

ՓՈՔՐ ԵՎ ՄԻՋԻՆ ԶԵՆՈՆԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԱՋԱԿՑՄԱՆ ՊԵՏԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԴԻՄՆԱՎՈՐՈՒՄԸ

Ա. Վ. ԲԱՐԽՈՒՂԱՐՅԱՆ

Ջարգացած երկրներում պետության տնտեսական քաղաքականության կարևոր ուղղություն է համարվում փոքր և միջին ձեռնարկությունների խթանումը: Ի հիմնավորումն այդպիսի քաղաքականության, բերվում են տարբեր փաստարկներ՝ ինչպես դրա անհրաժեշտության, այնպես էլ այդ քաղաքականության ձևերի և իրականացման մեխանիզմների վերաբերյալ: Փորձենք հասկանալ այդ բնագավառում պետական քաղաքականության իմաստը և այնուհետև դիտարկել Հայաստանում այդպիսի քաղաքականության իրականացման նախընտրելի տարբերակները:

Տնտեսական և արդյունաբերական քաղաքականության առուվով պետության միջամրությունը փոքր և միջին ձեռնարկությունների զարգացման գործընթացին արդարացվում է այն բանով, որ այդ ոլորտը կարևոր նշանակություն ունի երկրի տնտեսական զարգացման համար, սակայն նրա զարգացումը, ի տարբերություն խոշոր ձեռնարկությունների, սահմանափակված է որոշակի խոչընդոտներով: Ինչպես արդեն նշվել է, տնտեսագետները սովորաբար արդարացնում են պետության միջամտությունը շուկայական մեխանիզմին այն ժամանակ, երբ շուկայի ոչ արդյունավետ ինքնակարգավորման փաստ է առկա: Օրինակ, Մեծ Բրիտանիայում փոքր և միջին ձեռնարկությունների աջակցման քաղաքականությունը փաստարկվում է հետևյալ կերպ: Ցանկացած շուկայական համակարգում ձեռնարկությունն ինքն է պարտավոր իր մրցունակության բարձրացման միջոցով աճ ապահովել: Սակայն շուկաների ազդեցությունները հավասարապես են ազդում թե՛ մեծ, թե՛ փոքր, թե՛ միջին ձեռնարկությունների վրա, և այդ պարագայում փոքր ու միջին ձեռնարկությունները հատկապես յուրահատուկ խնդիրների են հանդիպում¹:

Մյուս կողմից, ոչ բոլոր դեպքերում են ակնհայտ այս բնագավառում պետական քաղաքականության անհրաժեշտությունը և նրա հնարավոր ազդեցությունները: Այսպիսի մոտեցումը հիմնավորվում է հետևյալ կերպ.

- Փոքր ձեռնարկությունների հանդեպ շուկայական մոտեցման ջատագովները բացատրում են իրենց տեսակետն այն բանով, որ ազատ շուկայական մեխանիզմն ինքնին ունակ է ապահովելու նոր ֆիրմաների օպտիմալ քանակություն: Նոր ֆիրմաները կստեղծվեն այն բնագավառներում, որտեղ շահույթի ստացման հնարավորություններ կան, իսկ այն ոլորտներում, որտեղ կրճատվել է պահանջարկը, ֆիրմաները կվերանան: Պետության միջամտությունն այս գործընթացին կարելի է արդարացնել միայն այն դեպքում, երբ հստակ որոշելի են այն հասարակական և տնտեսական օգուտները, որոնք ի հայտ կգան նոր ֆիրմաների ստեղծման պարագայում, կամ եթե ակնհայտ է, որ համախառն եկամտի բաշխման ընթացիկ ձևը բացասաբար է անդրադառնում նոր ապրանքների պահանջարկի վրա: Պետության կողմից ձեռնարկվող մի շարք միջոցառումների արդարացման համար հաճախ բերվում են անհիմն և վիճելի փաստարկներ: Օրինակ, պետական սուբսիդիաները սեփական գործ սկսել ցանկացողների համար կհանգեցնեն նոր ֆիրմաների քանակի ավելացմանը և միաժամանակ փոքր և միջին ձեռնարկություններում զբաղվածության աճին: Սակայն, մի խմբին սուբսիդիաներ հատկացնելու համար պետությունը պետք է նվազեցնի մի այլ խմբի կամ խմբերի բարեկեցությունը, և դժվար ապացուցելի է, որ փոքր և միջին ձեռնարկու-

¹ Steu de Koning, Snijders & Vianen, SME policy paper in Europe, Amsterdam, 1992:

թյուններին տուբսիդիաների տրամադրման գուտ արդյունքը կնպաստի ընդհանուր հասարակական բարեկեցության բարձրացմանը: Հետևաբար, ամիրաժեշտ է մանրամասն դիտարկել բոլոր այն փաստարկները, որոնք բերվում են փոքր և միջին ձեռնարկությունների աջակցման քաղաքականության օգտին²:

Փոքր բիզնեսի զարգացման հարցում պետական քաղաքականության դերի վերաբերյալ բազմաթիվ վիճաբանություններ կան, որոնք, ինչպես և դասական տնտեսագիտական տեսությունում է, հիմնականում սկիզբ են առնում երկու հակադիր տեսակետներից³: Առաջին տեսակետը ելնում է նեոլիբերալ մոտեցումից (laissez faire) հիմնավորելով, որ շուկայական համակարգն ինքնուրույնաբար ընդունակ է սակավաթիվ արտադրական ռեսուրսներն ուղղելու դեպի նրանց օգտավորման լավագույն եղանակը: Մյուս տեսակետը կառուցվածքաբանականն է, որի ջատագովները գտնում են, որ շուկան գործում է բազմաթիվ թերություններով և կարիք ունի լրացուցիչ պետական կարգավորման⁴, ուստի ամիրաժեշտ է մշակել պետական կարգավորման հիմնարար մոտեցումներ, որոնց միջոցով պետք է որոշակի հիմունքներով նախագծվի տնտեսության տարբեր ոլորտների միջև ռեսուրսների տեղաբաշխումը: Վերջին ժամանակաշրջանում կառուցվածքաբանական մոտեցումը հաճախ է քննադատվում այն մտայն երկրներում, քանի որ, սկսած ութսունականների վերջերից, այս մոտեցումը համարվում է անարդյունավետ⁵: Այս պայմաններում զարգացավ նեոլիբերալ մոտեցումից ծագած փոքր բիզնեսի զարգացման «ներքևից վերև» սկզբունքը (bottom-up approach), որի ելությունն այն է, որ փոքր բիզնեսի զարգացման քաղաքականության նախագծման և իրականացման գործընթացում կարևորվում է տեղական իշխանությունների, միությունների, առևտրի պալատների, ասոցիացիաների և առանձին ձեռնարկությունների դերը⁶: Տեղական ու շրջանային իշխանությունների և միկրոմակարդակում գործող հասարակական այլ կառույցների դերը կարևորվում է այն բանով, որ այս կազմակերպություններն ունակ են քաղաքականության համար ամիրաժեշտ միջոցառումներն ավելի արդյունավետ կանխորոշելու, կենտրոնացնելու և համախմբելու, քան դա կարելի է իրականացնել կենտրոնացված քաղաքականության միջոցով: Քաղաքականության կիզակետի փոխադրումը տեղային և ստորին մակարդակի կառույցներ ստեղծեց տեղային, շրջանային և ազգային մակարդակներով ինտեգրացված քաղաքականության նախագծման սկզբունքների վերաբերյալ նոր պատկերացում, որը փոխարինեց նախկինում գերակայող ինտենսիվ պետական միջամտության սկզբունքին: Այսպիսի մոտեցումը թույլ է տալիս հնարավորինս բացառել քաղաքականության իրականացման ժամանակ ցուցաբերվող պետական ավելորդ ու անհարկի միջամտությունից ծագող գերազդեցությունները:

Փոքր և միջին ձեռնարկությունների նկատմամբ ցուցաբերվող պետական քաղաքականության ելությունը ճիշտ հասկանալու համար նախ և առաջ ամիրաժեշտ է դիտարկել այն կարևոր գործոնները, որոնցով պայմանավորված են մի կողմից խոշոր, իսկ մյուս կողմից փոքր և միջին ձեռնարկությունների միջև գոյություն ունեցող հարաբերությունների զարգացման առանձնահատկությունները: Այդ հարաբերությունները լինում են տարբեր բնույթի: Դրանցից առանձնացնենք առավել կարևորները:

Մասշտաբի ազդեցություն: Ձեռնարկությունների միջին ամբողջական ծախսերը (average total cost), որոնք որոշվում են ձեռնարկության ընդհանուր ծախսերի և արտադրության ռեսուրսների քանակի հարաբերությամբ, տարբեր են կախված ձեռնարկության չափերից: Դա բացատրվում է տեխնոլոգիական տարբերություններով, ինչպես նաև այն հանգամանքով, որ մեծ ձեռնարկությունները, ի տարբերություն փոքրերի, օգտագործելով ավելի մեծ ծավալով արտադրական ռեսուրսներ, կարողանում են հասնել միջին ամբողջական ծախսերի մվազագույն մակարդակի: Այս հանգամանքը հանգեցնում է այն բանին, որ փոքր և միջին ձեռնարկությունները նույն արտադրանքն արտադրում են ավելի բարձր ինքնարժեքով,

² St'u D. J. Storey, Understanding the Small Business Sector, London, 1994.

³ St'u K. Макконел, С. Брю, Экономика, М., 1992:

⁴ St'u Г. Менкю, Макроэкономика, М., 1994:

⁵ St'u Sanja Malekovic, The role of state in supporting SME development, Institute for International Relations, Zagreb, 1996:

⁶ St'u Felix Conz Andersen, Policy decision making process in enterprise support programs, Bruxelles, 1993:

ուստի արտադրության մի շարք ծյուղերում դառնում են ամբողջական: Մյուս կողմից, այսօր Հայաստանում գրանցված խոշոր ձեռնարկությունների մեծ մասը կամ չեն գործում, կամ գործում են կարողությունների ոչ ավելի, քան 20-30 %-ով⁷: Քանի որ խոշոր ձեռնարկությունների հաստատուն ծախսերը բավականին բարձր են, ուստի կտրուկ աճում է արտադրանքի ինքնարժեքը, քանզի օգտագործվում է արտադրական հզորությունների փոքր մասը միայն:

Ռեսուրսային բազա: Հայտնի է, որ Հայաստանում արդյունաբերական հունքի պաշարները չափազանց սակավ են և սահմանափակ: Այդ պատճառով մի խումբ արտադրատեսակների հումքանյութերը պետք է ներմուծվեն արտասահմանից: Ներմուծման երկու տարբերակ կա՝ կամ օդային տրանսպորտով, կամ կոնտեյներային: Մեկ 20 ֆունտանոց կոնտեյների ծավալով հումքը՝ ներառյալ տեղափոխման արժեքը մերձակա երկրներից մինչև Հայաստան, միջին հաշվով կազմում է այնպիսի գումար, որը փոքր և միջին ձեռնարկությունների մեծ մասն ի վիճակի չէ վճարելու: Փոքրածավալ հումքի ներկրման համար կարելի է օգտագործել օդային տրանսպորտը, սակայն գործող սակագների առումով տնտեսապես ռացիոնալ է միայն բարձրարժեք հումքի տեղափոխությունը: Այսպիսով, Հայաստանի փոքր ձեռնարկությունների համար հիմնականում անհասանելի են այն արտադրությունները, որոնց հումքանյութերը պետք է ներկրվեն արտասահմանից:

Հարկավորման խնդիրներ: Փոքր ձեռնարկությունների հարկային վճարումները՝ շրջանառության միավորի հաշվարկով, ՀՀ-ում բազմակի անգամ ավելի բարձր են, քան խոշոր ձեռնարկություններինը:

Մինչդեռ այլ է պատկերը զարգացած երկրներում: Օրինակ, հայտնի է⁸, որ Մեծ Բրիտանիայում հարկերի վճարման ծախսերը կազմում են 2.5 % այն ֆիրմաների համար, որոնց տարեկան շրջանառությունը չի գերազանցում 15000 ֆունտից և, ընդհակառակը, միայն 0.07 % է այն ֆիրմաների համար, որոնց տարեկան շրջանառությունը 2 մլն ֆունտից ավելի է: Կարելի է ցույց տալ, որ նման «խտրականություն» ունեն մաս շատ երկրների հարկային համակարգերը:

Ֆինանսավորման խնդիրներ: Հայաստանի փոքր ձեռնարկությունների համար այսօր ստեղծված է բանկային ֆինանսական ռեսուրսների օգտագործման չափազանց բարդ համակարգ: Դրա հիմնական պատճառներից են վարկային ռեսուրսների կարճաժամկետությունը և բարձր տոկոսադրույքները, անհրաժեշտ լիկվիդայնությամբ գրավի բացակայությունը, վստահելիության և վճարունակության գնահատման բարդությունները, բյուրոկրատական խոչընդոտները և այլն: Մասնավորապես լուրջ դժվարություններ են ստեղծվում այն պատճառով, որ բանկերը նպատակահարմար չեն համարում բազմաթիվ փոքր վարկերի տրամադրումը, քանի որ փոքր և մեծ վարկերի բանկային սպասարկման ինքնարժեքը՝ մոտավորապես նույնն է: Իսկ դա հետևանք է մի շարք գործոնների: Նախ և առաջ մեր բանկերում բարձր է վարկավորման գործընթացի սպասարկման հաստատուն ծախսերի մակարդակը: Օրինակ՝ բիզնես ծրագրի տնտեսական արդյունավետության վերլուծությունը, գրավի առարկայի գնահատումը և իրավաբանական ձևակերպումները, փաստաթղթավորումը և այլն: Երկրորդ, մասնագետների սակավության և նոր բանկային տեխնոլոգիաների բացակայության պատճառով Հայաստանի բանկային համակարգում վարկի սպասարկման ինքնարժեքը, համեմատած զարգացած երկրների բանկերի հետ, զգալիորեն բարձր է:

Շահերի պաշտպանություն (lobbying): Շահերի պաշտպանության հարցը խոշոր ձեռնարկությունների համար լուծվում է ինքնըստինքյան, որովհետև յուրաքանչյուր խոշոր ձեռնարկությունն նաև խոշոր հարկատու է, ուստի խոշոր ձեռնարկությունները մշտապես գտնվում են պետության ուշադրության կենտրոնում: Բացի այդ, խոշոր ձեռնարկություններն ի վիճակի են ունենալու իրավաբանների և փաստաբանների մասնագիտացված խմբեր և դրանց միջոցով իրականացնելու իրենց շահերի պաշտպանությունը (լոբբինգը) պետության օրենսդիր և գործադիր մարմիններում: Հակառակ պատկերն է փոքր ձեռնարկությունների

⁷ Տե՛ս «ՀՀ միկրոտնտեսության և փոքր և միջին ձեռնարկությունների զարգացման և օժանդակման հայեցակարգ» ՀՀ արդյունաբերության և առևտրի նախարարություն, ԵՄ ՏԱՄԻՄ Ծրագրի հետ համատեղ, Երևան, 1998:

⁸ Տե՛ս J. Atkinson, D. J. Storey, Employment, the Small Firm and the Labour Market, London, 1993:

համար: Նրանց շահերի պաշտպանության գործը պետք է իրականացնեն կամ հատուկ ստեղծված մասնավոր հասարակական ինստիտուտները (ասոցիացիաներ, միավորումներ, առևտրի պալատներ և այլն) կամ պետությունն ինքը՝ իր ատյանների միջոցով: Ինքնին հասկանալի է, որ թե՛ մեկ, թե՛ մյուս դեպքում կարող են ուսմահարել նրա իրավունքները, կամ խիստ թանկ կարժեճնա դրանց պաշտպանությունը:

Ընդհանուր առմամբ կարելի է ասել, որ փոքր բիզնեսի զարգացմանն աջակցող պետական քաղաքականությունը հիմնականում ձևավորվում է վերը նկարագրված առանձնահատկությունների ենթատեքստում:

Այնուամենայնիվ, անզլիացի գիտնականների կատարած հատուկ ուսումնասիրություններում նշվում է, որ ոչ մի երկրում գոյություն չունի հստակ սահմանված այնպիսի միասնական փաստաթուղթ, որն ամփոփում է փոքր բիզնեսի ոլորտում պետական քաղաքականության իրականացման բոլոր նպատակներն ու ուղղությունները: Փոխարենը այդ քաղաքականության տարբեր տարրերը հաճախ ձևավորվում են կամայական եղանակով կամ փոքր բիզնեսի շահերը պաշտպանող որևէ կառույցի ճնշման ներքո: Այսպիսով, հաճախ կարիք է լինում զուշակել, թե տվյալ քաղաքականությունն ինչ նպատակ է հետապնդում, քանզի որոշ դեպքերում քաղաքականության տարբեր տարրերը հնարավոր չէ պատկերացնել մեկ ընդհանրական հայեցակետի սահմաններում: Եվրոհամայնքի երկրներում փոքր բիզնեսի նկատմամբ տարվող քաղաքականության մանրամասն հետազոտությունը⁹ ցույց է տվել, որ գոյություն ունեն փոքր բիզնեսի քաղաքականությունն իմաստավորող չորս հիմնական նպատակային ուղղություններ: Դրանք են՝

- * մրցակցության ապահովում,
- * արտադրական ենթակառուցվածքների ամրապնդում,
- * արտադրության տարբերակում (diversification),
- * զբաղվածության խթանում:

Այդ հետազոտության հեղինակները բերում են հետևյալ հիմնավորումները: Փոքր ձեռնարկությունների զարգացման միջոցով մրցակցության ապահովումը դիտվում է քաղաքականության նպատակ, քանի որ դա շուկայական տնտեսության նախապայմաններից մեկն է:

1. Արտադրական ենթակառուցվածքի ամրապնդումն արտահայտում է փոքր և միջին ձեռնարկությունների դերը՝ որպես խոշոր ընկերությունների ենթակապալառուներ և նրանց արտադրամքն իրացնող մեծածախ, մանրածախ առևտրային ձեռնարկություններ կամ բեռնափոխադրումներով զբաղվող ֆիրմաներ:

2. Երրորդ նպատակը կարևորվում է այն առումով, որ բազմաթիվ փոքր և միջին ձեռնարկությունների առկայությունն ապահովում է տարաբնույթ արտադրատեսակներ և ծառայություններ՝ նպաստելով շուկայում վաճառվող ապրանքների տարբերակմանը (diversification):

3. Եվ, վերջապես, աշխատատեղերի ստեղծման և կառուցվածքային գործազրկության կրճատման գործում փոքր և միջին ձեռնարկությունների ունեցած դերը համարվում է տվյալ ոլորտի զարգացման քաղաքականության հիմնադրույթներից մեկը:

Սակայն այս հետազոտությունում նշվում է, որ վերը ձևակերպված փոքր բիզնեսի քաղաքականության նպատակները ոչ թե հստակ սահմանվում են որևէ օրենքով կամ փաստաթղթով, այլ նրանց մասին կարելի է դատողություն անել միայն քաղաքականության արդեն գոյություն ունեցող միջոցառումները վերլուծելով և ամփոփելով: Մինչդեռ, եթե քաղաքականության նպատակները նախապես հստակ չեն սահմանվում, քաղաքականության իրագործման ժամանակ հնարավոր չէ դատողություններ անել այդ քաղաքականության արդյունավետության մասին: Դրանով իսկ բարդանում է քաղաքականության այս կամ այն միջոցառումների արդյունավետ ընտրության հարցը:

Խմբավորելով զարգացած երկրներում գոյություն ունեցող քաղաքականության նպատակները՝ նպատակահարմար է համարվում կատարել այս քաղաքականության միջոցառումների հերթական վերլուծություն: Այդ վերլուծության արդյունքները, որոնք հիմնված են Եվրոհամայնքի երկրների և, հիմնականում, Մեծ Բրիտանիայի փոքր բիզնեսի ոլորտի քաղաքականության դիտարկումների վրա, ամփոփված են աղյուսակում:

⁹ Տե՛ս G. Bannock, «The Promotion of Small and Medium Sized Enterprises in Europe» CEDSE, 3rd meeting, May, 1993:

Եվրոհամայնքի երկրներում փոքր բիզնեսի քաղաքականության նպատակները¹⁰

N	Միջանկյալ նպատակներ	Վերջնական նպատակներ
1.	Զբաղվածության ավելացում	Ապահովել զբաղվածության աճը, կրճատել գործազրկությունը
2.	Սկսնակ ձեռնարկությունների խթանում	Ավելացնել նոր ձեռնարկությունների թիվը, խթանել բոլոր ձեռնարկությունների աճը
3.	Խորհրդատվական ծառայությունների օգտագործման խթանում	Ապահովել ձեռնարկությունների աճի բարձր տեմպեր
4.	Մրցակցության խթանում	Բարեկեցության աճ
5.	Շուկաների արդյունավետության գարգացում	
6.	Օգտագործվող տեխնոլոգիաների մակարդակի բարձրացում	

Ինչպես երևում է աղյուսակից, զբաղվածության ավելացումը կարող է համարվել թե՛ միջանկյալ և թե՛ վերջնական նպատակ: Չեռևաբար, տվյալ քաղաքականության արդյունավետությունը կարելի է գնահատել նրա ունեցած ուղղակի և անուղղակի ազդեցությամբ, այսինքն՝ զբաղվածության ավելացման կամ գործազրկության կրճատման չափանիշներով: Պետք է նշել, որ այս երկու երևույթները չի կարելի նույնացնել, քանի որ հնարավոր է, որ քաղաքականությունն ազդեցություն ունենա զբաղվածության աճի վրա, բայց՝ զգալիորեն չնպաստի ընթացիկ գործազրկության կրճատմանը (օրինակ՝ թաքցնելով գործազրկության կամ զբաղվածության հաշվին, կամ աշխատուժի ներկրման հաշվին): Այստեղ նաև խնդիր է առաջանում որոշելու իրականացվող քաղաքականության զուտ ազդեցությունը:

Այս կամ այն երևույթի վրա քաղաքականության ուղղակի ազդեցությունը չափելիս անհրաժեշտ է վերլուծել, թե ինքնին ինչպիսի փոփոխություն կունենար տվյալ երևույթը քաղաքականության բացակայության պայմաններում: Այս դեպքում քաղաքականության զուտ ազդեցությունը հնարավոր կլինի որոշել միայն երևույթի տեղի ունեցած փոփոխությունից առանձնացնելով այն փոփոխությունը, որը տեղի կունենար նաև առանց տվյալ քաղաքականության իրականացման: Վերջին փոփոխությունն անգլիացի գիտնական Դեյվիդ Սթորին¹¹ անվանում է «դեղվեյտ» (deadweight): Նման առանձնահատկության օրինակ է գործազուրկներին սեփական գործ սկսելու համար վարկերի տրամադրման քաղաքականությունը: Անշուշտ պետք է խուսափել ծայրահեղություններից, այլապես կարող ենք գերազանհատել քաղաքականության արդյունավետությունը, եթե, իհարկե, նոր ստեղծված ձեռնարկությունների լրիվ քանակը դիտարկենք որպես տվյալ քաղաքականության արդյունք: Չէ՞ որ գործազուրկների մի մասը կարող էր սեփական գործ սկսել նաև ինքնուրույն, առանց տրված վարկերից՝ օգտվելու:

Նույն հեղինակն ուշադրություն է դարձնում նաև կիրառվող քաղաքականության ազդեցության չափման մեկ այլ դժվարության վրա, որը պայմանավորված է «արտամղում» կոչվող երևույթով (displacement): Օրինակ, վերը նշված դեպքում քաղաքականության զուտ ազդեցության գնահատման համար բավական չէ միայն հաշվի առնել «դեղվեյտը»: Բանն այն է, որ հաստատված ծավալ ունեցող մի-շարք շուկաներում (օրինակ, որևէ փոքր քաղաքի վարսավիրանոցների կամ ավտոմեքենաների լվացման կետերի շուկա) սուբսիդիա ստացող մեկ ձեռնարկության ստեղծումը համարյա մշտապես հանգեցնում է սուբսիդիաներից չօգտվող մեկ այլ համանման ֆիրմայի դուրսմղմանը շուկայից: Բնականաբար, դա տեղի է ունենում ոչ բոլոր շուկաներում, սակայն «արտամղման» այս հնարավոր երևույթը անհրաժեշտ է հաշվի առնել քաղաքականության զուտ ազդեցությունը ճշգրիտ գնահատելու համար: Այնուամենայնիվ, չնայած ակնհայտ է, որ «դեղվեյտի» և «արտամղման» երևույթները

¹⁰ Աղբյուր՝ D. J. Storey, Understanding the Small Business Sector, Routledge, 1994:

¹¹ Հարցի մանրամասն քննարկումը տես՝ D. J. Storey, նշվ. աշխ.:

կարևոր են քաղաքականության արդյունավետությունը գնահատելիս, գործնականում նրանց չափի որոշումը բավականին բարդացված է: Պետք է հատուկ հետազոտություններ կատարել պարզելու համար, թե ինչքան է կազմում «ղեղվեյտի» մակարդակը, և թե նպատակային խմբի որ մասն է «արտամղվել» շուկայից՝ սուբսիդիաների ձևով այլ ֆիրմաներին ցույց տրված աջակցության պատճառով¹²:

Աղյուսակի հաջորդ նպատակային խումբը խորհրդատվական ծառայությունների օգտագործման խթանումն է, որից սպասվելիք արդյունքը փոքր և միջին ձեռնարկությունների ներքին արդյունավետության մակարդակի բարձրացումը և ըստ այդմ՝ նրանց աճի խթանումն է: Վերջինս կարելի է չափել տարբեր մակարդակներով: Մի ճեպքում կարող ենք հաշվի առնել ձեռնարկության իրացման ծավալների աճը, արտադրանքի որակի բարձրացումը կամ հաճախորդների մեծացումը, իսկ մյուս դեպքում՝ հիմք ընդունելով ձեռնարկության մեներջնետի որակավորման և հմտության բարձրացման փաստը:

Աղյուսակի հաջորդ տողը անդրադառնում է մի այլ կարևոր նպատակի՝ մրցակցության զարգացմանը: Այստեղ ենթադրություն է կատարվում, համաձայն որի շուկայական մեխանիզմի գործունեության պայմաններում առաջացող մրցակցային ուժերը սպառողների համար կարող են ապահովել սպառման ավելի բարձր մակարդակ: Այս առումով մրցակցության զարգացումը դիտվում է բարեկեցության աճի հասնելու կարևոր միջոց:

Աղյուսակի հինգերորդ տողը ցույց է տալիս, որ փոքր բիզնեսի աջակցմանն ուղղված քաղաքականության տարրերից մեկը շուկաների արդյունավետության զարգացումն է: Տվյալ դեպքում նկատի են առնվում այնպիսի իրավիճակները, որոնց դեպքում շուկայական մեխանիզմի գործունեության ժամանակ այդ շուկաներում գործող խոշոր ձեռնարկությունների հետ համեմատած փոքր և միջին ձեռնարկությունները հայտնվում են անհավասար կամ խտրականացված պայմաններում: Նման դեպքերում հարկային մեխանիզմի ազդեցությունը փոքր և միջին ձեռնարկությունների համար հաճախ ավելի բարձր ծախսեր է առաջադրում, որի պատճառով նրանք դառնում են անմրցունակ մեծ ձեռնարկությունների համեմատությամբ, իսկ շուկան՝ անարդյունավետ: Այս պարագայում պետության դերը հանգում է այսօրինակ իրավիճակի բացառմանը կամ հաղթահարմանը: Օրինակ, Մեծ Բրիտանիայում կառավարությունը հատուկ ստեղծված առևտրի և արդյունաբերության իր դեպարտամենտի (DTI) միջոցով այդպիսի քաղաքականություն վարում է՝ նպատակ ունենալով հարկային բեռի հավասարաչափ բաշխում ապահովել՝ անկախ ձեռնարկությունների չափերից, ինչպես նաև՝ վարկային ռեսուրսները նույն պայմաններով հասանելի դարձնել բոլոր ձեռնարկությունների համար: Այս նպատակը ևս, վերջին հաշվով, ընդհանուր բարեկեցության ավելացման միջոց է:

Աղյուսակի վերջին տողը վկայում է, որ փոքր բիզնեսի քաղաքականության հիմնական նպատակներից է նաև՝ նոր տեխնոլոգիաների ներդրման խթանումը: Վերջին շրջանի հետազոտությունները ցույց են տվել, որ փոքր և միջին ձեռնարկությունները նշանակալից դեր են խաղում նորարարական գործընթացում: Հաշվի առնելով, որ նոր տեխնոլոգիաները տնտեսական առաջընթացի գլխավոր գործոններից են, փոքր և միջին ձեռնարկությունները համարվում են տնտեսական զարգացման կարևորագույն աղբյուր:

Ելնելով վերը շարադրվածից՝ կարելի է ասել, որ փոքր և միջին ձեռնարկությունների աջակցման պետական քաղաքականության նպատակներն ըստ էության ուղղակիորեն չեն սահմանվում կամ սահմանվում են խիստ հազվադեպ: Ըստ այդմ, տվյալ քաղաքականության նպատակների մասին պատկերացում ստանալու համար հարկավոր է հանգամանորեն վերլուծել այդ միջոցառումների ամբողջ համալիրը և նոր միայն կատարել անհրաժեշտ եզրակացություն: Նպատակների հստակ սահմանման բացակայությունն ընդհանուր առմամբ նշանակում է, որ քաղաքականության արդյունավետության գնահատումը բարդացված է: Բացի այդ, գոյություն ունեն այնպիսի առանձնահատկություններ (օրինակ, «ղեղվեյտի» և «արտամղման» ազդեցությունները), որոնք բարդացնում են քաղաքականության զուտ ազդեցության որոշումը:

¹² Տե՛ս *Armington and Odle, Small Business - How Many Jobs?, Brookings Review, Winter, էջ 14-17, 1982:*

А. В. БАРХУДАРЯН - Экономическое обоснование государственной политики по содействию малым и средним предприятиям. Политика поддержки малых предприятий является традиционным элементом общего комплекса мер по содействию предпринимательству и применяется в той или иной мере во всех развитых странах. Однако цели и критерии оценки эффективности различных мероприятий политики содействия малому бизнесу не всегда отчетливо определяются государством. Именно по этой причине довольно трудно проводить комплексное экономическое обоснование эффективности тех или иных компонентов осуществляемой политики. На примере опыта развитых стран приводятся различные мнения и подходы по определению экономической эффективности государственной политики развития малых предприятий.