, что проектирование и строительство почти всей существующей сегодня транспортной сети осуществлялось до обретения Узбекистаном независимости, без учёта интересов национальных государств. К примеру, в настоящее время железнодорожные грузоперевозки между Китаем и Узбекистаном осуществляются через станцию "Дружба" в Казахстане, и протяжённость пути от границы до границы составляет более 2000 км, в то время как расстояние от Карасу (на Узбекско-Киргизской границе) до границы Китая составляет менее 280 км. Строительство ветки, соединяющей узбекскую железнодорожную сеть с китайской (Андижан-Кашгар), могла бы не только снизить стоимость перевозок, но и значительно расширить транзитный потенциал Центральноазиатского региона.¹⁶

2.1.2. Доступ к конвертации

До настоящего времени сохраняются сложности и с **конвертацией национальной валюты** при осуществлении импорта. Формальных ограничений по конвертации суммовых средств в иностранную валюту нет, однако на практике имеют место длительные задержки при рассмотрении заявок, иногда в 3 и более месяцев. Подобные задержки приводят к серьёзным проблемам с зарубежными поставщиками, в частности, поставщики отказываются в льготах, которые предоставляются надёжным заказчикам, или же вообще отказываются от продолжения сотрудничества.

Более того, при осуществлении процедуры конвертации происходит **замораживание денег на счетах на период рассмотрения заявки на конвертацию**. Учитывая длительность срока рассмотрения заявок, инфляцию, изменения валютных курсов и недополученные прибыли из-за изъятия денег из оборота, предприниматели несут значительные потери.

В связи с этим, большинство производственных предприятий МСБ вынуждены покупать необходимое сырьё и компоненты у посредников по завышенной цене, что ведёт к повышению стоимости и соответственно снижению конкурентоспособности их продукции.

¹³ Доклад «Деловая среда в Узбекистане» МФК, 2009 г.

¹⁴ <http://www.doingbusiness.org/ExploreTopics/TradingAcrossBorders> (данные на 2009-2010 гг.).

¹⁵ Аналитический доклад «Ключевые элементы эффективной инвестиционной политики в развивающихся странах: возможные ориентиры для Узбекистана». ЦЭИ, Ташкент, 2007 г.

¹⁶ Доклад «Центральная Азия: переоценка региональной стратегии транспортного сектора». АБР, 2003 г.

2.1.3. Высокий уровень таможенных платежей

Средний уровень таможенных платежей (пошлина, акциз и НДС) в Узбекистане составляет 41,7 процентов¹⁷, что говорит о высоком уровне импортного протекционизма. Целью введения таких мощных тарифных барьеров является защита отечественных производителей от внешних конкурентов. Однако на практике *негативные последствия данного подхода превышают предполагаемый эффект от его введения*, так как:

- **во первых**, добросовестные импортеры, уплачивающие высокие таможенные платежи, становятся неконкурентоспособными на большинстве рынков, так как реальные рыночные цены не покрывают их издержек. Это ведет к тому, что существующая система стимулирует использование «серых схем». Причем, чем выше таможенные платежи, тем больше усиливаются коррупционные стимулы;

- **во-вторых**, расширение масштабов «серых схем» делает неэффективными усилия по защите отечественных производителей, которым приходится конкурировать с беспошлинно ввезенным нелегальным импортом;

- **в-третьих**, высокий уровень импортного протекционизма неизбежно сказывается на доступности и ценах импортного сырья и полуфабрикатов, необходимых для производства высококачественной и конкурентоспособной продукции.

Таким образом, хотя в Узбекистане официально проводится политика стимулирования экспорта, больше всего от текущего положения дел страдают экспортеры готовой продукции. Протекционистская политика, направленная на защиту импортозамещающих отраслей, делает их более привлекательными, а, следовательно, стимулирует перелив материальных и трудовых ресурсов в эти отрасли, снижая потенциальный объём инвестиций в экспортоориентированные отрасли и замедляя диверсификацию экономики. Более того, ограничение импорта снижает спрос на иностранную валюту, а, значит, ведет к завышению обменного курса национальной валюты, что делает экспортные товары более дорогими на внешних рынках.¹⁸ В результате, экспортный потенциал страны снижается.

2.2. Издержки налогообложения и налогового администрирования

Конкурентоспособность развивающихся стран, а, значит, их инвестиционная привлекательность в значительной степени зависит от уровня налоговой нагрузки на производителей. В Узбекистане, несмотря на реформу налоговой системы и принятие новой редакции Налогового кодекса в 2007 году, высокий уровень налогов и социальных отчислений продолжает оставаться важной проблемой¹⁹ для частного сектора.

Показатель налогового бремени всё ещё остаётся относительно высоким - доля государственного бюджета в ВВП составляет около 28 процентов²⁰, что выше уровня налоговой нагрузки в успешно развивающихся странах с сопоставимым уровнем дохода на душу населения. К примеру, в Китае в 1979-1996 гг., когда страна демонстрировала рекордные темпы экономического роста (более 10 процентов в год), налоговое бремя было снижено с 36 до 13 процентов и лишь после 18 лет рекордных темпов роста было увеличено до 20 процентов.

Кроме того, существующая система упрощённого налогообложения для микро и малых предприятий (определяемых на основании количества работников), вкупе с высоким уровнем социальных отчислений (единый социальный платёж составляет 25 процентов от фонда оплаты труда, и при этом установлена минимальная сумма в размере одной минимальной з/п в месяц²¹, уплачиваемая на каждого работника), стимулирует сокрытие реального количества работников, занижение реального уровня заработной платы и дробление растущих средних предприятий.

Однако средние производственные предприятия гибче крупных при решении вопросов налаживания производства, внедрения технологических и организационных нововведений. При этом, в отличие от микро и малых предприятий, они обладают достаточным масштабом, чтобы вести научно-техническую деятельность, влиять на состояние местного рынка труда, иметь достаточный потенциал для развития связей с зарубежными партнёрами, осуществлять экспортно-импортные операции, перенимать новые технологии, и, соответственно, быть более интересными для инвесторов. *Именно благодаря этим свойствам средние производственные предприятия являются той критической прослойкой, которая задаёт темп изменений в экономике.* Распространение порядка упрощённого

¹⁷ Аналитический доклад «Совершенствование механизма регулирования экспортно-импортных операций и повышение эффективности таможенного контроля». ЦЭИ, Ташкент 2008г.

¹⁸ Аналитический доклад «Совершенствование механизма регулирования экспортно-импортных операций и повышение эффективности таможенного контроля». ПРООН, Ташкент 2008.

¹⁹ «Enterprise Surveys 2009»; «Опрос предпринимателей», ЦЭИ, 2006г.

²⁰ Аналитический доклад «Ключевые элементы эффективной инвестиционной политики в развивающихся странах: возможные ориентиры для Узбекистана». ЦЭИ, Ташкент 2007г.

²¹ Для фермерских хозяйств 50 процентов от размера минимальной заработной платы.

налогообложения на средние производственные предприятия могло бы создать дополнительный импульс для их роста.

В Узбекистане также продолжает применяться практика предоставления освобождений и льгот отдельным предприятиям, создавая тем самым *неравные условия для ведения бизнеса*. Одним из важных негативных результатов этого является снижение стимулов к инновациям и инвестициям. Неравные условия ограничивают конкуренцию, создают барьеры для вступления в отрасль новых предприятий, и таким образом ориентируют производителей не на инновации, повышение производительности и снижение издержек производства, а на лоббирование своих интересов с целью сохранения и приумножения льгот и привилегий.

Наряду с высоким уровнем налогового бремени, существует ряд проблем и в системе налогового администрирования. Хотя количество налоговых проверок в течение последних нескольких лет значительно снизилось, **их результативность в плане объёма поступлений недоплаченных налогов в бюджет остаётся низкой**²². Это обусловлено тем, что отбор предприятий для проверки основан на субъективном мнении сотрудников налоговой службы, тогда как методика отбора на основании оценки уровня риска практически не применяется. Более того, не оценённость уровня коррупции среди сотрудников налоговой службы²³ не позволяет судить как о реальном объёме недоплачиваемых налогов, так и оборотах теневой экономики.

2.3. Ограниченный доступ к финансированию

В течение последних 5 лет доля коммерческих банков в структуре инвестиций в реальный сектор экономики не превышала 5 процентов, что говорит о нереализованном потенциале банковского сектора в развитии частного предпринимательства.

Доля предпринимателей, использующих кредиты как для начала бизнеса, так и для целей его развития и модернизации, остаётся очень низкой - менее 10 процентов²⁴. Большая часть (более 90 процентов) ограничивается собственными средствами и неформальными заимствованиями. Это свидетельствует как о сложности получения банковских кредитов на начало и расширение бизнеса, так и о высокой стоимости кредитов.

Существующие процентные ставки по коммерческим кредитам в 22-26 процентов (от 14 процентов по льготным кредитам) не кажутся слишком высокими на фоне инфляции в 7-12 процентов ежегодно. Однако реальная стоимость кредитов значительно возрастает за счёт таких факторов, как временные затраты и неформальные платежи при их получении, неадекватность оценки залогового имущества, непродолжительность сроков погашения (до 3 лет), и, что особенно важно для предприятий МСБ, завышенность цен на некоторые виды услуг, материалов и оборудования при покупке за безналичный расчёт.

В результате, кредиты становятся неприемлемыми для большинства предприятий обрабатывающих отраслей промышленности, так как их уровень рентабельности²⁵ не позволяет конкурировать за кредиты. Более того, сложнее всего получить кредит промышленным предприятиям на расширение и модернизацию производства.²⁶

Ещё одним из важнейших сдерживающих факторов является то, что значительная доля реальных активов, имеющих рыночную стоимость - земельные и дачные участки, интеллектуальная собственность, основное жильё - не может быть эффективно использована в качестве необходимого залогового обеспечения даже по заниженной оценочной стоимости. Это особенно негативно отражается на предприятиях МСБ, которые зачастую не имеют другого залогового обеспечения или поручителей, а также неспособны задействовать для получения кредитов «административный ресурс» в лице ассоциаций или холдингов. Более того, такой широко используемый механизм сглаживания проблемы залогового обеспечения малого бизнеса как создание фондов гарантирования кредитов в Узбекистане практически не применяется.

Альтернативных небанковских источников заимствования для МСБ практически нет - хотя количество **кредитных союзов и микрофинансовых** организаций растёт, общий объём финансирования остаётся мизерным, максимальные суммы кредитов слишком малы, а ставки процентов по кредитам значительно выше, чем в коммерческих банках. Следовательно, хотя они имеют

²² «Перспективы внедрения системы анализа рисков при проведении налоговых проверок в Узбекистане». Доклад, подготовленный в рамках проекта ПРООН «Совершенствование системы налогового администрирования в Узбекистане», Ташкент 2007г.

²³ Аналитический доклад «Влияние налоговой реформы на процветание микрофирм и малого бизнеса в Узбекистане», подготовленный в рамках проекта ПРООН «Совершенствование системы налогового администрирования в Узбекистане», Ташкент 2008г.

²⁴ Опрос предпринимателей в 2006 году, ЦЭИ.

²⁵ По итогам 2006 года рентабельность в среднем по обрабатывающей промышленности составила 25 процентов, в том числе: электроэнергетика (23,2 процентов), машиностроение и металлообработка (18,6 процентов), лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная (29,8 процентов), легкая (11,5 процентов) и пищевая (30,8 процентов), химическая и нефтехимическая (31,5 процентов). В то же время рентабельность в топливной отрасли (96,1 процентов), черной металлургии (35,5 процентов), цветной металлургии (140,6 процентов), промышленности строительных материалов (72 процентов).

²⁶ Доклад «Деловая среда 2009». МФК, Ташкент 2009г.

значительный потенциал в расширении потребительского кредитования, рассчитывать на них как на серьёзный альтернативный механизм мобилизации сбережений и финансирования инвестиций частного сектора в ближайшем будущем не приходится.

Рынок инвестиционных и венчурных компаний в Узбекистане также практически отсутствует - всего несколько существующих инвестиционных компаний больше заинтересованы в потенциальных «голубых фишках» фондового рынка Узбекистана, а также в инвестировании за пределами страны.

Фондовый рынок в свою очередь на протяжении последних нескольких лет практически находится в состоянии стагнации, в его листинг на сегодняшний день входит всего 11 предприятий, в основном представители банковского сектора, а объёмы ежегодного оборота на фондовом рынке составляют менее двух процентов от ВВП. Показатели капитализации акционерных компаний пока для обывателя ничего не говорят, а фондовый рынок в целом интереса для них не представляет, частично в силу отсутствия в свободном обращении «голубых фишек», необъективности котировок и непрозрачности управления, и частично - в силу финансовой неграмотности населения. Поэтому, а также учитывая сложность самой процедуры, акционирование как инструмент привлечения инвестиций для предприятий МСБ интереса почти не представляет.

2.4. Защита прав собственности и интересов предпринимателей

Существующая в Узбекистане система защиты прав собственности недостаточно эффективна: большинство предпринимателей не уверено в том, что государство надёжно защищает их права.²⁷

Главным инструментом защиты интересов предпринимателей является судебная система. В отличие от разветвленной правовой базы, направленной на защиту интересов государства (например, при осуществлении внешнеторговых операций, осуществлении налоговых платежей и т.п.), интересы частных предпринимателей защищены значительно хуже: большинство предпринимателей считает риск невыполнения условий сделок высоким.²⁸

Эконометрический анализ количественно подтверждает необходимость улучшения механизмов защиты прав инвесторов для стимулирования частных инвестиций. Так, при повышении *уровня защиты инвесторов (в части предъявления хозяйственных исков) на одну позицию, возможен дополнительный приток частных инвестиций в объёме до 2 процентов от ВВП.* Для Узбекистана повышение эффективности работы государственных институтов в этой сфере особенно актуально, т.к. значение этого показателя составило 3, что значительно ниже средней оценки по развивающимся странам, составляющей 5,5.²⁹

2.5. Чрезмерное регулирование и вмешательство

В Узбекистане в течение последних лет были достигнуты значительные успехи в снижении вмешательства органов государственной власти в деятельность частного предпринимательства. В частности, было сокращено количество и упорядочено проведение проверок со стороны регулирующих органов, а также значительно сокращён список подлежащих обязательной сертификации товаров и услуг. Однако остаётся ряд ключевых проблем, значительно препятствующих развитию МСБ.

2.5.1. Сертификация и лицензирование

Сложные процедуры получения всевозможных разрешений, лицензий, сертификатов и стандартов продолжают оставаться *основными барьерами доступа к рынку.* Для сравнения: при выпуске новой продукции предприниматели в развивающихся странах тратят на получение лицензий в среднем 230 дней (в Узбекистане 280-290 дней)³⁰. Расчеты показывают, что *сокращение этого срока хотя бы на десять дней приводит к увеличению частных инвестиций на 0.2 процентов к ВВП.*³¹

Высокие затраты времени и денег на обязательную сертификацию и стандартизацию продукции *особенно негативно отражаются на высокотехнологичных предприятиях,* дестимулируя усовершенствование существующих и производство новых видов продукции. Несмотря на значительное сокращение, список товаров и услуг, подлежащих обязательной сертификации, содержит более 600 наименований, а полученные сертификаты необходимо периодически продлевать.

В дополнение к сертификации и лицензированию, есть ещё одна категория разрешений и согласований, связанная с *запуском или расширением производственного процесса.* Причем, речь идет

²⁷ «Технический отчёт о результатах опроса предпринимателей». ЦЭИ, Ташкент 2006 г.

²⁸ «Технический отчёт о результатах опроса предпринимателей». ЦЭИ, Ташкент 2006 г.

²⁹ Аналитический доклад «Ключевые элементы эффективной инвестиционной политики в развивающихся странах: возможные ориентиры для Узбекистана». ЦЭИ, Ташкент, 2007 г.

не о прохождении процедуры регистрации, которая в последнее время была существенно облегчена, а о после-регистрационном этапе открытия предприятия, получении разного рода разрешений и согласований, включая перевод жилого помещения в нежилое, расширение территории предприятия, торговой точки и пр.

2.5.2. Банки как инструмент административного контроля

В основном проблемы взаимодействия предпринимателей с банками связаны с политикой в области денежного обращения и банковского регулирования. В настоящее время банковская система, выполняет в ущерб развития основных видов деятельности, а также зачастую вразрез с действующим законодательством ряд несвойственных себе функций.

В частности, несмотря на принятие правительством ряда нормативно-правовых актов, узловой проблемой уже долгое время остаётся сложность получения наличных денег, и завышение вследствие этого цен на некоторые виды товаров при безналичном расчёте.

Более того, предприниматели отмечают и такие проблемы, как ограничения на свободное распоряжение деньгами со счета, требования сдачи наличности в банк, снятие денег со счета без разрешения владельца, и раскрытие банками информации о финансовой деятельности клиентов третьим сторонам.

В дополнение к этому, излишнее «беспокойство» о банкротстве банков привело к тому, что конкуренция в банковском секторе практически исчезла, нет долгосрочных стратегий развития сектора, отсутствуют рискованные операции. Банки занимаются, в основном, перераспределением свободной денежной массы, и именно на этих операциях увеличивают свои комиссионные, в одностороннем порядке повышая стоимость услуг. В частности, в период с 2006-2009 года размер комиссионных за выплату дивидендов по отдельным оценкам возрос в 7,5 раз: с 2 до 15 процентов.

2.5.3. Административные барьеры доступа к рынкам и сырью

С высокими барьерами доступа на рынок сталкиваются отечественные предприниматели и в процессе реализации своей продукции или услуг, среди которых ограничения на свободное изменение цен на продукцию/услуги (в особенности в сельскохозяйственном секторе), а также препятствия при перевозке и/или продаже продукции в другие районы, области - проверки со стороны сотрудников госавтоинспекции, в особенности на многочисленных блок-постах, расположенных на въездах в области и города.

Существуют также и серьезные барьеры доступа к важным видам сырья и материалов. Основными из них являются наличие формального или неформального механизма административного распределения (семена и удобрения, пряжа), монополизм производителей или импортёров, влекущий искусственное завышение цен (цемент, шифер, металл), а также сложности при конвертации для импортирования необходимого сырья и материалов.

ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

Возвращаясь к поставленному в начале вопросу о том, достаточен ли сложившийся объём сбережений для обеспечения необходимого уровня роста экономики, мы можем с уверенностью ответить: да, **уровень внутренних сбережений достаточен для поддержания устойчивого роста экономики** Узбекистана в кризисный период и после него. Но только при условии эффективного использования этих сбережений.

Однако ответ на вопрос об эффективности их использования неоднозначен - как показал анализ, растущие сбережения населения почти не вовлекаются в официальный банковский оборот, и статистика и имеющиеся данные не позволяют однозначно судить об эффективности и направлениях их использования. Однако стремительный рост цен на рынках инвестиционных товаров (земля, недвижимость, автомобили) в предкризисный период, на фоне непривлекательности вложений в банковские депозиты и операций на фондовом рынке, говорит об избыточном спросе и, соответственно, о значительном неиспользованном инвестиционном потенциале.

Для максимизации отдачи от внутренних ресурсов в плане экономического роста, ориентированного на снижение бедности, в условиях ограниченности капитала и высокого уровня безработицы в кризисный и восстановительный период, необходимо повышать эффективность каналов мобилизации и перетока сбережений в реальный сектор, а также стимулировать развитие МСБ и

³⁰ Доклад «Деловая среда в Узбекистане». МФК, 2009г.

³¹ См. модель №2, Приложение 4 в докладе «Ключевые элементы эффективной инвестиционной политики в развивающихся странах: возможные ориентиры для Узбекистана». ЦЭИ, Ташкент, 2007г.

сокращение доли неформального сектора. При этом для обеспечения устойчивости роста в долгосрочной перспективе, государство должно особо поддерживать сектор производственных предприятий, производящих товары с более высокой добавленной стоимостью.

1. Повышение эффективности каналов трансформации сбережений

Для эффективного привлечения возрастающих сбережений населения в формальный экономический оборот, первоочередными должны стать меры, направленные на укрепление доверия населения и предпринимателей к банковской системе и повышение её привлекательности. Среди них - обеспечение стабильного курса национальной валюты, установление положительной реальной процентной ставки по депозитам и снятие формальных и неформальных ограничений и платежей при выдаче наличности физическим лицам.

В долгосрочной перспективе важно обеспечить ускоренное развитие фондового рынка, сектора небанковских финансовых организаций, паевых фондов, инвестиционных и венчурных компаний, а также освободить от налогообложения доходы учредителей малых и средних предприятий. Это позволит создать рынок *альтернативных источников инвестиций*, где инновационные и быстро развивающиеся малые и средние компании получают чисто рыночный небанковский инструмент заимствований³², что также послужит инструментом усиления конкуренции в банковском секторе.

2. Снятие барьеров для роста МСБ

Сутью рекомендаций, направленных на снятие барьеров для роста МСБ является либерализация внешнеторгового режима, облегчение доступа к финансированию для начала и расширения бизнеса, снижение налогового бремени и совершенствование налогового администрирования, а также снятие административных барьеров для роста и дальнейшее ограничение вмешательства регулирующих органов в деятельность предприятий.

В сфере внешнеэкономической политики критически важным является вопрос либерализации внешнеторгового режима и совершенствования системы таможенного администрирования.

В краткосрочной перспективе, первоочередными должны стать меры по:

- упорядочению, оптимизации и повышению прозрачности проведения таможенных процедур, в том числе чёткого регламентирования времени оформления грузов, оптимизации процедуры сертификации импортных комплектующих (признания зарубежных сертификатов), упрощения системы отсрочек уплаты таможенных платежей для предприятий МСБ;
- строгому регламентированию сроков конвертации при осуществлении импорта, а также введению эффективных инструментов экспортного финансирования и страхования; существенному снижению уровня таможенных платежей³³ (пошлина, акциз и НДС);
- освобождению от уплаты таможенных пошлин и НДС при ввозе широкого спектра технологического оборудования;
- освобождению от уплаты таможенных пошлин при ввозе запасных частей, расходных материалов, сырья и полуфабрикатов, предназначенных для производства новой продукции;
- освобождению МСБ от требований обязательной 100 процентной предоплаты по экспортным контрактам;
- стимулированию развития сектора частных транспортных и экспедиторских компаний;
- упрощению и упорядочению таможенного законодательства, включая принятие новой редакции таможенного кодекса в форме закона прямого действия.

В долгосрочной перспективе, необходимо реформировать систему таможенного администрирования, в т.ч. с целью снижения коррупциогенности таможенных процедур и повышения ответственности сотрудников таможенных органов за нарушение установленных сроков и правил оформления грузов или ошибочную идентификацию, внедрение механизма возмещения расходов предпринимателей, понесённых по вине сотрудников таможенной службы.

В дополнение к этому, повышение эффективности функционирования ГАЖК «Узбекистон темир йуллари», оптимизация и модернизация внутренней транспортной инфраструктуры (как автомобильной, так и железнодорожной), её интеграция в региональную транспортную сеть (в т.ч. строительство железнодорожной ветки Андижан-Кашгар) и тем самым повышение её транзитного

³² Более подробно см. аналитический доклад ЦЭИ «Инвестиционный потенциал фондового рынка Узбекистана: сдерживающие проблемы и пути активизации» (2007).

³³ Как следует из результатов эконометрического анализа, снижение импортных налогов в Узбекистане до отметки, характерной для ведущих стран СНГ (до 7-8 процентов), позволяет рассчитывать на дополнительный приток ПИИ в размере 2.2 процентов ВВП

потенциала позволит снизить стоимость транспортировки грузов.

В сфере налоговой политики и налогового администрирования необходимо продолжить целевое снижение налогового бремени на предприятия для увеличения объемов их сбережений, направляемых в последующем на технологическое обновление и развитие производства, и стимулирование перехода в формальный сектор. В частности, рекомендуется:

- Освободить от уплаты налогов на имущество активной части основных фондов, как это принято в большинстве стран мира. С этой целью требуется поэтапный переход на уплату налога на недвижимость вместо налога на имущество;
- Продолжить снижение ставки единого социального платежа, а также снизить размер (или отменить) минимального платежа, взимаемого в настоящее время в размере одной минимальной заработной платы в месяц на каждого работника;
- Прекратить практику предоставления льгот и преференций отдельным предприятиям, а вместо этого применять льготы на недискриминационной основе, ко всем предприятиям той или иной стимулируемой отрасли;
- Повысить предельное количество работников, квалифицирующее предприятие как малое и позволяющее таким образом применение порядка упрощенного налогообложения, для производственных предприятий с целью стимулирования их роста и ускорения формирования класса средних частных производственных предприятий;
- Реформировать систему налогового администрирования, в т.ч. с целью снижения коррупциогенности налоговых проверок и повышения ответственности сотрудников налоговых органов за нарушение правил проведения проверок, внедрения механизма объективного отбора предприятий для проверки на основе анализа рисков.

В банковско-финансовом секторе необходимо упразднить избыточные ограничения в доступе субъектов малого бизнеса к кредитным ресурсам коммерческих банков и наличности, а также стимулировать развитие альтернативных источников финансирования предпринимательства.

В краткосрочной перспективе, необходимо:

- создать ясные и доступные механизмы вовлечения активов населения (недвижимость, земля, другое имущество) в качестве залоговых средств в экономической оборот, что особенно важно для начинающих предпринимателей;

- с целью снижения издержек предпринимателей, установить верхний предел процентных платежей по банковским операциям, а также снять ограничения на использование наличности субъектами МСБ;

- усилить меры наказания за разглашение банковской тайны и передачи информации о финансовой деятельности частных предприятий без решения суда, в том числе и правоохранительным органам, а также за снятие денег со счета без разрешения владельца;

- снять с банков несвойственные им функции, такие как контроль поступления наличности.

В долгосрочной перспективе, необходимо внедрить дополнительные механизмы стимулирования роста малого бизнеса, среди которых фонды гарантирования кредитов МСБ, и обеспечить развитие небанковских финансовых организаций, таких как кредитные союзы и микрофинансовые организации, а также инвестиционных и венчурных компаний в качестве альтернативных источников ресурсов для роста частного сектора.