

## **ИНКЛЮЗИВНЫЙ БИЗНЕС В УЗБЕКИСТАНЕ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ**

Современные инклюзивные бизнес модели (ИБМ) в отличие от традиционных бизнес моделей направлены на вовлечение в производственную деятельность уязвимых слоев населения. В принципе все виды бизнеса могут иметь инклюзивные бизнес модели.

Создание и поддержка ИБМ основано на предположении о том, что бизнес с участием уязвимых слоев населения также может быть достаточно прибыльным в силу того, что налаживаются взаимовыгодные контакты между бизнесом и малообеспеченным населением.

Как показывает мировой опыт, привлекательными секторами для ИБМ обычно являются сельское хозяйство, строительство доступного жилья, здравоохранение, образование, обеспечение населения чистой питьевой водой, розничная торговля и финансы<sup>1</sup>.

Важно отметить, что такой вид бизнес моделей в силу их направленности на одновременное решение и социальных и экономических задач актуален, в основном, в условиях развивающихся стран, где проблемы повышения уровня производительности труда резко пересекаются с задачами социальной защиты и социального обслуживания.

Сегодняшние знания об ИБМ дают возможность не только изучать сами ИБМ, но и анализировать условия их формирования, развития и распространения.

На основе обобщения мирового опыта были определены следующие условия эффективности инклюзивных бизнес моделей<sup>2</sup>:

- использование существующих сетей и технологий необходимое условие развития компаний, бизнес которых направлен на охватывание широких кругов малоимущих покупателей;
- так как финансы это основное ограничение, игнорирование неполадок в финансовой поддержке малоимущих покупателей, дистрибьюторов и поставщиков повышает риск неудачи инклюзивного бизнеса;
- сотрудничество нескольких сторон является ключевым аспектом развития ИБМ.

Инклюзивный бизнес в Узбекистане пока еще не пользуется большим спросом, хотя имеются огромные возможности развития этого направления. Можно привести примеры лишь нескольких предприятий занимающихся инклюзивным бизнесом на официальном уровне.

Программа развития ООН в Узбекистане в сотрудничестве с партнерами из частного сектора проводит определенную работу по выявлению и поддержке инклюзивных бизнес-проектов для создания бизнес-возможностей в сельских районах. ПРООН занимается вовлечением уязвимых и бедных слоев населения в производственную деятельность с целью улучшения их условий жизни и источников

<sup>1</sup>The Next 4 bln: Market Size and Business Strategy at the BOP, IFC, WRI, 2014.

<sup>2</sup>Scaling up Inclusive Business: Advancing the Key Knowledge and Action Agenda, IFC, 2010.

дохода. Особое внимание уделяется проблеме создания рабочих мест и использование потенциала женщин и молодежи.

В тоже время реализация ИБМ в Узбекистане показывает, что имеются очень значительные барьеры в таких сферах, как доступ населения к улучшенным источникам водоснабжения, присутствия квалифицированного медицинского персонала в отдаленных районах и доли населения, страдающего йододефицитом, стоимости ежемесячной корзины цен на услуги ИТК, доступ к финансовым услугам, доля населения использующее чистые источники энергии<sup>3</sup>

Это свидетельствует о наличии препятствий на пути развития инклюзивного бизнеса в Узбекистане, в таких сферах как инфраструктура, образование, финансы и информационные технологии.

В условиях развивающихся стран доминирует тенденция избытка предложения неквалифицированной рабочей силы и дефицита финансовых и материальных ресурсов, что, по сути, создает основания предполагать целесообразность развития преимущественно трудоемких секторов и отраслей экономики. Сюда можно отнести как относительно низкопроизводительные производства как сельское хозяйство, пищевая и легкая промышленность, так и высокотехнологичные наукоемкие производства, конечной продукции с большой долей сборочных и наладочных работ как производство ЭВМ, конторского оборудования, отдельных видов промышленного электрооборудования, электроизделий и т.д.

Для этого в республике созданы максимальные условия. Ежегодно принимаемые инвестиционные программы, программы локализации, реализация программ модернизации, технического и технологического обновления производства, в первую очередь предусматривают создание новых рабочих мест и рост доходов населения. Например, в рамках программы по обеспечению структурных преобразований, модернизации и диверсификации производства на 2015-2019 гг. предусматривается развитие текстильной и кожевенно-бумажной промышленности на основе глубокой переработки местного сырья, что позволяет создавать новые рабочие места. Предприятиям, специализирующимся на выпуске непродовольственных товаров от готовых хлопчатобумажных тканей до мебельной фурнитуры, которые являются трудоемкими производствами, предоставляются налоговые и таможенные льготы и преференции<sup>4</sup>

Сохраняется огромный потенциал глубокой переработки сельхоз культур и экспорта на рынки развитых стран, что будет определять рост производительности в сельскохозяйственном секторе и повышение доходов и улучшение жизненных условий сельского населения.

Поэтому требуются меры и рекомендации по созданию благоприятных условий и реализации основных направлений ИБМ.

**Во первых** государство должно инициировать разработку систему критериев по предъявлению ряда жестких требований к качеству создаваемых новых рабочих мест в рамках ежегодно принимаемых отраслевых и территориальных программ создания новых рабочих мест и обеспечения занятости населения. Ввести классификацию качества новых рабочих мест. Это будет способствовать эффективному использованию человеческого капитала, координации между рынками труда и

---

<sup>3</sup>Участие бизнеса в решении проблемы бедности: Как инклюзивные модели ведения бизнеса создают возможности для всех жителей развивающихся стран Европы и Центральной Азии, ПРООН, 2010.

<sup>4</sup>Постановление Президента Республики Узбекистан № ПП-1050 О дополнительных мерах по стимулированию расширения производства отечественных непродовольственных потребительских товаров от 28.01.2009 г.

образованием, снижению доли занятых в неформальном секторе экономики, отличающемся низкой производительностью и использованием примитивных технологий. А также разработку программы адаптации системы образования к требованиям современной экономики. На базе госпрограммы по развитию корпоративного управления следует разработать систему стимулов создания образовательных отделов, отделов исследований и разработок в предприятиях. Дополнить программы по трудоустройству молодежи необходимыми мерами по устранению барьеров найма выпускников по результатам изучения состояния рынка труда, а также принять программ по трудоустройству женщин.

Учитывая устойчивую тенденцию роста населения и как следствие возникновения проблем на рынке труда необходимо принять обширную программу развития трудоемких отраслей с высокой добавленной стоимостью:

В современных условиях необходимо развивать инновационный потенциал, поощрять креативность: увеличить расходы на НИОКР, стимулировать развитие наукоемких производств, расширить спектр издаваемых научных изданий, созвать и развивать экспертно-консалтинговые структуры, принимать программы поощрения «старт-ап» идей и инициатив креативных студентов, развивать программы по предоставлению грантов и акселерации.

Необходимо организовать ежегодные ярмарки продукции предприятий, занимающихся инклюзивным бизнесом, где предприниматели могли бы обмениваться опытом, рассматривать варианты сотрудничества друг с другом. Проводить ежегодный конкурс лучших инклюзивных бизнес моделей и результаты и типовые проекты объявить широкой аудитории, в рамках конкурса «Гашаббус» внедрить новую номинацию «Лучший инклюзивный бизнес проект года».

**Во вторых** бизнесменам необходимо уделить внимание изучению рынка нижних 60% населения по доходам, выявить их неудовлетворенные потребности, целесообразно сконцентрироваться на пищевой промышленности, доставке услуг связи, коммунальных, образовательных и медицинских услуг. Разрабатывать маркетинговые инновации, новые методы рекламирования полезных качеств своей продукции (например, чистую воду, чистящие средства, фильтры и др.). Активно сотрудничать с представителями местного сообщества по преодолению барьеров инклюзивного бизнеса. Адаптировать товары и услуги финансовым возможностям малообеспеченных, например, производить бюджетные варианты товаров, применить более примитивные методы упаковывания, снизить транспортные расходы, экономить от масштаба (например, производя большими объемами). Тесно сотрудничать с местными правительственными органами в решении вопросов, представляющих взаимный интерес.

**В третьих** инвесторам необходимо учитывая многогранность проблемы бедности поддерживать диалог и сотрудничестве с компаниями, донорами, фондами развития, инвесторами, правительственными органами, общественными организациями, консалтинговыми фирмами и исследовательскими институтами и другими заинтересованными сторонами в преодолении барьеров инклюзивного предпринимательства. На постоянной основе изучать рынок, накапливать информацию, необходимую для развития инклюзивных бизнес-моделей путем анализа существующих моделей или проведения рыночных исследований и оценки целесообразности. Оказывать начальное финансирование, со-финансирование и предоставление льготных кредитов, этим стимулируя новаторские бизнес-модели.

В качестве заключения необходимо отметить, что сегодня в мире малообеспеченные слои населения имеют значительные неудовлетворенные потребности во многих сферах как энергетика, водоснабжение, санитария, информационные технологии и др.

Малообеспеченные как экономически активная часть общества должна активно участвовать в процессах развития экономики в лице работников или же предпринимателей, при условии расширения возможности их участия в производственной деятельности. Поэтому, решение проблемы в существенных пробелах в необходимом уровне знаний и навыков и инвестирование в образование бедных слоев населения является центральным ключевым фактором развития.

Инклюзивные бизнес модели должны быть приспособлены к рыночной среде, где уровень институтов, инфраструктуры и образования относительно низкие, а предоставляемые продукты и услуги должны быть доступными по цене и по наличию в магазинах, приемлемыми и параллельно активно рекламироваться. Такие продукты характеризуются низкой разницей между себестоимостью и продажной ценой, но большими объемами продаж. Это означает не только дешевые товары, но и создание стоимостей, отвечающих неудовлетворенным потребностям малообеспеченных.

В целом сделанные выводы и предложенные рекомендации по развитию инклюзивного бизнеса в республике на основе мирового опыта и учета особенностей развития национальной экономики может предстать определенным интерес для лиц, отвечающих за социальное благополучие общества и заинтересованных в социальной поддержке уязвимых слоев населения.