

## ЭКОНОМИКА

*Ражабалиева Н.Н., Карбекова А.Б.*

### **Проблемы малого и среднего бизнеса в Кыргызстане**

Основу любой рыночной экономики составляет частный сектор, где малые и средние предприятия (МСП) играют важную роль. Они не требуют крупных стартовых инвестиций, имеют высокую скорость оборота ресурсов, способны быстро и экономно решать проблему формирования и насыщения рынка потребительских товаров, реструктуризации экономики в условиях ее дестабилизации и ограниченности финансовых ресурсов. Интерес к малым и средним предприятиям в условиях переходного периода исходит из различных ожиданий субъектов политической и экономической жизни, а также значения самих малых и средних предприятий для создания зрелой рыночной экономики.

Для государства и политиков сектор МСП важен, прежде всего, потому, что он во многом замещает государство в решении сложных социально-экономических задач, а именно при создании новых рабочих мест, формировании среднего класса, являющимся одним из основных факторов долгосрочной стабильности в экономике любой страны. Кроме того, для правительства малые и средние предприятия - это значительный источник пополнения государственного бюджета.

Предпринимательство представляет собой специфический сектор экономики, функционирующий в соответствии с присущими именно ему закономерностями. Структурные элементы этого сектора разнообразные предприятия в истинном смысле слова действуют по строгому принципу: либо хозяйственный успех, либо банкротство, экономическая смерть. Этот принцип, реализуемый лишь в условиях конкуренции, неизбежно диктует стремление усилить деловую активность, увеличить хозяйственный оборот.

Малые предприятия (особенно в сфере торговли), являются ключевыми при переходе к эффективной рыночной экономике: они формируют спрос на готовые товары и продукцию. Критериями малого бизнеса являются небольшое количество работников, виды и объем предоставляемых услуг, территориальная ограниченность и обозримость предприятия. Малые предприятия вступают в отношения конкуренции друг с другом, способны насытить рынок товарами лучшего качества по более низким ценам.

Среди новых предпринимательских структур резко выделяется количество акционерных обществ, созданных в процессе реорганизации государственных и муниципальных предприятий, инвестиционные фонды и компании.

Свободные средства предприятий и населения с целью вложения в производство используются различными группами инвестиционных компаний. Одни компании осуществляют прямые направленные инвестиции (холдинги, финансовые группы и финансовые компании). Другие компании повсеместные инвестиции (собственно инвестиционные компании, страховые и пенсионные фонды).

Рыночные отношения предполагают деятельность субъектов рыночного хозяйства, выполняющих предпринимательские функции. В принципе любой агент рыночных отношений может рассматриваться как предприниматель. Однако традиционно предпринимательская деятельность связывается лишь с систематическим использованием факторов производства для извлечения прибыли деятельности в рыночных условиях.

При более детальном изучении вопроса о социально-экономических предпосылках, условиях и источниках формирования слоя предпринимателей можно обнаружить значительные отличия между странами Восточной Европы и СНГ. Для всех стран Восточной Европы характерен почти вдвое более короткий (около 35 лет) период существования планового хозяйства. Следствием этого была более высокая степень сохранения социально-

психологических стереотипов, свойственных рыночному хозяйству. Сама система планового хозяйства в большинстве случаев имела в Восточной Европе более мягкие формы, оставлявшие место для некоторых элементов коммерческого поведения (иногда - весьма существенных, скажем, в СФРЮ) в рамках общественного сектора. Многие страны Восточной Европы в течение всего периода существования планового хозяйства сохраняли (а то и увеличивали) сектор мелкого частного производства, работавший на рынке. Этот сектор нередко был весьма значительным, а рынок довольно свободным. (Подчас допускалось существование и небольших капиталистических предприятий с использованием наемного труда). Уровень и структура потребления, потребительские стереотипы и способы получения личных доходов были во многих странах Восточной Европы несколько ближе к стандартам рыночного хозяйства.

Нельзя сказать, что в СССР вообще не существовало никаких предпосылок для формирования слоя предпринимателей. Однако рыночные навыки в условиях плановой экономики могли развиваться лишь в личном подсобном хозяйстве при работе на колхозный рынок, в некоторых точках кооперативного сектора, да в «теневой экономике». Последняя, к середине 80-х гг. приобрела довольно большие масштабы (теневая сфера услуг, перекупка товаров в обход государственной розничной сети, снабжение предприятий в обход государственной системы материально-технического снабжения). Начал формироваться теневой сектор и в производстве.

Следует отметить, что подобная же «теневая экономика» существовала и в странах Восточной Европы. Но в связи с наличием в ней каналов легального мелкого предпринимательства (пусть и ограниченного), масштабы «теневой экономики» были там менее значительными. Главным отличием оказалась возможность для государственных предприятий принимать участие своими средствами в учреждении кооперативов, а затем и других негосударственных предприятий (малых предприятий, коммерческих банков, бирж). Если в других странах вполне логично пытались провести более или менее четкую границу между государственным и негосударственным секторами, то в СССР эта граница была в значительной мере устранена. Возникла возможность превращать имущество и денежные средства государственных предприятий в капитал негосударственных предприятий, извлекая предпринимательские доходы из ресурсов, предназначенных для использования в системе государственного планового хозяйства. Но для этого надо было все, же преодолеть ряд организационно-

правовых препятствий, мешавших свободному переливу ресурсов из одного сектора в другой. Способом преодоления служила коррупция, масштабы ее выросли несоизмеримо. Дело не ограничивалось использованием сырья и материалов, денег и производственных мощностей государственных предприятий в производственно-торговой деятельности кооперативов и иных негосударственных предприятий. Государственное имущество стало использоваться для образования уставного капитала частных предприятий, причем не только небольших кооперативов и малых предприятий, но и весьма солидных бирж и коммерческих банков. Происходила спонтанная приватизация государственного капитала. Вместе с тем стала набирать обороты криминализация бизнеса.

Однако не только криминализация является особенностью формирования предпринимательской деятельности. Существует ряд других специфических проблем, затрагивающих в том числе и сферу материального производства. Корни их в том, что невозможно моментальное превращение хозяйственников, воспитанных условиями плановой экономики в рыночных предпринимателей.

Характерной особенностью кыргызского предпринимательства является ограниченность стратегического поведения. Эта черта определяется не только особенностями условий формирования предпринимательского слоя, но и спецификой современной экономической ситуации. Предприниматели не преследуют стратегических целей, во-первых, потому, что

первые годы формирования рыночной экономики протекали под влиянием колоссальной выгоды краткосрочных операций в сфере обращения и в финансовом секторе. Это обстоятельство сформировало в среде предпринимателей соответствующие социально-психологические установки, стереотипы мышления и поведения. Во-вторых, все еще сказывается разрыв между прибыльностью долгосрочных вложений в производство и краткосрочных финансовых операций. Условия реализации долгосрочных инвестиционных проектов в сфере производства таковы, что лишь небольшое их число может быть в достаточной мере окупаемо.

Стремительность развития малого предпринимательства и увеличение количества наемных работников в негосударственном секторе экономики определили целый ряд проблем, затрудняющих широкомасштабное развитие занятости в малом и среднем бизнесе республики. К ним следует отнести:

утраченные за десятилетия традиции занятия бизнесом и связанная с этим психологическая переориентация населения; отсутствие опыта организации самостоятельного дела, поскольку предпринимательская деятельность требует специальной системы обучения и приобретения практических навыков;

1. недостаточное развитие мощностей по выпуску необходимых для нужд малого и среднего бизнеса средств производства и предметов труда;
2. отсутствие инвесторов у большинства перспективных бизнес-проектов;
3. излишнее давление существующей системы налогообложения;
4. слабость правовых мер защиты интересов предпринимателей и инвесторов.

В отраслевой структуре малого и среднего предпринимательства, несмотря на некоторые подвижки в сферу материального производства, преобладает торгово-посредническая деятельность. Ориентация малых предприятий на торговую и посредническую деятельность является, по нашему мнению, закономерной реакцией на налоговый прессинг, так как торговля и посредничество ориентированы на работу с трудно контролируемыми наличными средствами и дают возможность скрывать доходы.

Далее в отраслевой структуре доминируют торговля, ремонт автомобилей и изделий домашнего пользования (37,6%), обрабатывающая промышленность (20,5%); общественное питание (5%) и розничный товарооборот (24,3%).

К позитивной роли торговой и посреднической деятельности малых предприятий следует отнести их участие в создании новых хозяйственных связей, например, во внешней торговле. Внешнеторговый оборот предпринимательства в 2008г. в текущих ценах составил 384,6 млн. долл. США.

Глубокие перемены в экономике Кыргызстана, вызванные приобретением государством суверенитета, затронули и промышленность, которая вынуждена была перейти на малые и средние формы производственно-хозяйственной деятельности. Десятки предприятий стали убыточными. На базе бывших цехов и участков стали создаваться малые предприятия, производящие мясорубки, соковыжималки, миксеры, электроплиты, детские игрушки и т. п. Участие малых и средних предприятий в промышленности составляло в 2008 году 20% от выпуска продукции, в 2008 году - 23,6%, из них на долю малых и средних предприятий приходилось 14,1%, а индивидуальных - 9,5%. Производство по переработке сельскохозяйственной продукции являются для этого сектора весьма прибыльными, но нет средств не только для обновления и создания новых основных фондов, но и для пополнения оборотного капитала.

***Литература***

1. *Абдумаликов К.* Экономика Кыргызстана. Бишкек. КТУ, 2007
2. Курс экономической теории. Под ред. М.Н.Чепурина, Е.А.Киселевой. Киров, 2002
3. *Вилядина В.М.* Экономическая теория. Москва, 2007.
4. Кыргызстан в цифрах, Бишкек 2009г.
5. Экономическая теория, курс лекции по макро и микроэкономике. Зулпукаров А., 2010г.

\* \* \*