

МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В СТРАНАХ  
С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ\*

Дэвид Смолбоун,

*профессор Мидлсекского университета, руководитель Центра исследований  
развития предпринимательства (Лондон, Великобритания),*

Фредерике Вельтер,

*научный сотрудник Рейн-Вестфальского института  
экономических исследований (Эссен, Германия)***Основные препятствия  
для развития МСП**

Проблемы, стоящие перед малыми и средними предприятиями (МСП) в странах с переходной экономикой, имеют много сходства, но их природа и масштаб на разных стадиях развития могут быть различными. Недавно проведенные исследования МСП на Украине, в Молдове и Беларуси показывают, что самые серьезные препятствия, с которыми сталкиваются предприниматели, связаны с финансами, рынком и правительственным регулированием (законодательные барьеры, налоги, процесс регистрации). Наиболее часто в странах с переходной экономикой упоминается проблема доступа МСП к *финансам* по причине трудностей в привлечении внешних финансовых ресурсов как для оборотного, так и для инвестиционного капитала. В результате лишь немногие предприятия на начальной стадии смогли получить финансовые ресурсы извне. А это означает, что наиболее распространенным источником финансирования в момент начала деятельности было самофинансирование либо из собственных источников предпринимателя, либо из источников его семьи. Хотя самофинансирование имело место при основании нового предприятия в большинстве государств с переходной экономикой, данные из стран на более продвинутой стадии перестройки (например, Польша и Эстония) показывают, что лишь одна из каждых шести фирм, подвергнутых исследованиям в 1995 г., финансировалась банком на начальной стадии деятельности (Smallbone et. al, 1996).

Одной из причин финансовых трудностей МСП является болезненная и длительная перестройка банковской системы. Реформа рыночно ориентированной банковской системы представляет собой одну из первых мер переходного процесса. Трансформация бывшей монополистической банковской системы в двухуровневую структуру с центральным и коммерческими банками была завершена в таких странах, как Польша, без особых проблем. Тем не менее большинство банков в переходный период обычно испытывали трудности в освоении задачи направления сбережений на цели капиталовложения в частные предприятия, в особенности в МСП. Предоставлению кредитов МСП мешало то, что новые или приватизированные банки обладали недостаточной ликвидностью по причине нехватки собственного капитала, унаследованных от эры централизованного планирования долгов и/или частых задержек в выплатах. Кроме того, банки обычно придерживались консервативной стратегии в отношении финансирования частных предприятий. Они и до сих пор предпочитают своих традиционных клиентов (например, бывшие государственные предприятия) в ущерб МСП (Stern, 1977). В результате большинство банков стран переходного периода поначалу неохотно финансировали МСП, и это нежелание усиливалось отсутствием знаний и опыта работы с такими новыми клиентами, а также нехваткой обеспечения у предприятий.

Проблемы *рынка и спроса*, которые становятся все более серьезными по мере развития фирм, назвали более половины опрошенных предприятий Украины, Молдовы и Беларуси. Недавнее исследование стран, находящихся на различных стадиях переходного периода, показало, что руководители болгарс-

\* Перевод с английского В.П.Солнцева.

ких МСП в качестве главной помехи своего развития в 1997 г. считают низкий внутренний спрос, в то время как польские фирмы более озабочены степенью конкуренции, в основном, со стороны других МСП. Другими словами, по мере развития переходного процесса слабый внутренний спрос (в качестве основной проблемы, связанной с рынком) уступает место усилению конкуренции.

Главные причины возникновения трудностей, связанных с рынком, в первые годы переходного периода, особенно в менее развитых странах, объясняются непрочными макроэкономическими условиями и нестабильной политической обстановкой. Низкий уровень приватизации (как в Беларуси) усиливает эту проблему по причине искаженной структуры секторов (монополистические предприятия), «распределенных» областей производства и сильного влияния государственных предприятий, что приводит к дискриминации МСП. Наоборот, последующие годы переходного периода характеризуются стабилизацией макроэкономической и политической обстановки, Такой стадии уже достигли страны с более развитой экономикой (например, Польша).

Большим препятствием, вызывающим озабоченность владельцев и руководителей МСП на Украине, в Молдове и Беларуси, являются правительственные положения и регулирование. Эта проблема стоит и перед МСП в других странах с переходной экономикой. В 1993 и 1994 гг. более 60% предпринимателей Венгрии, Польши, Чехии и Словакии считали налоги основной своей проблемой (ОЕСД, 1996). Аналогичные результаты получены при других исследованиях МСП в странах переходного периода (Smallbone et. al, 1996). В то же время последние данные по Польше, где процесс перехода находится на сравнительно продвинутой стадии, показывают, что в настоящее время уровень налогообложения для руководителей представляет собой проблему меньшего масштаба, чем факторы, связанные с рынком, например усилившаяся конкуренция со стороны других малых предприятий и импортных товаров (Smallbone et. al., 1998).

Государственные законы и постановления определяют права собственности и правила их перехода; они также устанавливают правила входа в рынок и выхода из него, на-

правлены на поддержку конкуренции. Создание эффективной законодательной базы требует принятия законов о собственности, лицензировании и регистрации предприятий, а также о банкротстве, контрактах и налогах. Здесь мы наблюдаем четко выраженные стадии процесса перехода, что подтверждается исследованиями, процитированными выше. В странах на продвинутой стадии переходного периода, например в Польше или Венгрии, образование законодательной системы и инфраструктуры, способствующей развитию рынка, более или менее завершено, подготовлены кадры защиты правопорядка. В менее продвинутых странах переходного периода весьма неадекватная законодательная система представляет собой значительное препятствие для развития МСП. В большинстве случаев отсутствуют специализированные хозяйственные суды, частные юристы и механизмы защиты правопорядка; как правило, в правительственной администрации нет хорошо подготовленных кадров. Такое положение объясняется низкой заработной платой в государственном секторе и недостаточными возможностями для получения образования и опыта в области экономического права. Кроме того, частые изменения в налогообложении и других законах о хозяйственной деятельности, характерные для начального периода переходного процесса, требуют постоянного их изучения руководителями МСП и государственной администрацией.

Все это приводит к задержкам, неуверенному отношению или даже произволу со стороны органов администрации в вопросах соблюдения законов. В результате - недостаточное доверие к правительственным и официальным постановлениям. Политические мотивы в применении законов могут еще более усложнить ситуацию, когда в итоге поощряются «старые» взаимоотношения бывших государственных предприятий и органов правительства. Например, подобное поначалу происходило в Венгрии: правительство возвратило бюджетные льготы для бывших государственных предприятий, чтобы не допустить их банкротства (Voszka, 1994). В менее развитых странах (особенно со слабой государственностью) такие связи оказались одним из главных барьеров для создания независимых судебных органов и введения эффективной

законодательной системы, что также препятствовало развитию МСП.

При схожести многих проблем, стоящих перед МСП, существуют определенные отличия, связанные со стадией перестройки и приверженностью правительства рыночным реформам:

- в странах, где реформы рыночной экономики проводились медленно или неэффективно, основным препятствием для МСП явилось полное отсутствие или неэффективность соответствующих законодательных и финансовых институтов, что часто свидетельствует о недостаточной приверженности и поддержке государством частного предпринимательства. Права на частную собственность гарантируются не в полной мере, нет законов, относящихся к частным предприятиям (например, свод законов о торговле или законодательство по банкротству), или они неэффективны. Кроме того, как правило, отсутствует финансовая система, в которой нуждается частная хозяйственная деятельность. Примером таких стран могут служить Молдова, Украина, Беларусь, частично Россия, центрально-азиатские республики;

- в государствах, более продвинутых в реформировании своей экономики, законодательная база уже не представляет собой проблему, требующую немедленного разрешения. В них развитие МСП в основном сдерживается финансовой инфраструктурой, которая все еще адаптируется к потребностям формируемого частного сектора, чрезмерной конкуренцией в некоторых отраслях и огромным дефицитом инфраструктуры, оказывающей поддержку бизнесу. В данную категорию входят страны Центральной Европы — Польша, Венгрия и Чехия.

### ***Политика в отношении МСП - и меры их поддержки***

Политика поддержки развития МСП предусматривает прямые и косвенные меры. К косвенной поддержке относятся макроэкономическая политика и законодательство, которые затрагивают всю хозяйственную деятельность, включая МСП. Непосредственная поддержка — это меры по устранению препятствий для развития МСП на уровне предприятий. Одной из первых мер, влияющих на развитие МСП в странах переходного пе-

риода, является *вхождение в рынок*, т.е. регистрация предприятий и предоставление им лицензии. Большинство правительств стран с переходной экономикой ввели достаточно простые правила, регулирующие частное предпринимательство. В более развитых странах переходного периода деятельность МСП практически не ограничивается, за исключением стратегически важных секторов. В Венгрии и Словении, например, необходимо лишь зарегистрировать предприятие в хозяйственном регистре, хотя предпринимательская деятельность в области производства транспортных средств, где требуется подтвердить наличие специфических знаний или опыта, регулируется специальными положениями (Lageman et. al., 1994). Судя по количеству зарегистрированных фирм в большинстве стран переходного периода, данные положения оказались достаточно эффективными, хотя поначалу МСП часто испытывали проблемы из-за длительной, дорогой и сложной процедуры регистрации. В менее продвинутых странах с переходной экономикой (например, в центрально-азиатских республиках) названная проблема осложняется неадекватным отношением государственных чиновников и недостаточной административной инфраструктурой.

Новое *трудовое законодательство и положения о социальной защите* могут заблокировать развитие МСП в некоторых странах с переходной экономикой (это, например, имело место в Польше). Речь идет о введении минимальной заработной платы и регулировании условий социальной защиты, что поднимает стоимость рабочей силы в МСП. Здесь правительства стран с переходной экономикой вынуждены разрешать трудную проблему балансирования внутренних интересов МСП, с одной стороны (низкая стоимость рабочей силы), и наемных работников, с другой (высокая заработная плата и социальная защита). Тем не менее, если правительства заинтересованы в развитии предприятий, которые действуют в формальном секторе экономики, они обязаны найти соответствующий выход.

Что касается непосредственной поддержки, то тут страны с переходной экономикой в основном избрали методы, применяемые в западных странах: финансовые программы, предоставление консультаций, обучение, со-

здание инфраструктуры. Наиболее распространенными программами в первые годы переходного периода стали *финансовые мероприятия*, в особенности кредитные линии с предоставлением льготных займов. Например, в Венгрии использовались преференциальные займы, а в Чехии — кредитные гарантии и безвозмездные гранты (ОЕСД, 1996). Однако на начальной стадии переходного периода данные меры часто направлялись не по адресу. Например, в Венгрии в 1991 г. 14 из 20 кредитных программ, финансируемых донорами, ограничивали получение займов следующим условием: закупать продукцию по капиталовложениям в соответствующей донорской стране (Laky, 1994). В целом такие фонды или кредитные линии предоставлялись разным предприятиям. Тем не менее в случаях, когда администрация действовала в партнерстве с местными или региональными организациями, доступ к средствам для МСП облегчался. Наибольшие проблемы обычно возникали в тех странах, где такие фонды распределяли центральные власти: средства в регионы поступали с трудом.

С момента начала перестройки во всех странах Центральной и Восточной Европы начали быстро разрастаться частные организации по предоставлению *услуг и консультаций по вопросам бизнеса*. Однако поначалу такие услуги были бесполезными для МСП из-за высоких цен и низкого качества, а также ограниченного опыта тех, кто их предлагал. Примером является Словакия. В результате правительства многих государств создали специальные центры, или агентства, предлагающие свои услуги МСП. С 1992 г. Национальное агентство развития малых предприятий в Словакии запланировало открытие по всей стране Бизнес-инкубаторов (БИ) и Агентств регионального развития. Однако большинство таких центров испытывало огромные трудности с началом деятельности из-за отсутствия координации среди участников (национальное агентство, региональные и местные власти, доноры) и внутренних проблем в Национальном Агентстве. На начальном этапе дополнительным препятствием стала неопределенность роли региональных и местных административных органов.

Принимая во внимание ограниченное количество МСП, получивших помощь в рам-

ках программ *технической помощи PHARE и TACIS*, финансируемых ЕС, можно утверждать, что ценность таких программ не высока. Однако реальная картина показывает обратное. Программы оказались успешными, в первую очередь, благодаря тому, что часто удавалось привлекать региональные и местные власти. Например, ключевым элементом в программе PHARE в Венгрии стала Сеть агентств местных предприятий (АМП), когда агентства на региональном и местном уровне оказывали техническую помощь начинающим и существующим предприятиям. Данные агентства успешно работают в качестве независимых фондов, вовлекая в развитие местных МСП такие государственные и частные организации, как банки, ассоциации, местные административные органы и т.д. (Stoke, 1995), — по примеру АМП Великобритании, число которых быстро возросло в 80-х годах (Smallbone, 1991).

Однако основная трудность для всех структур или программ помощи, финансируемых донорами, заключается в длительности процесса создания жизнеспособных в финансовом отношении институциональных структур. Проблема устойчивого развития усугублялась ограниченностью бюджета, выделяемого правительствами стран (несмотря на декларируемое или реальное признание важности МСП и готовность оказывать им поддержку). Доноры могут подорвать устойчивое развитие, если в результате потока их фондов поддержка МСП в странах переходного периода станет основываться не на потребностях развития, а на получении средств (Gibb and Havers, 1995).

В целом, сложно определить, какие модели оказания поддержки МСП отнести к положительным, а какие — к отрицательным. И особенно потому, что на результаты таких программ влияет различный политический, экономический и культурный климат. Кроме того, оценка отдельных мероприятий может сформировать одностороннее о них представление, если учитывать лишь данные, полученные в ходе выполнения программ. Нетрудно судить о достижениях в деле помощи МСП, принимая во внимание лишь количество клиентов; сложнее оценить долговременное влияние определенных мер, поскольку это зависит от более широкого круга факторов.

Анализ различных описываемых мероприятий и политических решений позволяет выделить ряд факторов успеха в деле поддержки МСП:

- важную роль в оказании помощи развитию МСП играет сеть различных общественных и частных организаций, хотя для обеспечения их заинтересованности необходимо четко определить ответственность государственных участников (центральных, региональных и местных органов);
- следует повысить роль региональных и местных органов администрации в поддержке МСП. Это в особенности касается разработки механизма оказания непосредственной помощи на местах;
- разнообразие организаций и институтов, участвующих в оказании помощи МСП в странах с переходной экономикой, диктует необходимость координации усилий и программ и создания четкой структуры деятельности, включая определение задач каждого участника. В этом отношении правительство должно признать, что частные организации в состоянии оказывать непосредственную помощь предпринимателям, хотя при этом государство оставляет за собой право регулирования такой помощи.

### *Роль государства*

Какова же роль государства? Как видно из вышеизложенного, оно способно влиять на развитие МСП различными способами (Smallbone, 1996). Макроэкономическая политика определяет общий климат бизнеса, а государственное законодательство может оказывать избирательное влияние на деятельность компаний в зависимости от их размера. Для МСП решающее значение имеют переменные издержки (налоги, выплаты на социальное обеспечение) и затраты на обеспечение различных требований и представление документации. Можно также утверждать, что издержки на соответствие требованиям непропорционально велики для малых предприятий из-за более ограниченных внутренних ресурсов по сравнению с крупными компаниями. Кроме того, государство может оказать влияние на престиж частных предприятий и предпринимательства в обществе. В переходной экономике это означает форми-

рование определенного отношения к рыночной экономике и к еще малораспространенному явлению частного предпринимательства. Наконец, правительство может включить развитие МСП в свою промышленную политику (что предполагает разработку программы политической поддержки МСП в форме непосредственной помощи) с целью помочь МСП выйти из неблагоприятной ситуации, связанной с их малым размером, и обеспечить их потенциальный вклад в экономическую и социальную перестройку общества.

Все это ставит перед государством с экономикой переходного периода две общие задачи поддержки МСП. С точки зрения косвенной поддержки, необходимо обеспечить стабильное макроэкономическое и политическое положение, чтобы поощрять владельцев предприятий делать долговременные инвестиции. Государство также должно создать институциональные, законодательные и культурные условия, способствующие развитию частного предпринимательства. С точки зрения непосредственной поддержки, государству необходимо разработать комплекс мероприятий и программ, учитывающих как спрос, так и государственные инициативы. Однако принцип непосредственной поддержки должен устанавливать ее второстепенную роль, подчиненную косвенной поддержке, создающей и корректирующей общую обстановку в сфере бизнеса. Для обоснования этого положения в некоторых странах Запада используется понятие «трудности на рынке труда» (Department of Trade and Industry, 1995). Национальным правительствам стран с переходной экономикой необходимо принять такую задачу в качестве основной при поддержке развития МСП, поскольку только при таком условии компании сделают все возможное для перехода от экономики с централизованным планированием к рыночной экономике.

### ЛИТЕРАТУРА

*Croke E.* (1995) The role of Hungarian local enterprise agencies in regional economic development //Elsasser J., BrhelJ. and Forst M. (eds.) The role of Intermediary Organisations in Entrepreneurship promotion. Bratislava.

*Department of Trade and Industry.* (1995) Small Firms in Britain. HMSO, London.

*Gibb A. and Havers M.* (1995) Supporting small business membership organisations // Small Enterprise Development, 6, 2.

*Lageman B. et. al.* (1994) Aufbau mittelstandischer Strukturen in Polen, Ungarn, der Tschechischen Republik und der Slowakischen Republik. (Untersuchungen des Rheinisch-Westfalischen Instituts für Wirtschaftsforschung, H. 11.) Essen.

*Laky T.* (1994) Small enterprises benefitting from START credit (SME research booklet of the Hungarian Foundation for Enterprise Promotion, no. 1.). Budapest.

*OECD.* (1996) Small Business in Transition Economies. Paris.

*Smallbone D.* (1991) Partnerships in Economic Development: the Case of UK Local Enterprise Agencies // Policy Studies Review, 10, 2/3.

*Smallbone D.* (1998) Internationalisation, Inter-Firm Linkages and SME Development in Central and Eastern Europe. Final report to Phare (ACE) Committee (contract no. 95 2168R).

*Smallbone D., Piasecki B., Venesaar U., Rumpis L. and Budreikate D.* (1996) The Survival and Support Needs of Manufacturing SMEs in Poland and in the Baltic States. Final Report to ACE Committee (contract no. 94 0743R).

*Smallbone D. and Welter F.* (1996) The formation, survival and growth of small firms and the role for public policy. Paper presented at a workshop on small business development in Ukraine, Moldova and Belarus as part of TACIS (ACE) research project (contract no. T95-4139R).

*Stern N.* (1997) The transition in Eastern Europe and the former Soviet Union: some strategic lessons from the experience of 25 countries over six years // Zecchini S. (eds.) Lessons from the Economic Transition: Central and Eastern Europe in the 1990s.

*Vozka E.* (1994) The revival of redistribution in Hungary. Acta Oeconomica, 46, 1-2.P.63-78.

*Welter F.* (1995) Development of small and medium enterprises and entrepreneurship promotion in the Central European Economies in transition // Elsasser J., Brhel J. and Forst M. (eds.) The role of Intermediary Organisations in Entrepreneurship promotion. Bratislava.

