

УДК:330.190.2:338(575.2)

## ЧАКАН ЖАНА ОРТО ИШКЕРДИКТИ ОНУКТУРУУНУН ЭЛ АРАЛЫК ТАЖРЫЙБАСЫ

**Аннотация:** Бул макалада чакан жана орто ишкердикти өнүктүрүү мамлекеттик деңгээлде көз салуу, кызыктыруучу чараларды көрүү каралат.

**Аннотация:** В статье рассматриваются особенности развития малого и среднего предпринимательства на уровне государства, а также важные вопросы этой сферы.

**Annotation:** The articles discusses the feature of the development small and medium businesses at the state level, also considered questions.

**Ключевые слова:** Малое и среднее предпринимательство, международная практика, финансовые и материальные ресурсы.

**Негизги сөздөр:** Чакан жана орто бизнес, дүйнөлүк практика, финансылык жана материалдык ресурстар.

**Keywords:** Small and medium business, international practice, inancial and material resources.

Чакан жана орто ишкердикти өнүктүрүүнү мамлекеттик деңгээлде көз салуу, кызыктыруучу чараларды керүү, ошондой эле таза эмес атаандаштыкка жоюу максатында жөнгө салып туруу дүйнөлүк практикада эчактан бери эле калыптанган. Эң башкысы чакан жана орто бизнести колдоону жигердуу ишке ашыруу учун мамлекеттик органдардын турдуу баскычында тиешелүү тиил же бул өлчөмдө комплекстуу чара көрүлүп турат. Бул жагынан алганда экономикасы дурус өнүгүп жаткан мамлекеттердин бай тажрыйбасы эчактан бери эле калыптанган. Албетте, ар өлкөнүн чакан ишкердикти өнүктүрүү боюнча өз алдынча басып өткөн жолу, региондук өзгөчөлүгү, тигил же бул жагынан жөнгө салуу артыкчылыктары дагы бар.

Бириккен Улуттар уюмунун маалыматына ылайык, дүйнөлүк экономика алкагындагы чакан жана орто бизнес ишканаларында учурда бардык эмгекке жарактуу калктын 50% ашыгы иштейт. Ал эми бизнестин бул турундөгү өндүрүштө иштегендер өлкөнүн улуттук ИДП сынын олуттуу бөлүгүн камсыз кылат. Алсак, бул көрсөткүч экономикасы мыкты өнүккөн мамлекеттердин ичинен Японияда 51,6%, Англияда, АКШда 52%, Италияда 55%, Германияда 57%.

Көп өлкөлөрдүн экономика секторлорунда иштеген жумушчулардын теңинен көбү чакан жана орто ишканаларга таандык. Бул жагынан алганда башкы орундарды Италия, Япония, Германия, Англия, Франция сыяктуу мамлекеттер ээлейт. Тигил же бул өлкөлөрдөгү бардык ишканалардын ичинен саны жагынан эсептегенде чакан жана орто экономикага тиешелүүсү өтө арбын. Мисалы, Канадада бул көрсөткүч 99,8% га, Японияда 99,2, Германияда 99,3, Италияда 99,2, АКШда 97,6% га чейин жетет.

Чакан жана орто бизнести финансылык жактан колдоонун көлөмү дүйнө өлкөлөрү боюнча турдууче. Алсак, кредит беруу АКШда 21,6 млрд доллар болсо, Германияда бул көрсөткүч 61,9 млрд долларды түзөт. Бизнестин мындай турундөгү инфраструктураны өнүктүрүү алкагындагы бизнес-инкубаторлордун, технопарктердин, экспортту илгерлетуучу борборлордун саны боюнча олуттуу айырмаланат (1.1-таблица).

Экономикасы мыкты өнүккөн өлкөлөрдөгү бир катар ири компаниялар учурунда чакан жана орто бизнес менен алектенип, келечектеги калыптанган ар тараптуу өндүрүш системасын туптеп келишкен. Алсак, атагы бут дүйнөгө таралган "Майкрософт", "Сони" корпорациялары убагында студенттер уюштурган компьютердик фирмадан жана радио ондоочу жайдан улам келип чыккан. Көп сандаган чакан товар өндүрүүчүлөр дүйнөлүк деңгээлдеги экономиканын өнүгүшүнө олуттуу салым кошуп, коомдогу социалдык туруктуулукту камсыз кылууда, калкты жумуш менен камсыз кылууда зор роль ойногон.

**Экономикасы мыкты өнүккөн айрым өлкөлөрдүн чакан жана орто бизнесинин көрсөткүчтөрү**

	АКШ	Канада	Япония	Германия	Франция	Италия	Англия
өлкөнүн ИДП сындагы ЧОБдун улушу, %	52	43	51,6	57	49,8	55	52
Бардык жумуш ордундагы ЧОБ дун улушу, %	54	47	72,0	59,3	56,6	71	56
Бардык ишкананын ичинен ЧОБго тиешелүү саны, %	97,6	99,8	99,2	99,3	97,6	99,2	99,1
ЧОБду финансылык колдоонун көлөмү (млрд. долл):	0,8	0,45	1,64	1,8	1,5	5,05	1,37
инфраструктурасына кредит беруу	21,6	32,8	39,9	61,9	9,3	15,2	6,3
ЧОБду инфраструктуралык тейлөөнүн саны: ЧОБду өнүктүрүүнүн борборлору Бизнес-инкубаторлор жана техно-парктер							
Экспортту илгерлетуучу борборлор	1100	521	313	374	600	1200	450
	330 20	185 15	11 20	182 67	216 26	26 123	471 60

Булак. *Международное развитие малого и среднего предпринимательства. М. "Дроф", 2012.*

Экономикасы мыкты өнүккөн мамлекеттердеги бардык ишканалардын санынын ичинен чакан жана орто бизнестин улушунө бери болгондо 90-95% туура келет. Алсак, АКШда чакан ишканалардын жалпы саны 18 млн дон ашыктык кылат. Учурда булардын улушунө айыл чарба тармактарындагы өндүрүлгөн продукциянын 82%, курулуш комплексинде 82%, дүң соодада 80,5%, тейлөө жагында болсо 75,6% чакан ишкердикке таандык. Япониянын экономика секторлорунда чакан бизнеске тиешелүү 9 млн ишкана иштейт. Ал эми Швецияда ар бир иштеген адамдын экинчиси чакан ишканаларда, өнөр жай ишканаларында болсо жумуштагылардын ар учунусу бизнестин ушул турундө эмгектенет.

Дүйнөнүн бир катар өлкөлөрүндө, анын ичинде биринчи кезекте Японияда экинчи дүйнөлүк согуш соңунан экономика секторлорун калыбына келтирүү натыйжалуу иштей албаган өнөр жай жаатындагы монополияларды майдалоо жолу аркылуу ишке ашырылган. Ушундай ыкманы учурда Туштук Чыгыш Азия, Европа өлкөлөрү, АКШ бир топ убакыттан бери колдонуп келүүдө. Ири компаниялардын негизинде тузулган чакан фирмалар экономикалык кризистен чыгууда ошол чоң фирмаларга көмөктөшүп, далай ирет банкрот болуп калуудан алып чыккан учурлар арбын кездешет. Алибетте, мындай учурда маркетингдик стратегияны туура жүргүзүү олуттуу орунду ээлейт.

Инновациялык жактан колдоо боюнча эл аралык деңгээлде олуттуу иштер аткарылып, ар бир өлкө бул жагынан тиешелүү изилдөөлөрдү жүргүзүп, жыйынтыгын мумкун болушунча практикалык жактан колдонууга ири каражат жумшап жатышат. Булардын негизги өзөгүн төмөнкүлөр камтыйт: өкүмөттүк мекемелердин тематикасы боюнча НИОКРди аткаруучу инновациялык чакан жана орто бизнестерди финансылык,

техникалык жактан колдоо мамлекеттик программалар (Япония, АКШ, Англия, Кытай, Индия ж.б. өлкөлөр); продукциянын жаңы турлерун жана технологияны даярдоого жумшалган каражаттары 50% дан ашкан ишканаларды субсидия, займдарды бөлүү (Франция, Германия, АКШ ж.б. мамлекеттер); ссуда берүү, анын ичинде пайызсыз төлөм (Швеция); жаңылык киргизген табылгасына караган каражаты 50% дан ашкандарга кайтарымсыз ссуда бөлүү (Германияда); илимий изилдөө иштерине максаттуу, узгүлтүксүз дотация бөлүү (дүйнөнүн дээрлик бардык мамлекеттеринде ишке ашырылат); инновацияны коммерциялык келип чыгуучу кооптуулукту эске алуу менен практикалык жактан колдонууну ишке ашыруучу фонддорду тузуу (Германия, Англия, Нидерланды, Франция, Швейцария); жеке ойлоп табуучуларга малекеттик бажылык салыкты төмөндөтүү жана аларга салык жеңилдигин берүү (АКШ, Япония, Германия, Австрия сыяктуу өлкөлөр); жеке ойлоп табуучуларды бекерче тейлөө жана бажы салыгын төлөөдөн бошотуу (Япония, Германия, Нидерланды, Индия ж.б. мамлекеттер); интеллектуалдык менчикти жана автордук укукту коргоону мыйзамдын негизинде камсыздоо; инновациялык чакан жана орто ишканаларды илимий-техникалык, финансылык, өндүрүштүк жактан камсыз кылуучу мамлекеттик кубаттуу мекемелерди (корпорацияларды, агентстволорду) тузуу (Япония, АКШ, Индия, Кытай ж.б.).

Дүйнөдөгү экономикасы мыкты өнүккөн мамлекеттердин тажрыйбасы көрсөткөндөй чакан жана орто бизнести өнүктүрүүнү мамлекеттик деңгээлде атайын өкүмөттүк органдын негизинде ишке ашыруу кыйла натыйжалуу экендиги аныкталган. Алибетте, мындай органдардын ишинин жыйынтыгы каралган каражаттын көлөмүнө жана берилген мүмкүнчүлүгүнө тыгыз

байланыштуу. Ушундай максаттын нугунда АКШда SBA, Улуу Британияда "Чакан бизнести тейлөө боюнча улуттук агенттик", Германияда чакан жана орто бизнес, кол өнөрчүлүк, тейлөө жана эркин кесипчилик боюнча генералдык директорат, Японияда "Чакан жана орто ишкердик агенттиги тузулгон. Чакан жана орто ишканаларды колдоо иретинде өнүккөн өлкөлөрдөгү мамлекеттик органдардын иш тажрыйбасын иликтөөнүн жыйынтыгын туура колдонуу кыйла натыйжалуу экендигин байкоого болот. Мындай мекемелердин ичинен АКШда учурунда уюштурулган", АКШ Президентинин алдындагы чакан бизнес администрациясы (SBA) эң натыйжалуу жыйынтык бергендиги менен бөтөнчө айырмаланат. Ушул тапта бул дүйнөдөгү мамлекеттик эң чоң мекеменин бири катары эсептелет.

Финансылык жана материалдык ресурстардын тартыштыгын эске алуу менен чакан жана орто бизнести өнүктүрүү боюнча Улуу Британия менен Япониянын тажрыйбасын эске алуу зарыл. Мисалы, Англияда, финансылык ресурсту пайдаланууну оптималдаштыруу максатында чакан жана орто ишканаларды колдоонун башкы багыттарынын системасы катары эки баскычтагы деңгээл кабыл алынган. Биринчи баскычтагы башкы багыты жалпы өлкөнүн масштабына дал келип, экономикалык жана социалдык жаңыланууга ресурстарды топтоону тездетүүгө көмөктөшүүгө, жогорку көрсөткүчтү камсыз кылууга, конкреттуу ишканалардын тобун өнүктүрүүгө, өлкөнүн башкы стратегиялык багытын колдоого тийиш. Экинчи баскычын да беттеген негизги багыты региондун социалдык-экономикалык өнүгүүсүнүн негизине туура келиши, тез жана натыйжалуу иштеп жаткан ишканаларды акча каражат жагынан камсыз кылууга жетишүү жагы, ошондой эле социалдык жактан иш алып барган ишканаларды колдоону кучөтүү жагы толук эске алынат. Эгерде чакан бизнес башкы багыттын бир катар бөлүгүнө дал келсе, ал финансылык колдоонун бир нече булагынан колдоо көрсөтүлөт же кошумча жеңилдик алууга мүмкүнчүлүк тузулөт.

Дүйнөлүк ааламдашуу шартында интеграциялык процесстин ыкчамдашы менен чакан жана орто бизнести өнүктүрүү эң жогорку деңгээлдеги атаандаштыкта журуп жатат. Ошондуктан ар бир өлкө, анын региондорундагы чакан ишканалар тиешелүү бизнес-чечимди тез жана так кабыл алууга, тышкы таасири кучтуу шарттарга, факторлорго тиешелүү чара көрүүгө, инновацияны практикалык жактан ишке ашырууга жана маалыматтык технологияны кеңири колдонууга болгон мүмкүнчүлүгүн жумшап жатат.

Ушул тапта маалымат технологиясы эл аралык деңгээлден алып караганда атаандаштык жөндөмдүүлүктү тузууга эң башкы аспабдын бирине айланууда. Улам убакыт илгерилеген сайын дүйнөлүк нуктагы атаандаштыктын куч алышы чакан жана орто ишканаларынын стратегиясын башкы багыттарын мезгил-мезгили менен өзгөртүп турууга

аргасыз болот. Тигил же бул ишкананын эртеңки ийгилиги маалымат технологиянын эң алгылыктуу жактарын убагында, туура пайдаланууга тыгыз байланыштуу. Маалымат технологиясынын өтө ыкчам өнүгүшүнүн жана базар алкагынын өзгөрүлүшүнүн шартында аны туура колдонуу атаандаштык жөндөмдүүлүктү жогорулатуунун башкы аспабы катары кызмат кылат.

Чакан жана орто ишкананын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн арттыруунун башкы фактору катары өбөлгө тузуучу маалымат технологиясынын төмөндөгүдөй артыкчылыктарын белгилөөгө арзыйт.

Чакан жана орто бизнестин алкагындагы атаандаштык жөндөмдүүлүк ишканаларда иштеген адистердин квалификациясынын деңгээлине дагы тыгыз байланыштуу болот. Айрыкча, эң жогорку технологияны колдонгон чакан ишканаларда мыкты кызматчылардын жетиштуулугу зарыл экендиги сезилип турат. Жыйынтыгында мындай ишканалар ирилери салыштырмалуу тигил же бул анчалык чоң эмес долбоорду практикалык жактан колдонуп, артыкчылыгын көрсөтүүгө, эң башкысы кыска убакытта жана каражатты аз өлчөмдө жумшоого жетишет.

Кандай кана чакан жана орто ишкана болбосун алардын чыгарган товарларынын чыгарган товарынын саны, өндүрүштүн өсүшү жана атаандаштык жөндөмдүүлүгү инновацияны колдонууга дагы тыгыз байланыштуу. Инновацияны жаңы продукцияны базарга алып чыгуу менен чектөөгө болбойт. Анын учурдагы маанисин кыйла кеңири кароого туура келет. Тагыраак айтканда төмөндөгүдөй жаңыланууну дагы камтыйт: жаңы же жакшыртылган продукциянын турлөрү (продукциялык инновация); жаңы же жакшыртылган тейлөө (тейлөө инновациясы); өндүрүштүн жана технологиянын жаңы багыттары; ишканадагы социалдык мамилелердин өзгөрүлүшү; жаңы жана өркүндөтүлгөн өндүрүш системасы; эл аралык деңгээлдеги инновацияны колдонууга, аларды жаңыртуу турууга жетишуу, тиешелүү каражатты жумшай билуу.

Чакан жана орто бизнестин атаандаштык жөндөмдүүлүгүн туруктуу жогорулатуу учун эң алдыда ресурс турлөрүн топтоо, өздүк мүмкүнчүлүктөрүн кучөтүү, өндүрүштүн ич ара байланышын табуу керектөөчүлөр, өнөктөштөр жана атаандаштар менен туура алака тузуунун ыңгайлуу стратегиясын иштеп чыгуу өтө маанилүү. Ушундай стратегиянын бир олуттуу багытынын бири тигил же бул ишкананын көлөмү чакан, ошол эле учурда анын чыгарган продукциясы, тейлөө чөйрөсү сапаттуулугу менен айырмаланууга тийиш. Алсак, анчалык чоң эмес изилдөө иштерин жүргүзүүчү лаборатория, чачтарач, машина оңдоочу жай, дүкөн, ресторан ушундай нуктан адистештирилген ири мекемелерден, иш-каналардан чыгарган продукциясынын же тейлөө ишинин сапаты, коюлган баасы, жумшалган чыгымынын көлөмү боюнча эч айырмаланбайт. Анткени, мындай көрсөткүчтөр көбүнчөсү иштегендердин санына карата эмес, андагылардын иштин көзүн билгендигине тыгыз байланыштуу. Мындай жагдайлар экономика секторлорунун көпчүлүгүндө калыптанган. Чет өлкөлүк бай тажрыйба көрсөткөндөй чакан жана орто ишкананын ээлеринин басымдуусу андан ары карай мекемелерин кеңейтуугө анчалык умтулбастан Булар ишканаларынын туруктуу иштешин, чыгарган продукцияларынын сапатын жакшыртуунун негизинде базар алкагындагы атаандаштыкты камсыз кылуу жагына олуттуу көңүл бөлөт.

### **КОЛДОНУЛГАН АДАБИЯТТАР:**

1. Абдымаликов К.А. Экономика Кыргызстана (на переходном этапе). -Бишкек: Бийиктик,2010. - С. 740.
2. Бектенова Д.Ч. Проблемы финансирования малого и среднего бизнеса в Кыргызстане. Вестник КРСУ. 2012. Том 12. №4. - С. 18.
3. Койчуева М.Т. О социальных и экономических приоритетах развития Кыргызстана. Вестник КРСУ. 2013. Том 13. №2. -С. 144-145.