

Ураимов М.У.

## ВЕКТОРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

M.U. Uraimov

### THE MAIN DIRECTIONS OF STATE SUPPORTING THE SMALL ENTERPRISES IN KYRGYZSTAN WITH MARKET ECONOMICS

УДК: 331.378/658

*В статье на микро и микроуровне рассматриваются основные пути и направление государственной поддержки малых предприятий. С целью развития инновационной деятельности и роста числа малых предприятий Кыргызской Республики в условиях рыночной экономики.*

**Ключевые слова:** бизнес-инкубатор, технопарк, макро и микроуровень, малый бизнес, микрофинансовые организации.

*In the article on micro and micro level, considers the key ways and direction of state support of small enterprises. The purpose of the development of innovation and growth in the number of small enterprises in the Kyrgyz Republic in the conditions of market economy*

**Key words:** business-incubator, technopark, macro and microlevel, small business, microfinancial organizations.

Существенным аспектом развития малого бизнеса является информационное обеспечение. Информация используется предпринимателями при защите от рисков, подготовке и принятии управленческих решений, при выборе тактики и стратегии развития, оформлении сделок, получении кредитов, освоении местных рынков и т.д.

С целью развития инновационной деятельности и роста числа промышленных малых предприятий необходимо предоставлять малым инновационным предприятиям производственные площади, оборудование для выполнения научно-исследовательских работ, а также юридические, финансовые, маркетинговые и иные услуги, содействовать в правовой и коммерческой защите интеллектуальной собственности.

В этой связи представляется целесообразным реализация четырех направлений поддержки малого предпринимательства.

#### 1. Первое направление - создание сети бизнес-инкубаторов и технопарков.

Обычно у малого бизнеса на старте присутствуют две глобальные проблемы - помещение и финансы. Эти трудности можно преодолеть создавая новые бизнес-инкубаторы. Положительный опыт создания которых уже имеется в Баткенской области, где произведена реабилитация рыночного комплекса «Исфана», выделенного Исфанинской городской управой на безвозмездной основе в рамках Бизнес-инкубатора.

Бизнес-инкубатор - это помещения площадью 1,5 - 2 тыс. кв. м и больше, где размещаются малые предприятия. Начинающему предпринимателю выделяется, в зависимости от потребностей, 2 - 3 рабочих места либо небольшая комната (20 - 30 кв. м). В результате один бизнес-инкубатор может вместить

до 100 компаний. В первый год для них действует льготная арендная ставка, во второй год она повышается, а на третий предприниматель выходит из инкубатора, а на его место приходит другой. За десятилетний цикл через один инкубатор пройдет порядка 500 субъектов малого бизнеса, которые могут быть зарегистрированы в форме организации или в качестве индивидуального предпринимателя.

Процедура создания бизнес-инкубатора проста. Выбрав место, региональные власти представляют в Минэкономразвития заявку, она рассматривается. При принятии решения будет учитываться и уровень депрессивности региона, и уровень развития малого бизнеса в нем, и уровень безработицы, и потенциал предпринимательской активности, и инновационная направленность. При этом регион должен быть готов к вложению средств, ведь федеральный центр будет давать деньги на строительство или реконструкцию здания, обеспечение связью, компьютерами, оргтехникой, а не на покрытие операционных расходов. Объект будет находиться в собственности субъекта КР, а бремя расходов на его содержание у нас несет собственник. В идеале регион нанимает частную компанию, которая эксплуатирует бизнес-инкубатор: получает арендную плату от малых предприятий, оплачивает коммунальные услуги, услуги юристов, образовательные программы и т.д.

Задачами бизнес - инкубатора являются:

- 1) отбор субъектов малого предпринимательства для размещения в бизнес – инкубаторе;
- 2) оказание субъектам малого предпринимательства образовательных, маркетинговых, консалтинговых и других организационно - управленческих услуг.

Субъекты малого бизнеса, в свою очередь, получают доступ к инкубатору на конкурсной основе. Следуя вышеназванным принципам, на базе бизнес-инкубатора в области был создан микролизинговый фонд «Лейлек микролизинг сервис», который в 2007 году выиграл денежные средства для покупки оборудования по лизингу и обеспечил 24 предпринимателей постоянной работой. Бизнес-инкубатор значительно воздействует на развитие малого предпринимательства, профессиональную подготовку предпринимателей и на создание благоприятного общественного мнения по отношению к предпринимательству.

К разновидностям форм предпринимательских союзов в области малого бизнеса можно отнести и технопарки, которые представляют собой совокупность научно-технологических малых фирм, объединенных в единую организационную систему и занимающихся инновационным бизнесом .

Малые фирмы, создающие новую научно-техническую продукцию, испытывают наибольшие трудности при реализации инновационных процессов, так как наукоемкая продукция требует больших капитальных вложений.

Особенность технопарка проявляется в централизации дорогостоящих технических средств и планомерном их использовании фирмами, входящими в технопарк.

Как правило, в структуру технопарка входят:

- отдел технического обслуживания; отдел трансфера (передачи) технологий;
- международный отдел; дизайн-центр (конструкторское бюро); центр консалтинга и экспертизы; учебный центр; инновационный фонд; лицензионно-патентное агентство; отдел информационных услуг.

Малые предприятия, входящие в технопарк, сохраняют свою юридическую и хозяйственную самостоятельность и активно используют возможности, предоставленные централизованными подразделениями.

Технопарк обеспечивает также формирование инфраструктуры фирм, находящихся в его среде посредством:

- сдачи в аренду помещений для размещения в них офисов, лабораторий, мастерских;
- предоставления доступа к средствам телекоммуникации и связи, а также к оргтехнике коллективного пользования;
- сдачи в аренду технических средств и вычислительной техники.

Администрация технопарка состоит из 10-12 человек (руководство, менеджеры по направлениям деятельности и обслуживающий персонал).

Важно отметить, что технопарки есть в Великобритании, Германии, Финляндии, Франции.

В технопарке реализуются проекты по обучению персонала компаний, входящих в него, менеджменту, маркетингу, финансовой деятельности, а также проводятся семинары, консультации по инновационной деятельности фирм. Технопарки оказывают содействие фирмам по участию в выставках высоких технологий.

В рамках трансферной деятельности технопарки активно и целенаправленно работают по продвижению идей, технологий и продукции наукоемких фирм - членов парка на зарубежный рынок.

Таким образом, научно-технические фирмы, находясь в технопарке, быстрее адаптируются к рынку наукоемкой продукции и, используя льготы и преимущества технопарка, находят свою нишу и активно развиваются.

В результате реализации данного направления можно не только смягчить последствия безработицы через создание необходимых условий для осуществления предпринимательской деятельности (предоставление помещений на льготных условиях), организовать обучение предпринимателей, но и осуществить наладку постоянно действующих производств. Для области же создание инкубаторов - это налоги, новые рабочие места.

2. Второе направление - усиление поддержки экспортно-ориентированного малого бизнеса, занятого в сфере промышленного производства

Как было показано в предыдущих главах настоящего исследования у малого бизнеса в сфере ВЭД есть значительный предпринимательский потенциал.

В настоящий момент в республике есть достаточно большое количество маленьких фирм и предпринимателей, которые пытаются пробиться на внешние рынки, но этот выход требует слишком больших расходов. Так, есть малые предприятия, делающие конкурентоспособные ювелирные изделия, компьютерные компании - разработчики уникального программного обеспечения, и в сельском хозяйстве много таких. По этому выход на внешний рынок возможностей для МП с хорошей международной репутацией с последующем необходимо усилить экспортные ориентации малом бизнесе.

В этом направлении возможны три варианта поддержки:

- субсидирование процентной ставки. Государство в лице фонда поддержки развития малого предпринимательства может компенсировать 50% ставки, под которую малое предприятие получит в банке кредит под экспортный контракт, и таким образом удешевляются кредитные ресурсы;

- помощь при выходе на внешний рынок. Для выхода на внешний рынок малое предприятие должно получить сертификаты, лицензии, подтверждения соответствия, которые стоят немалых денег, - государство может компенсировать малому бизнесу 50% таких затрат;

- компенсация затрат на аренду выставочных площадей за рубежом. Чтобы заключить экспортный контракт, необходимо, чтобы потенциальные покупатели смогли узнать о продукции. Именно для этих целей проводится огромное количество выставочно-ярмарочных мероприятий. Фонд поддержки развития малого предпринимательства может компенсировать затраты на аренду площади для организацию стенда со своей продукцией.

На реализацию механизма компенсации в рамках этой программы органу исполнительной власти региона предоставляются субсидии. Орган исполнительной власти (как правило, это Комитет по поддержке предпринимательства) определяет орган, который будет выдавать компенсацию. Для ее получения предпринимателями предусмотрен заявительный порядок: в уполномоченный орган предоставляются документы (экспортный контракт, справка об отсутствии задолженности по налогам, копии учредительных документов, кредитного договора, расчет), они в обязательном порядке регистрируются в журнале учета, и в десятидневный срок принимается решение.

1. Третье направление - поддержка микро-финансовых организаций (кредитных кооперативов)

Как показали результаты исследований сегодня в Кыргызстана рынок микрокредитов неразвит. В условиях развивающейся экономики Кыргызстана микрокредит подразумевает:

- небольшой объем заемных средств;
- краткий срок пользования кредитом;
- целевое назначение (пополнение оборотных средств, уставная деятельность предприятий с коротким производственным циклом);

- гибкая процентная политика, обусловленная степенью риска кредитуемой сделки, наличием обеспечения;

- жесткий контроль кредитора за использованием заемных средств и своевременным их возвратом;

- оперативное рассмотрение заявки (от 1 до 3 дней) и предоставление кредитных ресурсов.

Таким образом, микрокредит представляет собой более гибкую форму классического банковского кредита при этом микрокредиты, особенно начинающим предпринимателям (средний размер - 1000 долл.) очень нужны и востребованы. Однако практическое развитие микрокредитования как одного из наиболее эффективных видов финансовой поддержки малого предпринимательства сталкивается с целым рядом проблем законодательного и институционального характера. В этой связи альтернативой являются кредитные кооперативы. Поддержка кредитных кооперативов – это помощь наиболее нуждающейся части малого бизнеса.

Суть кредитных кооперативов проста: физические лица объединяются в такие кооперативы с целью кредитования друг друга на осуществление предпринимательской деятельности на основе взаимных поручительств.

Понятно, что деньги у каждого из них ограничены, у каждого предпринимателя возникает желание получить дешевый ресурс в банке. Однако, хотя банк удовлетворяет высокая степень возвратности такого кредита - 99%, но не устраивает непрозрачность, не очень хорошее обеспечение клиента или вовсе отсутствие залогового имущества, и потому кредит дается под очень высокий процент. В целях поддержки системы микрокредитования малых предприятий и предпринимателей возможна компенсация процентной ставки (не больше половины) для микрофинансовых организаций, чтобы стоимость кредита для конечного заемщика была ниже. За счет небольшого вливания денег мы можно увеличить рынок на 30%. В перспективе можно вырастить сеть кредитных кооперативов, которые заполняют нишу, не интересную банкам. А из них потом могут вырасти крупные розничные банки.

#### 4. Четвертое направление – поддержка малых инновационных предприятий.

Малые предприятия объединяются и создается фонд, через который с привлечением частного инвестора и под управлением частной компании будет осуществляться инвестирование в малые инновационные предприятия (по классической инвестиционной схеме - покупка доли компании, то есть доля в обмен на финансирование). Чтобы реализовать такой проект предпринимателю нужно будет зарегистрировать организацию, а затем продать долю в ней такому фонду.

Средства будут вкладываться в следующей пропорции:

- 25% - государство;

- 75% - частный инвестор (венчурный капиталист).

Вкладывая деньги, частный инвестор реальнее оценивает риски (ведь инновации - это всегда риск), а значит, и у государства вероятность выигрыша выше. Подобная схема отработана в европейских странах (Великобритания, Франция). Предлагаемая схема хороша еще тем, что по истечении срока окупаемости проекта (который обычно составляет лет пять) государство может из него выйти, продать свою долю в бизнесе и вернуть себе вложенные средства. В том числе и сам предприниматель может выкупить эту долю. При этом важно отметить, что государство поучаствует в проекте и уйдет, а малое предприятие будет работать.

Реализация подобных мероприятий требует значительных финансовых, материальных, информационных, трудовых и др. затрат и, конечно же, времени на разработку, внедрение, апробацию и развитие тех или иных методов поддержки малого бизнеса. Однако, на наш взгляд, комплексное внедрение этих и других механизмов будет способствовать не только количественному развитию малых предприятий в республике, но и достижению их высокой жизнеспособности, при которой они оптимально выполняют свои социально-экономические функции.

Применение специальных мер поддержки малого предпринимательства, создание специфических условий и инфраструктурных механизмов, ускоряющих его развитие, стимулирующих увеличение числа устойчивых малых предприятий и рост деловой активности, облегчающих их доступ к ресурсам производства, позволит решить ряд социальных и экономических задач.

#### **Литература:**

1. Закон Кыргызской Республики «О государственной поддержке малого предпринимательства» от 17 октября 2010 года № 231.
2. Алимova, Т. Малый бизнес России: адаптация к переходным условиям [Текст] : / Т.Алимova, В.Буев, В.Голикова. – М.: Вопросы статистики. 1995, №9.
3. Безрукова, Т.Л. Интеграция как путь развития малого бизнеса [Текст] /Т.Л.Безрукова, С.С.Морковина. Монография. Невинномысск. Изд-во НИЭУП, 2010. 135 с.
4. Капица С.П., Синергетика и прогнозы будущего [Текст] / Капица С.П., Курдюмов С.П., Малинецкий Т.Т. М., 1997.
5. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова; М: Проспект, 2000. – 420 с.

**Рецензент: д.э.н., профессор Зулпукаров А.З.**