

Расулов З. Ж.

аспирант,
ГОУ ВПО «Российский экономический
университет имени Г.В. Плеханова»

Обеспечение эффективности поддержки малого бизнеса в посткризисный период

***Аннотация.** В статье рассмотрены вопросы создания и развития сектора предпринимательских субъектов, который является основой социальной реструктуризации общества, обеспечивающей подготовку населения и переход всего хозяйства страны к методам антикризисного управления.*

***Ключевые слова:** малый бизнес, частное предпринимательство, кризис, посткризисный период, поддержка.*

***The summary.** The article reviews the issues of creation and development of the entrepreneurial subject segment. The segment in question is the basis for social restructuring that ensures the preparation of the country's population as well as the transition of the entire economy to anti-crisis management methods.*

***Keywords:** small businesses, individual entrepreneurship, crisis, post-crisis period, support.*

2011 год является для Республики Узбекистан Годом «Малого бизнеса и частного предпринимательства» и в этом направлении предстоит сделать еще очень многое. Касаясь этого, Президент Республики Узбекистан И. А. Каримов, в частности отмечал необходимость «создать в целом по стране и во всех регионах максимально благоприятную деловую среду для развития бизнеса, реализовать меры по предоставлению большей свободы предпринимательству, малому и частному бизнесу, ликвидации бюрократических барьеров и препятствий... дальнейшее масштабное сокращение вмешательства государственных и контролирующих органов в финансово- хозяйственную деятельность субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства к кредитным, сырьевым ресурсам, а также системе государственных закупок...создать необходимые организационные, правовые и финансовые механизмы и условия для развития экспортного потенциала малого бизнеса...устранить излишние внутренние процедуры по оформлению внешне-торговых операций для малых предприятий, предоставить дополнительные преференции для экспорта продукции малого бизнеса»¹ с позиции сегод-

¹ Каримов И.А. Все наши устремления и программы- во имя дальнейшего развития родины и повышения благосостояния народа//Правда Востока, 22 января 2011 года, С. 3.

нящего дня, при всех поправках на различие социально- политических и экономических контекстов, эти рекомендации могут быть уже более актуальны для развития предпринимательства в Узбекистане, чем это было даже всего несколько лет назад.

Обобщение итогов реализации государственных программ поддержки предпринимательства в Узбекистане за 2006—2007гг. дает больше оснований для их критического осмысления, хотя безусловная ценность заключается уже в том, что яснее становится то, чего делать не надо. В посткризисный период, обращаясь к опыту других стран, в частности, в России, прошедшей более долгий путь в этом направлении, были выявлены интересные результаты критического анализа практики государственной поддержки малого бизнеса.

До мирового финансово-экономического кризиса (2007г.) изучение состояния субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства (см. Табл. 1) дали возможность определить основные аспекты деятельности органов местной власти управления, которые отражали бы развитие существующей практики развития малого бизнеса. Привлечение некоторых акцентов в проект программы представляется, на наш взгляд, необходимым.

Таблица 1

Анализ целевой ориентации и эффективности государственных программ поддержки малого бизнеса в западноевропейских странах

ЧТО СЛЕДУЕТ ДЕЛАТЬ ГОСУДАРСТВУ?	
1. Концентрация усилий на формировании приемлемых макроэкономических условий для благоприятствования предпринимательской активности	3. Продолжение развития этой политики на местном уровне
2. Издание законов, определяющих цели и задачи политики в области малого бизнеса	4. Анализ и реализация этой политики как части интегральной экономической, социальной политики и политики в области занятости
	5. Создание площадок взаимодействия
ГДЕ СНИЗИТЬ АКЦЕНТЫ:	КАКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ УСИЛИТЬ:
1. Налогообложение для МП	1. Целевая направленность акций
2. Дерегуляция деятельности МП	2. Технологии & наука
3. Обучение	3. «Специфические» группы клиентов программ государственной поддержки (малые и депрессивные города, инвалиды и пенсионеры и т.д.)
4. Поддержка старта новых фирм	4. Формирование конкурентного рынка услуг для предпринимателей
5. Информационные и консультационные услуги	5. Поощрение диалога «государство-предприниматель»
6. Решение краткосрочных проблем	
Источник: Storey D. Understanding the Small Business Sector, Routledge 1994	

Как видно из таблицы 1 в её левой нижней части идентифицированы области деятельности, пользующиеся государственной поддержкой. Очевидно, может оказаться некоторое снижение государственного финансирования с целью высвобождения средств для вложения их в те области которые демонстрируют ощутимый эффект вложений.

На первый взгляд, возможно, покажется нереальным отнесение в число приоритетных проблем предпринимательства (налогообложение, финансовая поддержка и т.д.) к разряду не особо значимых в государственной политике. Однако эти проблемы переходят из года в год от одной государственной программы к другой. При этом следует отметить, что какие бы средства из госбюджета на финансовую поддержку малого предпринимательства государство ни выделяло, какие бы налоговые льготы ни представляло, проблемы доступности к финансово-кредитным ресурсам, налогообложения сохраняются. При таком раскладе, чем развитее будет экономика государства, тем больше финансовых средств и налоговых преференций будет требовать малый бизнес. Но при этом государственная поддержка не должна служить для субъектов малого бизнеса средством для порождения иждивенчества.

Государственная поддержка малого бизнеса должна быть смещена в сторону внедрения системных мер, побуждающих предпринимателей к активному диалогу с центральными и местными исполнительными органами, повышению правовой грамотности и расширению своей деятельности (табл.1).

Смысл основного предложения Президента Республики Узбекистан можно сформулировать следующим образом: органам местной власти управления рекомендуется делать меньше, нежели больше, но лучше.

Для поддержки малых предприятий, по сути, ключевую роль должно играть государство. Это должно заключаться в формировании нормальных макроэкономических условий. На практике это означает обеспечение низкого уровня инфляции, процентных ставок по кредитам, динамичного экономического роста и высокого уровня платежеспособного спроса.

Это те факторы, за которые несут ответственность местные органы управления и по которым малые формы могут судить об их компетентности. Переходя к более конкретным элементам финансовой поддержки следует остановиться на соответствующей законодательной и нормативной деятельности, где следует учитывать следующие моменты: во-первых, наличие четко сформулированных целей и задач правительственной политики по поддержке малого бизнеса, скорее в целом, нежели для каждой отдельной сферы; во-вторых, наличие четко постав-

ленных задач таким образом, чтобы можно было проследить дальнейшее их выполнение и анализировать успех или неуспех сформулированной политики или ее конкретных задач, причем скорее в терминах «результатов», чем «вложений»; в-третьих, развитие стратегической политики в территориях с учетом их конкретных условий.

Общие рекомендации органам власти посвящены интегральному подходу к вопросам формирования политики в области государственной поддержки малого бизнеса. При этом ни один законодательный акт, прямо или косвенно затрагивающий интересы малого бизнеса, не может быть принят без обсуждения и согласования с бизнес-сообществом.

При любых экономических ситуациях налогообложение для малых предприятий является ключевым фактором. От правильного решения накопившихся проблем зависит эффективность их функционирования. Это означает концентрацию внимания на точку зрения о необходимости создания нормальных макроэкономических условий для всех предприятий и экономики в целом.

Вместо концентрации усилий на поисках системы налогообложения для стимулирования развития лишь малых предприятий (что не является решением проблемы в случае отсутствия стимулирующего воздействия налоговой системы вообще) Правительству и местным органам власти предлагается сконцентрировать усилия на разработке механизмов, делающих возможным увеличение инвестиций в малый бизнес существующими финансовыми институтами (в первую очередь банками, компаниями венчурного капитала). Касаясь этого, следует отметить, что в Республике Узбекистан по всем видам налогов не только была снижена налоговая ставка и упрощена система отчетности и контроля. Уже само упрощение государством налоговой отчетности и контроля намного снизило остроту проблемы и повысило эффективность их деятельности, особенно в посткризисный период.

Справедливости ради, следует отметить, что для принятия финансового решения для одного малого предприятия, может оборачиваться ограничением, для другого или, чаще других, сделало возможным появление этой рекомендации в рассматриваемом ряду. В условиях активной политики государства к вопросам децентрализации и дерегулирования очень важно оценить возможность и потенциал структур, к которым переходят те или иные полномочия.

Все это ставит на повестку дня ключевую идею о необходимости обучения предпринимателей. Однако существующие чрезвычайно противоречивые выводы, обусловленные выявлением эффективности обучающих программ для малых предприятий, не позволяют оставлять без

внимания те огромные государственные вложения, которые делаются в этом направлении. Адекватным этим инвестициям могут быть инвестиции не столько на обучение бизнесу, сколько предпринимательству и предприимчивости как культуре решения проблем людей, для предпринимателей- бизнесменов, сколько на различные целевые группы в системе государственного образования (в школах, лицеях, колледжах, институтах, университетах). При этом следует отметить, что имеется ряд подтверждений того факта, что выживаемость предприятий и рост качественных показателей, руководители которых проходили программы подготовки, выше, чем у тех предприятий, где этого не было. Подтверждением этому могут служить данные, полученные по результатам исследования деятельности отдельных малых предприятий по городу Самарканду (см. Табл. 2). За 2008–2010 гг. такая же картина имеется и по другим субъектам национального хозяйства.

Таблица 2

Динамика роста показателей малых предприятий г. Самарканда за 2008–2010гг. ²

№	Показатели	ГОДЫ		
		2008 г.	2009 г.	2010 г.
1	Рост количества малых предприятий по сравнению с предыдущим годом	6,6	7,4	8,9
2	Доля предпринимателей, имеющих высшее экономическое образование	40	44	48
	Рост прибыли по сравнению с предыдущим годом	4,2	4,7	4,9
3	Доля предпринимателей, имеющих среднее специальное по экономическим направлениям образование	22	26	29
	Рост прибыли по сравнению с предыдущим годом	1,6	1,4	1,8
4	Доля предпринимателей, имеющих высшее неэкономическое образование	32	25	18
	Рост прибыли по сравнению с предыдущим годом	1,5	1,4	1,2
5	Доля предпринимателей, имеющих неэкономическое средне- специальное образование	6	5	5
	Рост прибыли по сравнению с предыдущим годом	1,8	1,6	1,6
6	Доля предпринимателей, обучавшихся на специальных курсах по бизнесу	34	35	35
	Рост прибыли по сравнению с предыдущим годом	6,7	8,0	8,4
7	Доля предпринимателей, не обучавшихся на специальных курсах по бизнесу	66	65	65
8	Рост прибыли по сравнению с предыдущим годом	2,3	2,1	1,8

Значительные вложения, сделанные в поддержку старта новых предприятий в Республике Узбекистан в большей своей части не доказали своей эффективности. Причиной такого результата стало следующее:

² Самаркандское областное управление по статистике 2010 год.

- низкий процент функционирования, особенно, новых малых предприятий;
- слабая конкурентоспособность и трудности идентификации потенциального «успеха» для нового предприятия;
- из фирм на старте, получивших поддержку и выживших на рынке, далеко не каждая стремится создавать новые рабочие места из-за нежелания использовать для этих целей привлеченные средства, а значит, появления возможности потери полного контроля над предприятием;
- высокий процент «самозанятых» (а как раз «самозанятость» и поддерживалась многими программами поддержки новых предприятий) в стране не гарантирует снижение на требуемых границах доли безработицы и высокого уровня экономического развития государства.

Многие страны в качестве альтернативы инвестиции в новые малые предприятий рассматривают сейчас вложения в растущие и конкурентоспособные малые предприятия, доказавшие свою жизнеспособность на рынке и создающие новые рабочие места в этом заключается и смысл предложенных рекомендации. Причем именно здесь важна роль местных органов власти при определении приоритетов. Вместе с тем эти рекомендации носят достаточно сложный характер и требуют внимательного анализа на предмет их адекватности ситуации и этапу развития системы поддержки предпринимательства в Узбекистане и в других странах СНГ, особенно, в посткризисный период.

Наряду с этим, следует иметь в виду важность роли информационно-консультационных услуг. Формирование большого числа специальных информационных и консультационных центров, дублирующих функции профессиональных бизнес-консультантов (аудиторов, юристов, бухгалтеров и др.), признано неэффективным. Более того, фирмы, пользующиеся услугами профессиональных консультантов, более жизнеспособны, чем те, кто использует поддержку государственных структур, хотя, конечно же, нельзя воспринимать это утверждение как абсолютное и категоричное. Как и в случае обучения, существуют сильные и слабые консультационные службы. Поскольку, как и в случае с обучением, не очевидна эффективность государственных инвестиций в эту сферу, то было бы просто неэффективно продолжать делать в нее значительные вложения без серьезного анализа возможных альтернатив.

И, наконец, заключительный пункт в этом перечне обусловлен решением краткосрочных проблем, т.е. делается попытка ухода от постоянного желания «сделать хоть что-нибудь», но в пределах обозримого

для карьеры предпринимателей время, неизбежно уводящее от решения долгосрочных задач к решению краткосрочных.

Все вышеуказанное позволяет предпринимателям выбрать приоритетные направления опираясь на инновации. Это объясняется следующими объективными факторами. Малые предприятия, основанные на продвижении наукоемких продуктов и технологий:

- имеют лучший рейтинг выживаемости;
- имеют тенденцию к росту в большей степени, чем компании других отраслей экономики;
- имеют также более мощный экспортный потенциал;
- обеспечивают создание рабочих мест высокого качества, улучшая имидж в целом.

Следовательно, малые высокотехнологичные предприятия обладают потенциалом успешного сотрудничества с крупными корпорациями, и даже конкуренции с ними, заставляющей их по-новому взглянуть на свой стиль управления и политику в области внедрения инноваций. Это дает им преимущества в повышении конкурентоспособности. Это позволяет сделать вывод о том, что этот сектор экономики требует к себе внимания и поддержки.

Немаловажное значение в развитии малых предприятий, как явствует из таблицы 1, имеют специфические группы клиентов, призванных оказать им поддержку. Здесь имеются в виду такие группы, которые выделяются своей слабостью в противостоянии с рынком. Сюда входят и (безработные), лица находящиеся достаточно долго без работы, и уязвимые группы населения, молодежь, и, прежде всего, самая уязвимая ее часть- подростки, оставшиеся без родителей, инвалиды и другие. Можно утверждать, что программы, снижающие инвестиции в поддержку новых предприятий, не должны затрагивать эти группы. А в условиях Узбекистана такие группы, определенные с учетом местных особенностей, должны стать предметом первостепенного внимания при реализации программ развития и финансовой поддержки малых предприятий.

Следующий пункт таблицы 1, касающийся финансовой поддержки, достаточно противоречив и, ввиду особого к нему интереса, заслуживает более внимательного рассмотрения. Поскольку не очень этично оказывать поддержку какой-либо одной группе предприятий, не предоставив ее другим. В связи с этим особое значение приобретает выбор форм и методов оказания финансовой поддержки малым предприятиям.

Однако, такая форма, как льготное кредитование предпринимательских проектов с использованием государственных бюджетных средств, может нанести на самом деле больше вреда, чем пользы. Это может

проявиться при поддержке фермерских хозяйств. Опасности скрываются за любыми формами социализации предоставления кредита. Недостаточная адаптационная способность, недостаток риска при неправильном предоставлении кредита (убытки легли бы тогда на налогоплательщика, а не на имущество ответственных банковских фирм, что всегда побуждает к халатности), отсутствие конкуренции с ее стимулирующими воздействиями и, не в последнюю очередь, опасность, что кредит будет выдан не по чисто экономическим, а по другим соображениям, а также некоторые более глубокие экономические причины, стоящие во взаимосвязи с формированием процента, все это делает социализацию финансовой поддержки нежелательной.

Следует отметить, что деятельность специальных фондов, использующих госбюджетные средства, должна в основном сводиться к гарантийным и страховым функциям по отношению к проектам малых предприятий, а также к финансированию целевых программ и мероприятий, способствующих развитию и поддержке их инфраструктуры. При этом финансовые ресурсы, начиная с определенной их величины, должны предоставляться на долевой основе с использованием тендеров, торгов, конкурсов как рыночных механизмов для организации закупок услуг для государственных нужд. Схемы гарантии кредитов для малых предприятий активно развивались и продолжают развиваться в рыночно-развитых странах (Канада, Франция, Великобритания). В соответствии с этими схемами, если у фирмы имеется бизнес-план, но отсутствует обеспечение, банк может предоставить кредит, если правительство готово дать гарантии на какую-то его часть. Эта часть в вышеуказанных странах обычно составляет примерно 70%, а оставшиеся 30% покрываются банком. В настоящее время этот процесс в Узбекистане начинает адаптировать Фонд развития малого предпринимательства.

Подобные схемы могут представлять большую ценность и при оказании поддержки прямых иностранных инвестиций в малые предприятия, в том числе и с помощью малых предприятий страны-донора.

В этом случае государственная поддержка в форме гарантий кредитов особо важна, поскольку малые предприятия не имеют положения и репутации на международной арене как транснациональные корпорации. Попытки малых предприятий как страны-донора, так и страны-реципиента прямых иностранных инвестиций в получении кредита для зарубежных операций приводят к встречному требованию банков обеспечения залогом любого займа. Проблемы возрастают, если банки и страны-доноры, и страны-реципиенты требуют в качестве залога одно и то же имущество. Помогая предприятиям своей территории быть более

конкурентными как в привлечении прямых иностранных инвестиций, так и в привлечении внутренних инвестиций — такие гарантийные схемы, реализованные в рамках программ, могут внести значительный вклад в решение как социальных, так и экономических проблем.

Каждое государство должно стремиться к формированию конкурентного рынка услуг для предпринимателей. В Узбекистане эту функцию всегда возлагали на государственные институты поддержки предпринимательства. Время уже доказало малоэффективность такой политики. Поэтому Правительство должно всячески содействовать формированию конкурентного рынка сервисных услуг для предпринимателей, используя средства государственного финансового института и привлекая потенциал предпринимателей и специализированных международных организаций.

В результате проведенного исследования можно сделать вывод, что важное место в обеспечении развития малых предприятий должно занимать поощрение эффективных отношений, возникающих между предпринимателями малого бизнеса и органами власти. Бесспорно, поощрение диалога между предпринимателями малого бизнеса и органами власти, а также общественностью и всеми заинтересованными сторонами способствует достижению взаимопонимания и, соответственно, решению существующих проблем. Особое значение эта рекомендация приобретает именно в отношении механизма управления процессом разработки и реализации программ развития малых предприятий. Чрезвычайно важно участие представителей самых разных деловых кругов, ассоциаций предпринимателей, общественности, что является важным элементом обеспечения функции действенной обратной связи в системе поддержки предпринимательства. На первый план, следовательно, выходят не прямые стимулирующие формы поддержки: в условиях привлекательной стимулирующей среды развития предпринимательства и доверия бизнеса и населения государству финансовые потоки начнут генерироваться, в первую очередь не извне, а из внутренних «точек роста». Соответственно, привлечение внешних финансовых потоков будет осуществляться на условиях кооперации, партнерства и добросовестной конкуренции.

Литература

1. Модернизация страны и построение сильного гражданства — наш главный приоритет. — Доклад Президента Ислама Каримова на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса Республики Узбекистан // Народное слово, 30 января 2010 года

2. Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана / И.А. Каримов. Т.: Узбекистон, 2009.
3. Арутюнов Ю.А. Антикризисное управление: Учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
4. Арутюнов Ю.А. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. 3-е изд., доп. и перераб. М.: Кнорус, 2010.
5. Балдин К.В., Орехов В.И. Антикризисное управление: Учебник. М.: Инфра-Инженерия, 2008.