



**USAID**  
FROM THE AMERICAN PEOPLE



УНИВЕРСИТЕТ  
ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

**ШКОЛА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО И НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ГОЛОСА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ О БУДУЩЕМ РАЗВИТИИ  
ЮЖНОГО РЕГИОНА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

# Голоса предпринимателей о будущем развитии южного региона Кыргызской Республики

**Эта публикация стала возможной благодаря поддержке американского народа  
через Агентство США по международному развитию (USAID).  
Университет Центральной Азии несет ответственность за содержание  
публикации, которое не обязательно отражает позицию USAID или  
Правительства США.**



УНИВЕРСИТЕТ  
ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

**ШКОЛА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО И НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ГОЛОСА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ О БУДУЩЕМ РАЗВИТИИ  
ЮЖНОГО РЕГИОНА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

## **Голоса предпринимателей о будущем развитии южного региона Кыргызской Республики**

Бишкек, 10 июля 2011

# Содержание

<b>РАЗДЕЛ I: КРАТКИЙ ОБЗОР .....</b>	<b>3</b>
<b>РАЗДЕЛ II: ПРЕДПОСЫЛКИ И МЕТОДОЛОГИЯ.....</b>	<b>4</b>
<b>РАЗДЕЛ III: ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ .....</b>	<b>7</b>
<b>РАЗДЕЛ IV: ТЕНДЕНЦИИ ВО МНЕНИЯХ И ВОСПРИЯТИЯХ.....</b>	<b>22</b>
<b>РАЗДЕЛ V: ВЫВОДЫ.....</b>	<b>24</b>

# Раздел I: Краткий обзор

В результате событий, произошедших на юге Кыргызстана в июне 2010 г., были разрушены многие дома и предприятия, пострадали предприниматели микро- и малого бизнеса на юге страны. Год спустя, республика стремится оставить эти события позади и двигаться вперед, а предприниматели пытаются возобновить свою деятельность. Тем не менее, в регионе наблюдаются существенные проблемы. В этом докладе рассмотрены актуальные проблемы и потенциальные направления для развития, выявленные в ходе опроса предпринимателей Ошской, Джалалабатской и Баткенской областей. С помощью этого доклада Университет Центральной Азии (УЦА) предполагает дать начало диалогу по вопросам политики в области предпринимательства и развития бизнеса, предоставив голос тем, кого в настоящее время зачастую не слышат, – самим предпринимателям.

Зимой 2010-2011 г. Университет Центральной Азии совместно с Центром поддержки малого бизнеса (SBDC consult) провели исследование для оценки взглядов предпринимателей, планирующих остаться жить и работать в южном регионе Кыргызстана. При поддержке отдела по переходным инициативам Агентства США по международному развитию (USAID-OTI) в ходе исследования, в рамках интервью, мини-анкетирований и регионального круглого стола по вопросам предпринимательства, были опрошены более 150 предпринимателей, а также представителей финансовых учреждений и кредитных союзов. Исследование охватило представителей всех трех областей южного региона, представляющих различные секторы экономики. Особый акцент делался на микро- и малые предприятия.

По результатам опроса предпринимателей и обсуждений круглого стола сформировалась картина текущей ситуации, вызывающая растущее беспокойство – непропорционально большая доля бремени от затрат, связанных с низкой квалификацией рабочей силы, ограниченности и малодоступности финансовых услуг, распространенности коррупции, ложится как раз на плечи микро- и малых предпринимателей – тех, кто меньше всего способен справиться с этими проблемами и имеет ограниченный выбор средств реагирования. Несмотря на то, что многие из проблем существовали и до разрушений июня 2010 г., атмосфера нестабильности и неопределенности увеличила затраты ведения бизнеса для многих микро- и малых предприятий. Крайне важно, что государственные органы, донорское и гражданское сообщества уделяют особое внимание будущему бизнесу и развитию предпринимательства в Южном регионе; частные предприятия дают 75 процентов ВВП Кыргызстана и 80 процентов рабочих мест, поэтому предпринимательство играет важнейшую роль в формировании перспективы региона и качества жизни его населения.

Из доклада «Голоса предпринимателей о будущем развитии Южного региона Кыргызской Республики» видно, что многие из острых проблем, стоявших перед предпринимателями накануне событий июня 2010 г., усугубились после этих событий. Например, в Кыргызстане отмечается очень высокая степень грамотности. Однако при этом предприниматели жалуются на острую нехватку квалифицированных работников и высокую трудовую миграцию, что значительно осложняет задачу поиска, привлечения квалифицированных специалистов и удерживания тех, кто был обучен самим предприятием на рабочем месте. Аналогичным образом, несмотря на значительное развитие финансового сектора в течение последних десяти лет, включая открытие нескольких микрофинансовых организаций на Юге, предприниматели отмечают, что условия финансирования и ограничения по применению инструментов финансирования делают кредитные ресурсы малодоступными для микро- и малых предприятий. Точно также, несмотря на то, что в Кыргызстане принято значительное количество нормативно-правовых актов, направленных на улучшение деловой среды и сокращения коррупции, большинство предпринимателей отмечают, что серьезного влияния на фактические затраты ведения бизнеса это не оказало.

## Раздел II: Предпосылки и методология

### Цель исследования

Зимой 2010-2011 г. Университет Центральной Азии совместно с Центром поддержки малого бизнеса (SBDC consult) провели исследование для оценки социально-экономических перспектив Южного региона Кыргызстана и выявления барьеров в развитии бизнеса, с одной стороны, и экономически перспективных отраслей - с другой. В ходе исследования была поставлена задача выявить основные проблемы, волнующие предпринимателей Южного региона – Ошской, Джалалабадской и Баткенской областей. Эта задача была реализована с помощью опроса предпринимателей, начиная от малых до владельцев крупных предприятий и регионального круглого стола по вопросам предпринимательства, который был организован в г. Ош в марте 2011 г., и в котором приняли участие бизнесмены из всех трех областей.

В настоящем докладе отображается оценка текущего состояния голосами предпринимателей, живущих и работающих на юге Кыргызстана. Принимая во внимание последствия событий июня 2010 г. и масштаб проблем, мешающих установлению стабильности на Юге, в этом исследовании была поставлена цель определить взгляды тех, кто формирует ключевую группу, которая будет определять экономическое развитие в регионе, - владельцы микро-, малых и средних предприятий. Документирование мнений предпринимателей позволит начать диалог с участием государственных органов, международных донорских организаций и делового сообщества. С помощью такого диалога мы надеемся оказать содействие в формировании более открытой и адекватной государственной политики, направленной на удовлетворение реальных потребностей бизнес-сообщества.

### Основные результаты исследования

В ходе опроса предпринимателей были выявлены следующие основные проблемы, определяющие экономические перспективы Южного региона:

- (1) Человеческие ресурсы и рынок труда;
- (2) Доступ к средствам финансирования;
- (3) Сельское хозяйство и развитие цепочки создания стоимости;
- (4) Трансграничная торговля и логистика;
- (5) Деловая среда и отношения между бизнесом и государственными органами.

В Разделе III настоящего доклада представлено более подробное описание этих проблем, приводятся наиболее характерные цитаты из ответов предпринимателей и неоднократных дискуссий на эти темы. В Разделе IV приводится описание общих тенденций во взглядах и мнениях предпринимателей, возможные последствия для лиц, формирующих политику, доноров и прочих заинтересованных сторон. В Разделе V сделано обобщение выявленных проблем и направлений для принятия возможных мер реагирования.

Полученные ответы не были однообразными; и это исследование не имеет целью дать единое обобщающее, предписывающее суждение или универсальные решения для представленных проблем. В этом исследовании скорее представлена сложность и многогранность проблем, стоящих перед предпринимателями, и показано отсутствие единой реакции со стороны бизнес-сообщества. Настоящее исследование построено таким образом, чтобы подчеркнуть многообразие точек зрения и донести до лиц, принимающих решения, и заинтересованных сторон все это многообразие с тем, что это поможет в формировании более открытой государственной политики. Общие рекомендации призваны служить ориентиром для будущих мероприятий и инициатив правительства, финансовых организаций, местных и международных доноров / НПО-сообществ – тех, кто занимается оказанием помощи предпринимателям Южного региона.

## Методология

Опрос предпринимателей строился на основе вопросов, предусматривающих описательные ответы (т. н. «открытые вопросы»), и вопросов, где предпринимателям нужно было выбрать один вариант из числа ранее подготовленных (т. н. «закрытые вопросы»). Сами вопросы составлялись таким образом, чтобы оценить, как предприниматели работают, в какой отрасли, каковы их взгляды на развитие предпринимательства, деловую среду, проблемы и перспективы развития собственного бизнеса. Респондентами были лица из различных этнических групп. Требованиями к общим критериям отбора были: (1) предприятие должно быть зарегистрированным и работающим (включая те предприятия, которые понесли ущерб и/или были вынуждены закрыться из-за июньских событий); (2) предприятие планирует продолжать вести бизнес в Кыргызской Республике; (3) предприятие должно обладать некоторым опытом/знаниями по ведению бизнеса (предварительное знание рынка, владение активами); (4) круг отобранных предприятий должен быть репрезентативен с точки зрения среза отраслей экономики.

Исследование охватывало менее крупные предприятия, включая действующие микро-предприятия, малый и средний бизнес (МСБ). Классификация предприятий основана на количестве работников – критерии, используемом государственными органами Кыргызстана:

### КЛАССИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ЧИСЛУ НАНИМАЕМЫХ РАБОТНИКОВ<sup>123</sup>

Категория	Группа I <sup>2</sup> - работников	Группа II <sup>3</sup> - работников
Микро	1-15	1-7
Малые	16-50	8-15
Средние	51-200	16-50
Крупные	201+	50+

60 процентов респондентов представляли микро-предприятия, и чуть более 34% процентов представляли малые и средние предприятия. Также следует отметить, что некоторые предприятия были в прошлом году переклассифицированы в связи с сокращением количества работников. В целом отмечается 35-процентное сокращение в количестве нанимаемых работников в сравнении с прошлым годом, причем наибольшее сокращение рабочих мест наблюдается в гг. Ош и Джалалабад.

1 [http://www.ifc.org/ifcext/globalfm.nsf/AttachmentsByTitle/MSME-Country-Indicators-Note/\\$FILE/MSME-CI-Note.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/globalfm.nsf/AttachmentsByTitle/MSME-Country-Indicators-Note/$FILE/MSME-CI-Note.pdf)

2 В данную группу включены следующие отрасли: сельское хозяйство, охотничьи и лесные хозяйства, рыбные хозяйства, производственные предприятия, производство и распределение электроэнергии, строительство

3 В данную группу включены следующие отрасли: торговля, гостиничное дело и предприятия общественного питания, транспорт и связь, предприятия здравоохранения и образования, предприятия социального и личного обслуживания

**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ-РЕСПОНДЕНТОВ**

Классификация	Процент предприятий-респондентов
Микро	60
Малые	22,4
Средние	12
Крупные	5,6

Помимо опроса, в рамках исследования было проведено мини-анкетирование небольшого количества предпринимателей с целью изучения вопросов микрофинансирования и доступности финансовых услуг среди двух групп: (1) финансовых учреждений, осуществляющих деятельность на Юге и (2) предпринимателей, использующих или ведущих поиск поставщиков финансовых услуг. Результаты этого исследования представлены в сопутствующем докладе – «Микрофинансирование и доступ к кредитным ресурсам на юге Кыргызстана», который подготовлен Школой профессионального и непрерывного образования (ШПНО) УЦА и стал одним из источников данных для раздела доклада о доступе к финансовым продуктам.

**Проблемы и перспективы в среде постиюньских событий**

Сроки данного исследования, его предмет и географическая направленность создали определенные сложности при проведении выездных работ и повлияли на характер ответов опрашиваемых, область вопросов, по которым респонденты были более всего склонны к сотрудничеству. На начальных этапах многие предприниматели неохотно соглашались на встречи с исследователями, особенно руководители крупных компаний. Некоторые из опрошенных предпринимателей отмечали, что слишком много интервьюеров приходят к ним, но в итоге никакого результата от данных собеседований и опросов они не увидели. Такое отношение, похоже, усилилось после июньских событий, так как многие респонденты демонстрировали признаки «усталости от опросов», вызванной неоднократными беседами с выездными группами различных международных организаций. Члены выездных команд также отмечали, что многие предприниматели боятся правоохранительных и государственных органов, а некоторые отказывались от продолжения разговора с интервьюерами, если замечали, что исследователи записывают разговор на диктофон. Многие предприниматели не хотели, чтобы их фотографировали. Исследователи выполняли просьбы не фотографировать и объясняли, что диктофон использовался только для того, чтобы расшифровывать разговоры в рамках исследования. Для некоторых респондентов это объяснение было достаточным, а некоторые все же отказывались продолжать разговор.

Некоторые предприниматели, которые потеряли свой бизнес и/или активы в результате июньских событий часто при обсуждении будущих перспектив выражали сильные эмоциональные переживания и расстройство. Исследователи внимательно выслушивали респондентов, но, при этом, старались придерживаться заданной структуры собеседования. Тем не менее, июньские события проходили сквозной темой по всем стенограммам бесед и ответам на открытые вопросы. Закрытые вопросы помогли с формированием портрета респондентов, но открытые вопросы помогли зафиксировать широкий круг переживаний, опыта и приоритетов среди предпринимателей. Тем не менее, ответы на открытые вопросы тяжело обобщить в каком-либо одном направлении, так как предприниматели зачастую отвечали на одни вопросы, но при этом - избегали другие. В ответах на открытые вопросы предприниматели зачастую могли отойти от первоначального вопроса и вернуться к наиболее волнующим их темам. Как следствие, выводы можно делать не только из ответов предпринимателей на вопросы, но также и из того, какие вопросы предприниматели старались не обсуждать.

По результатам выездных работ были получены заполненные анкеты и стенограммы собеседований. Форма анкеты и сведения о профиле респондентов приводятся в сопутствующем докладе – «Бизнес юга Кыргызстана после событий июня 2010 г. и перспективы его развития: Доклад по итогам опроса предпринимателей», который издан совместно Школой профессионального и непрерывного образования (ШПНО) УЦА и Центром по развитию малого бизнеса (SBDC).

## Раздел III:

# Основные результаты исследования

### ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ

Целью открытых вопросов было выявление новых бизнес-идей и перспективных направлений бизнеса с точки зрения предпринимателей, работающих в регионе и знающих специфику местной бизнес-среды. Многие ответы предпринимателей указывают на их поглощенность текущими проблемами ведения бизнеса после июньских событий. Принимая во внимание то, что целевая группа исследования представляет собой, в основном, микро- и малые предприятия, многие ответы отражают краткосрочное видение будущего, а не более широкое и/или долгосрочное видение комплексного экономического развития региона. Это наблюдение особенно характерно для вопросов об экономически интересных направлениях и перспективах для нового бизнеса. Большинство бизнес-идей, высказанных респондентами, касалось тех отраслей, которые уже ранее идентифицированы, как имеющие значительный потенциал. Респонденты чаще всего указывали следующие направления: (1) туризм; (2) сельское хозяйство, как растениеводство, так и животноводство; (3) переработка сельскохозяйственной продукции; (4) текстильное производство. Еще одним интересным сектором, упомянутым предпринимателями всех трех областей, было использование природных ресурсов для развития производства строительных материалов.

Помимо перспективных направлений для ведения бизнеса, респонденты также отмечали основные препятствия, мешающие развитию этих бизнес направлений, и зачастую мнение о препятствиях совпадало. В сфере туризма предприниматели указывают на плохое состояние дорог и инфраструктуры. В сфере сельского хозяйства отмечается нехватка сельхозматериалов, прогнозных данных и финансовых продуктов. В сельхозпереработке отмечается нехватка помещений, современного оборудования и финансовых продуктов. В сфере производства текстильной продукции отмечается нехватка помещений, современного оборудования и, в некоторых случаях, отсутствие надежного энергоснабжения.

*Усугубляет ситуацию то, что, в общем, предприниматели рассматривают текущую стабильность, как нечто кратковременное, и многие предпочитают занять выжидательную позицию прежде, чем расширять или восстанавливать свое дело до уровня доиюньских событий.*

В результате анализа данных анкетирования и собеседований были выявлены следующие темы, имеющие наибольшую актуальность при обсуждении экономических перспектив Южного региона:

#### **Человеческие ресурсы и рынок труда**

Респондентам задавался вопрос о наличии потенциальных работников на рынке труда и уровне квалификации их работников. Целью этого вопроса было определить мнение работодателей о

качестве предложения на рынке руда. Проблема разрыва между потребностями рынка труда и уровнем образования и квалификации работников часто упоминалось в ответах на вопрос о проблемах при создании нового бизнеса, и на вопрос о том, улучшилась или ухудшилась внешняя среда их предприятия в прошлом году.

### Высшее образование и занятость

Нехватка квалифицированных кадров и разрыв между тем, что предлагают образовательные учреждения и тем, что нужно работодателям, были частыми темами, поднимаемыми респондентами, участниками всех отраслей. Ответы респондентов охватывали различные аспекты этой проблемы, начиная от взглядов молодых людей на качество образования в современных учреждениях высшего образования и вплоть до миграции. Несмотря на то, что город Ош известен, как «город студентов» - в нем расположены четыре высших учебных заведения и обучаются более 57 тысяч студентов, и значительное количество студентов в других регионах – Джалалабаде и Баткене, в сравнении с другими регионами, предприниматели в целом критикуют систему высшего образования. Многие респонденты отмечают слабую или несуществующую связь между высшим образованием и фактическими потребностями рынка труда.

*Наиболее часто звучала критика в адрес практических знаний и навыков молодых специалистов: «Уезжают хорошие специалисты, молодые приходят, которые не имеют ни квалификации, ни опыта, чтобы их заменить».<sup>4</sup>*

С одной точки зрения, критика со стороны предпринимателей более зрелого возраста отражает мнение, которое встречается не только в Кыргызстане – ряд предпринимателей жалуются на то, что молодежь не умеет трудиться, и что она готова подстраиваться под коррупционную систему, включая коррупцию в системе высшего образования. «Но в вузах они учатся только одному, несмотря на разные специальности - как взятки давать... Сегодня молодой человек устроится в мэрию на 4-5 тысяч сомов и будет мальчиком на побегушках целый день. А если он пошел к какому-нибудь криминальному авторитету, он будет зарабатывать намного больше. Вот и выбирай».<sup>5</sup>

Более конкретно критика выражается в том, что подготовка молодых специалистов совершенно неадекватна тому, что от них требуется в реальной жизни на рабочем месте. «В наших университетах не дают практических знаний, у нас в основном дают теоретические знания - поверхностное обучение. Уровень образования у нас очень низкий. Например, даже выпускники менеджерского факультета и управления, как максимум, работают кредитным экспертом в банках, хотя они должны были открыть свой бизнес и уметь писать оптимальные и эффективные бизнес планы»<sup>6</sup>. Несоответствие между самыми популярными направлениями учебы и структурой имеющихся рабочих мест подтверждается и данными международных специалистов. По статистическому исследованию ПРООН, проведенному в 2010 г. лишь 30 процентов выпускников вузов устраиваются на работу, при этом большинство устраиваются не по специальности.<sup>7</sup>

### Инновации и использование новых технологий

Помимо того, что в ходе исследования выявилось, что предприятия жалуются на нехватку квалифицированных специалистов для заполнения существующих вакансий на предприятиях, также было установлено, что,

*В целом, судя по профилям респондентов и их ответам, можно говорить о невысоком уровне инноваций и степени применения новых технологий, в том числе среди недавних выпускников вузов.*

4 Джалалабадская область, опрос № 4

5 Джалалабадская область, опрос № 2

6 Ошская область, опрос № 48

7 Отчет ПРООН “Kyrgyzstan: Successful Youth Successful Country”, 2010

несмотря на рост использования интернета, и базовых информационных технологий, как источников получения информации, отмечается низкая степень использования новых технологий, которые могли бы, в свою очередь, стать двигателем инновационных бизнес-идей или новых отраслей. В ответ на вопрос: «Какие направления бизнеса имеют потенциал для развития в Южном регионе», почти все предприниматели отмечали расширение существующих отраслей, особенно сельского хозяйства и использования природных ресурсов, и не называли каких-либо новых отраслей или видов услуг, которые пока не существуют в республике. Один из предпринимателей Баткенской области объясняет недостаток инноваций отсутствием достоверной и применимой информации: «5 лет назад, люди слышали о том, что кафе приносит много денег, и все начали строить и открывать свои кафе. Сейчас в Баткене действуют около 70 кафе... Люди повторяют друг за другом. Это все происходит от того, что нет информации, бизнес-идей».<sup>8</sup>

Средний возраст респондентов может быть одним из возможных объяснений, т. к. большинство предпринимателей было в возрасте 45 лет и старше, и обладали значительным опытом и, поэтому, они были, скорее всего, более консервативными и менее склонными к риску. Также следует отметить, что некоторые респонденты не желали делиться соображениями по поводу бизнес-идей, так как опасались, что эта информация дойдет до их конкурентов или местных властей. Тем не менее, в ходе исследования не обнаружилось значимых различий между идеями, выраженными молодыми предпринимателями и теми, что были высказаны более зрелыми и успешными предпринимателями. Применение информационных технологий в работе – т. е. помимо использования интернета и электронной почты в качестве источника информации и новостей, отмечалось только среди крупных предприятий, зачастую среди тех, в числе собственников которых были иностранные лица и предприятия.

### Текущее состояние спроса на трудовые ресурсы

*Наиболее часто предприниматели жалуются на нехватку технических и рабочих специальностей.*

Как отметил один из предпринимателей, владелец фабрики в г. Джалалабад: «У нас не хватает сварщиков, электриков, и у них зарплата выше остальных. А молодежь не идет в эти профессии, они все - экономисты и юристы. Где наши ПТУ, где готовили ра-

бочие кадры? Нужно же их развивать. Когда мы в 2008 году открывали завод, мы устроили обучение технологов, сварщиков, и они до сих пор работают у нас».<sup>9</sup> Как следствие, помимо поиска специалистов, уже обладающих знаниями, многие предприниматели вынуждены принимать на работу неквалифицированных работников и обучать их на рабочем месте. «Основная проблема - квалифицированных людей не хватает на производстве», отметил один из ошских предпринимателей. «Потому что все хотят быть начальниками. Более или менее находим профессиональных людей, и цех наш работает. Потом мы людей набираем тех, кто хочет работать, и обучаем их сами. В основном приходят все без навыков».<sup>10</sup>

В ходе собеседований и круглых столов многие предприниматели высказывали предложение о том, что система профессионально-технических училищ должна начать сотрудничать с бизнес-средой - определить, какие навыки востребованы у потенциальных работодателей. В настоящее время у бизнеса мало стимула инвестировать в средние и высшие профессионально-технические учебные заведения (ПТО-I и ПТО-II)<sup>11</sup>, которые могли бы обеспечить предприятия нужными кадрами.<sup>12</sup> Исследовательские организации республики испытывают хроническую нехватку финансирования и зачастую не связаны с актуальными потребностями бизнес-сообщества. При наличии такой связи можно было бы проводить прикладные исследования и дать новый импульс инновациям.

8 Баткенская область, опрос № 4

9 Джалалабадская область, опрос № 3

10 Ошская область, опрос № 13

11

12 ОЭСР, МБРР / ВБ

## Получение квалификации и внешняя миграция

Дополнительную проблему для предприятий, желающих вкладывать в обучение без отрыва от производства, представляет собой внешняя трудовая миграция рабочей силы из Южного региона Кыргызстана. Мигранты юга формируют большую часть трудовой миграции республики и направляются они, в основном, в Россию. Последствия событий июня 2010 г. только усилили эту тенденцию. Предприниматель, работающий в производственной отрасли в Джалалабаде, описал эту проблему с инвестированием в обучение рабочей силы следующими словами: «У нас нехватка кадров, люди отвыкли работать на производстве. Мы кадры сами находим, обучаем, а они, как научатся, убегают в Россию».<sup>13</sup> Многие предприниматели, занятые в производственном секторе поддерживают это мнение – с одной стороны, для того, чтобы расширять производство, им необходимо обучать, готовить квалифицированных работников, но в отсутствии более динамичного экономического роста и перспектив, вновь обученные специалисты с полученной квалификацией уезжают туда, где им будут больше платить. В этой связи, характерными будут слова одного предпринимателя, занимающегося сельхозпереработкой:

*«Раньше работало около 500 человек, сейчас 50-60 человек. Мне приходится платить своим профессионалам круглый год, чтобы не потерять их. Сейчас очень трудно найти технологов, их практически никто не готовит, а те, кто есть, все уезжают отсюда».<sup>14</sup>*

Однако не все опрошенные разделяют такой пессимизм. Некоторые предприниматели отмечают ряд международных проектов, которые помогли с обучением работников, особенно на швейных и сельскохозяйственных предприятиях.<sup>15</sup> Еще одним важным источником новых знаний для предприятий с иностранным капиталом стала техническая помощь в виде нового оборудования и обучения специалистов. В этой связи, также стоит отметить, что многие предприниматели хотят, чтобы правительство и правоохранительные органы приняли конкретные меры по созданию стабильной среды для имеющих и потенциальных иностранных инвесторов, приезжающих в регион. По словам одного из респондентов: «Наше правительство должно привлекать и поддерживать инвесторов, если они хотят хоть как-то поднять экономику, а не наоборот отпугивать их своими личными амбициями и интересами».<sup>16</sup>

### Обобщение рекомендаций предпринимателей:

- Разработать конкретные меры и программы, призванные укрепить связи между учебными заведениями и работодателями (создание механизмов, стимулирующих диалог между заведениями и работодателями, и позволяющих предприятиям сотрудничать с учебными заведениями и государством по вопросам обучения специалистов нужных профилей);
- Предпринять адресные меры по стимулированию предпринимательства среди молодежи, включая стимулирование использования новых технологий в предпринимательстве;
- Создать стимулы для учебных заведений и крупных предприятий с целью обучения неквалифицированных работников по ключевым специальностям с тем, чтобы облегчить бремя, которое несут малые и средние предприятия, вынужденные обучать таких специалистов самостоятельно и нести риски, вызванные трудовой миграцией таких специалистов;
- Принять конкретные и адресные меры по стимулированию иностранных инвестиций, особенно тех, которые предлагаются в виде технической помощи и доступа к новой технике и технологиям. В частности, уделить особое внимание защите иностранцев от произвольных действий со стороны дорожно-постовой службы и прочих правоохранительных органов.

13 Джалалабадская область, опрос № 40

14 Ошская область, опрос № 29

15 Ошская область, опрос № 3 и Баткенская область, опрос № 3

16 Ошская область, опрос № 51

## ДОСТУП К ИСТОЧНИКАМ ФИНАНСИРОВАНИЯ

В числе открытых вопросов, задаваемых в ходе опросов, предпринимателям задавались вопросы о том, каковы барьеры, мешающие развитию их бизнеса, и какие местные источники финансирования существуют, и есть ли среди них привлекательные. Все респонденты - представители сельхозпроизводителей, ориентированные на экспортный рынок, производители, ориентированные на отечественный рынок и производители, ориентированные на внешние рынки, отметили проблемы, связанные с доступом к источникам финансирования и финансовым услугам в числе основных препятствий, мешающих развитию и / или расширению их бизнеса.

### Финансовые услуги: У кого какие потребности?

Сельхозпроизводители и заготовители, ориентированные на внешние рынки, отмечают потребность в *кредитных линиях*, которые бы помогали предпринимателям расширять их деятельность. Производители и переработчики, ориентированные на отечественный рынок, которые, в целом, менее крупные, чем предыдущая группа предприятий, также отмечают схожие проблемы с учетом ограниченности отечественного рынка. Для второй группы нехватка финансирования мешает предприятиям приобретать новые технологии и / или обновлять текущее оборудование, переходить в более крупные производственные помещения. Один из предпринимателей-текстильщиков из Джалалабада отметил: «Спрос на услуги растет. Много требуют клиенты, но нам нужно менять оборудование, вот вся причина. Мы сидим на старых машинках... За последние два года доходы от бизнеса остаются на прежнем уровне, чтобы расти, нужно полностью менять устаревшее оборудование».<sup>17</sup>

Многие респонденты в этой группе отмечают заинтересованность в лизинге оборудования.

*Лизинг остается пока неразвитым в Кыргызстане, и некоторые предприниматели отмечают, что высокая стоимость импорта оборудования и ограниченность финансовых продуктов мешает развитию производственного сектора.*

Один из предпринимателей, занятых в перерабатывающем секторе предложил: «...но если мы

завозим оборудование, они могли бы снизить растаможку. Потому что мы привозим оборудование не для продажи или перепродажи, а для производства, а это должно их радовать. Потому что это означает то, что производства у нас будет больше, а это непосредственно повлияет на экономику страны».<sup>18</sup>

Те предприниматели, чья продукция экспортируется на внешние рынки, отмечают нехватку оборотных средств, как препятствие, особенно принимая во внимание большие объемы производства таких предприятий. Как отметил один предприниматель из Джалалабада: «Но всегда проблема встает в том, что не хватает оборотных средств. В банке вовремя кредит не дают, если даже дадут - мало».<sup>19</sup>

### Наличие и адекватность финансовых продуктов

При обсуждении доступности источников финансирования почти все предприниматели отмечают преобладание кредитных продуктов. Тем не менее, многие респонденты отмечают негибкость условий по таким кредитам. В частности, респонденты отмечают, что процентные ставки по кредитам чрезмерно высокие, а сроки слишком короткие, особенно для сельскохозяйствен-

<sup>17</sup> Джалалабадская область, опрос №

<sup>18</sup> Ошская область, опрос № 16

<sup>19</sup> Джалалабадская область, опрос № 47

ников. Один из предпринимателей, занятых в сельском хозяйстве отмечает: «Кредитные ставки очень высоки для сельского производителя. Учитывая специфику нашего региона - отдаленность, отсутствие у населения залогового имущества из-за низкого уровня жизни, - необходимо предусмотреть более льготные условия кредитования. Банки выдают кредиты в пределах 25-50 тыс. сом, а разве на такие средства можно сделать обороты?»<sup>20</sup> Вопрос о залоговом обеспечении также часто поднимался респондентами. Некоторые предприниматели отмечали потребность в независимых оценщиках имущества, жалуясь на то, что залоговое имущество недооценивается финансовыми учреждениями, и что это ограничивает суммы и сроки, на которых предоставляются финансовые продукты.

### Сроки и процентные ставки

В ходе собеседований с предпринимателями всех трех областей и круглого стола, проведенного в г. Ош, становится очевидно, что процентные ставки тем, на которых концентрируется внимание, и тем, которые характеризует финансовые учреждения в глазах многих предпринимателей, особенно микропредпринимателей, достаточно высоки. В сопутствующем исследовании по микрофинансированию 60% респондентов выбирали вариант «снизить процентные ставки» среди списка потенциальных рекомендаций для финансовых учреждений.<sup>21</sup> Приведем слова одного из предпринимателей: «С каждым годом объемы производимой продукции падают, т. к. нет свободных денег закупить больше сырья, а кредиты брать не хочется - проценты драконовские. Поэтому на производство больше, чем под 10% годовых брать вообще не выгодно, в противном случае ты работаешь только на проценты. Тогда лучше ничего не делать».<sup>22</sup>

Предприниматели также сдержанно восприняли некоторые инициативы, выдвинутые правительством для решения проблемы чрезмерно высоких процентных ставок для сельхозпроизводителей. По мнению многих предпринимателей, такое вмешательство со стороны государства – предоставление субсидированных кредитов (кредитов по льготным ставкам) для сельхозпредприятий не решает первоначальной проблемы и, поэтому, не соответствует фактическим потребностям предпринимателей. Один из сельхозпроизводителей отметил: «Сегодня решается вопрос выдачи правительственного кредита под 9 % со сроком до 11 месяцев в три этапа. Под такие механизмы лучше пусть не дают кредиты... Сельхозпроизводителям необходимо давать минимум на два года. Чем брать под 9% кредит на 11 месяцев, лучше возьму на 3 года под 18 процентов».<sup>23</sup> Ряд других респондентов отметил, что вмешательство государства должно иметь более систематичный, устойчивый характер и должно быть направлено на стимулирование, создание цепочек создания добавочной стоимости, а не на просто решение текущих проблем. Один из ошских предпринимателей выразил свой скепсис следующим образом: «Относительно кредитов для фермеров, о которых правительство говорит, я не знаю, будут они эффективны или нет. Потому что фермерство зависит еще от погодных условий. Прогнозировать спрос на сельскохозяйственную продукцию - очень сложно. А если бы дали такие кредиты на развитие производства, это дало бы куда больший эффект».<sup>24</sup>

В то же самое время те предприятия, у которых выше объемы и рентабельность, были более сдержанны в своей оценке проблем с финансированием. Один из предпринимателей-швейников описал свои методы повышения рентабельности тем, чтобы суметь выплатить кредит: «Народ бы больше брал [кредитов], но у них не хватает оборотов для уплаты нынешних процентов. Я стараюсь поднять свои обороты за счет низких цен, я беру количеством. Товары, которые по 50

20 Баткенская область, опрос № 2

21 См. сопутствующее исследование «Микрофинансирование и доступ к кредитным ресурсам на Юге Кыргызстана», Абдыкадырова Буажар (не издано), 2010 г.

22 Ошская область, опрос № 29

23 Баткенская область, опрос № 5

24 Ошская область, опрос № 42

сом, я продаю по 30 сом, и у меня больше клиентов. Дешевле, но клиентов больше... и у меня идет оборот».<sup>25</sup> Однозначно, можно говорить о том, что малым предприятиям было бы полезно пройти обучение по основам финансовой грамотности и бизнес-планирования для того, чтобы они понимали важность повышения рентабельности прежде, чем взять кредит.

### Роль неформализованных механизмов кредитования

*Поскольку среди многих микро- и малых предприятий распространено мнение о малодоступности или дороговизне кредитов, это приводит к развитию неформального кредитования.*

Среди опрошенных предпринимателей некоторые отмечают, что они склонны искать средства у родственников и друзей. В ходе опроса выяснилась практика частного заимствования у более зажиточных предпринимателей, либо за счет выдачи в кредит собственных ресурсов или за счет оформления официальных кредитов и субкредитования полученных средств уже по неофициальным каналам тем заемщикам, которые не могут выполнить все

требования официальных кредитных учреждений. Один из предпринимателей говорит: «У нас есть миллионеры, которые поднялись на хлопке. Лучше пойти и у них взять сумму, они дают без процентов, без документов».<sup>26</sup> Вполне предсказуемо, что условия неофициального кредитования сильно варьируются: в одних случаях, такие кредиты идут под более низкие проценты, но в других случаях отмечается, что такие кредиты идут даже под более высокие проценты, но все равно пользуются спросом, так как они доступны для более широкого круга заемщиков. По результатам анкетирования предпринимателей по вопросам микрокредитования, 18 процентов предпринимателей отмечают, что они неоднократно брали несколько кредитов одновременно в различных МКУ; 45 процентов предпринимателей отмечали, что брали неофициальные кредиты для того, чтобы расплатиться с МКУ. По результатам опроса предпринимателей выясняется, что, несмотря на то, что имеется достаточная востребованность финансовых продуктов, существует ряд барьеров, которые ограничивают доступ предприятий к таким продуктам. Как следствие, эти потребности малых и микро-предприятий удовлетворяются за счет неформального финансирования, которое либо замещает формальное кредитование, либо же, что чаще, дополняет официальные кредиты и используется для уплаты процентов по ним. Такая тенденция может привести к чрезмерному уровню задолженности среди заемщиков, но при этом также служит индикатором того, что финансовым учреждениям необходимо предлагать инновационные и более адресно сформулированные финансовые продукты для этой группы заемщиков.

### Обобщение рекомендаций от предпринимателей:

- Стимулировать развитие услуг по лизингу и помощь малым предприятиям в преодолении технологического отставания и замене старого, неэффективного оборудования;
- Расширять ассортимент услуг, предлагаемых финансовыми учреждениями с целью включения тех продуктов, которые в большей степени подходят для малых предприятий и сельхозпроизводителей, с учетом специфики потребностей различных отраслей экономики;
- Рассмотреть возможность внедрения института независимых оценщиков по имуществу, которое используется в качестве залогового;
- Повышать финансовую грамотность, делать акцент на повышении рентабельности бизнеса и планировании своего бизнеса с учетом специфики финансовых инструментов;
- Реализовывать устойчивые меры помощи предпринимателям и избегать поспешных, рассчитанных на краткосрочный результат, решений. Рассмотреть возможность введения таких финансовых продуктов, которые бы помогали устанавливать и укреплять связи между производителями и переработчиками.

25 Джалалабадская область, опрос № 7

26 Ошская область, опрос № 34

## РАЗВИТИЕ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В ответ на вопрос о том, что предпринимается для обеспечения долгосрочной устойчивости бизнеса, многие предприниматели из сельскохозяйственного и сельхозперерабатывающего секторов приводят в качестве примера создание кооперативов и цепочек создания добавленной стоимости, объединяющих сельхозпроизводителей и переработчиков Южного региона. Принимая во внимание важную роль сельскохозяйственного сектора в экономике Южного региона (большинство рабочих мест в Южном регионе – в сельском хозяйстве, а сам Южный регион дает почти половину – 44% объема сельскохозяйственного производства республики), развитие таких симбиотических связей и сотрудничество между предпринимателями различных секторов обнадеживает; примеры такого сотрудничества необходимо популяризировать силами государственных органов и донорских организаций.

### Кооперативы

Несмотря на то, что лишь четверо среди опрошенных предпринимателей состояли в официально зарегистрированном кооперативе, все они отмечают высокий уровень удовлетворения от работы системы кооперативов. Международный опыт последних десяти лет указывает на высокую эффективность кооперативов, как средства объединения предпринимателей, группирования ресурсов, повышения производительности, облегчения доступа к оборудованию, технологиям, качественному сырью и стимулированию развития цепочек создания добавленной стоимости.<sup>27</sup> Один баткенский предприниматель отметил, что формирование кооперативов дало фермерам больше возможности высказать свое мнение и быть услышанными при защите своих интересов: «Я предложил бы всем фермерам, предпринимателям объединяться в кооперативы, чтобы их интересы лоббировали сами кооперативы. Наш кооператив представил свои изменения в НК и добился результата».<sup>28</sup>

Организации, подобные Союзу кооперативов Кыргызстана, представляют собой важный механизм, посредством которого предприниматели могут продвигать и защищать свои интересы и сотрудничать с международными организациями, оказывающими поддержку сельскохозяйственному сектору. По официальной статистике по состоянию на 2008 г. в Джалалабадской области было зарегистрировано 203 кооператива, в Ошской – 169, в Баткенской – всего 8.<sup>29</sup> На основе отдельных примеров ранних кооперативов, сформированных в начале 1990-х годов, можно попытаться объяснить причины вялого роста кооперативов на Юге. Один из ошских крестьян отмечает: «Можно было бы кооператив создать с крестьянами, но информации об этом у нас нет... Потому что у людей есть старое мнение о том, что руководитель [кооператива] получит все деньги и остальным членам кооператива ничего не достанется. Потому что они ассоциируют кооперативную работу с колхозной работой. Нам нужны дополнительные курсы или обучение по новым подходам ведения фермерства, как увеличивать урожайность, т. к. сельским хозяйством занимаемся по старинке или вообще на авось».<sup>30</sup>

### Координация и стратегическое сырье для сельского хозяйства

Работа «на авось» часто упоминалась сельхозпроизводителями в контексте нехватки надежной информации и отсутствия сельхозпрогнозирования. По словам производителей и переработчи-

27 Lerman and Sedik, “Agrarian Reform in Kyrgyzstan: Achievements and the Unfinished Agenda.” Policy Studies on Rural Transition No. 2009-1, FAO Regional Office for Europe and Central Asia

28 Баткенская область, опрос № 1

29 [www.fergana.akipress.kg](http://www.fergana.akipress.kg)

30 Ошская область, опрос № 54

ков, отсутствие координированности действий производителей, вкпе с отсутствием центральной прогнозной функции для сельхозпредприятий, зачастую приводит к тому, что крестьяне высаживают культуры, которые были прибыльными в прошлом году, полагаясь на «авось», не зная того, какими будут цены на сельхозпродукцию в наступающем сезоне. Это приводит к систематическому перепроизводству одних культур и нехватке других, что сокращает рентабельность всех крестьян. По словам одного крестьянина, по совместительству, владельца кафе: «В сельском хозяйстве очень рискованно выращивать продукцию, не зная цены и потребности на нее на внутреннем рынке. Если, например, в большом количестве производить лук и по каким-то причинам не продать его, переработке он не подлежит, значит все время будешь в убытке».<sup>31</sup> Другой баткенский предприниматель жаловался на то, что государство не занимается прогнозированием:

*«Сегодня никто не занимается прогнозом. В этом вся проблема: не развивая маркетинг, мы постоянно будем иметь большие риски в производстве сельхозпродукции. Этим должно заниматься Министерство сельского хозяйства. Каждый раз на совещаниях, которые проводятся губернаторами, только и слышишь обещания».<sup>32</sup>*

Спрос со стороны предпринимателей на повышение координированности действий сельхозпредприятий не ограничивается лишь прогнозированием. Респонденты также указывают на потребность в ветеринарных услугах, фитосанитарных услугах и обеспечении доступа к сырью и материалам для сельского хозяйства: удобрениям, дизельному топливу и лизинговым продуктам для более современного оборудования. По словам одного из предпринимателей из Джалалабадской области: «Сельским производителям нужна поддержка. Например - государственные аптеки, которые гарантировали бы качество лекарств, вакцин; а к частным реализаторам применялись бы жесткие меры за продажу поддельных вакцин... Это касается не только ветеринарных аптек, но и химикатов для обработки земли».<sup>33</sup> Многие предприниматели считают, что такие функции должны выполняться министерствами, жалуются на отсутствие аналитической работы и скоординированных мер реагирования и нехватку информационных ресурсов – тех функций, которые должны были бы выполнять соответствующие органы.

*При отсутствии надежного регулирования, качество сырья и материалов, используемых в сельском хозяйстве, широко варьируется и создает значительные сложности в контроле качества сельхозпродукции.*

В дополнение к изначально высокой степени риска, присущей сельскому хозяйству, отмечается проблема, вызванная отсутствием страховых продуктов, ориентированных на нужды крестьян. Практика страхования в сельском хозяйстве практически отсутствует, что делает крестьян очень уязвимыми для внешних воздействий. Кыргызстан не соответствует требованиям международных страховых организаций, что ограничивает возможности местных страховых компаний/дочерних предприятий по предоставлению услуг по сельхозстрахованию. Кроме того, государство должно предоставлять услуги по т. н. страхованию по погодному индексу.

### Развитие цепочек создания добавочной стоимости

В ходе анкетирования было установлено, что связи между крестьянами и сельхозпроизводителями устанавливаются и укрепляются, но, при этом, многие предприниматели также отмечали необходимость в улучшении сбыта сельхозпродукции. В настоящее время большая часть сельхозпродукции продается в переработанном виде, зачастую в соседние страны, как Узбекистан, например, где она перерабатывается, после чего, - перепродается. Некоторые предприниматели недовольны тем, что

31 Баткенская область, опрос № 3

32 Баткенская область, опрос № 1

33 Джалалабадская область, опрос № 39

государство, с их точки зрения, оказывает чрезмерную поддержку производителям и при этом совершенно игнорирует проблему сбыта. Как отметил один из сельхозпроизводителей: «Например, сегодня решается вопрос кредитования сельхозпроизводителей со стороны государства под 9%. Прежде чем выдавать кредиты, необходимо решить вопрос с переработкой. Куда фермер будет сбывать свою продукцию? Он возьмет кредит, увеличит свои посевы площадей до 1-2 га, или же увеличит объемы животноводства, не зная рынка. Объем продукции увеличится, а куда ее сбывать?»<sup>34</sup> Также стоит привести слова другого предпринимателя из Джалалабада: «У нас есть трактора, есть земля, вода, рабочая сила, только нужен сбыт. Нужны перерабатывающие компании».<sup>35</sup>

*Почти все респонденты в числе потенциально интересных для развития отраслей в Кыргызстане указали необходимость развития промышленности и переработки и отказа от практики экспорта сырья.*

По словам респондентов, следует стимулировать - за счет налоговых и иных льгот - распространение практики укрепления связей между крестьянами и переработчиками, и формирования цепочек создания добавочной стоимости. Помимо этого, следует предпринять меры по стимулированию создания кооперативов, как средства для формирования более крупных объемов производства и дополнительного стимула для обновления обрабатывающего оборудования за счет льготных кредитных и лизинговых механизмов. В большинстве существующих в настоящий момент успешных цепочек реализации – пусть они и не самые большие по размерам – движущая сила исходит от переработчиков. Некоторые предприниматели считают, что государство может сыграть роль в стимулировании таких цепочек создания добавочной стоимости за счет создания некоего органа, координирующего связи между сельхозпроизводителями и сельхозпереработчиками. Один из предпринимателей из Баткенской области, владелец консервного предприятия, выразил свое предложение следующим образом: «Саму работу Минсельхоза необходимо пересмотреть. Образно говоря, я одной ногой бегу в одно ведомство, а другой в другое, - приходится обращаться в два министерства, а так не должно быть. Хочу выступить с предложением, чтобы сельхозпроизводство и переработку объединили».<sup>36</sup>

### Обобщение рекомендаций от предпринимателей:

- Стимулировать развитие кооперативов, как инструмента, дающего доступ к более выгодным ценам на сырье, материалы, технику и позволяющего более эффективно защищать интересы сельхозпредприятий;
- Предоставлять более надежную и подробную информацию крестьянам о кооперативах, основах их деятельности, преимуществах и потенциальных рисках от вхождения в кооператив;
- Стимулировать развитие цепочек создания добавленной стоимости через предоставление налоговых и иных льгот;
- Разработать и внедрять инструменты, обеспечивающие сельхозпредприятиям надлежащую помощь со стороны государственных органов, в виде прогнозирования и нормативно-правовой поддержки;
- Рассмотреть возможность введения инструментов страхования для сельхозпроизводителей, с целью минимизации рисков, связанных с отрицательными внешними воздействиями.

## ГРАНИЦЫ, СЕРТИФИКАЦИЯ И ЛОГИСТИКА

При проведении исследования, особый интерес представлял опыт производителей, осуществляющих или планирующих осуществлять внешнеэкономическую деятельность по сбыту своей продукции на рынках за пределами Кыргызстана. 40 процентов опрошенных указали, что их

34 Баткенская область, опрос № 1

35 Баткенская область, опрос № 4

36 Ошская область, опрос № 54

бизнес связан с внешними рынками: 48% в Ошской области, 41,7% - в Джалалабадской и 17,4% - в Баткенской. В ответ на вопросы: «Планируете ли вы организовать сбыт своей продукции за пределами региона? Какие у вас возникают в этой связи проблемы?», - респонденты, как уже экспортирующие, так и только планирующие экспортировать, указывали на проблемы с сертификацией и пересечением границ в числе значительных проблем.

### Сертификация

По словам одного предпринимателя из Джалалабадской области, ситуация обстоит следующим образом: «В Кыргызстане нет ни одной лаборатории, которая соответствует стандартам Евросоюза и сертифицирована международной комиссией. Нам приходится везти образцы в Россию, чтобы получить такой сертификат. И если даже мы получим сертификат на образцы, после, сам товар может не пройти контроль. А это большой риск, так как дорога - дорогая, а в

*Предприниматели отмечают, что, несмотря на наличие соглашений о признании, проблемы с сертификацией продукции серьезно ослабляют конкурентоспособность и рентабельность произведенных в Кыргызстане товаров на экспортных рынках.*

России продашь, не продашь, гарантии нет».<sup>37</sup> Предприниматели жалуются на неэффективность отечественной системы сертификации, которая предъявляет значительные требования к характеристикам продукции, но при этом не дает сертификат, который бы имел международное признание, и не способствует, таким образом,

повышению экспортного потенциала кыргызстанской продукции. Несмотря на наличие 67 аккредитованных лабораторий по сертификации продукции<sup>38</sup> в Кыргызстане нет ни одной лаборатории, которая бы давала сертификаты, имеющие международное признание, в т. ч. сертификаты экологически чистой (т.н. «органической») и генно-модифицированной продукции.

### Импорт на отечественном рынке

Предприниматели, которые сбывают свою продукцию на отечественном рынке, отмечают наличие сельскохозяйственной и иной продукции из-за рубежа, которая ввозится в республику контрабандным путем, в обход существующих требований, налогов и пошлин, что мешает отечественным производителям конкурировать с ней на равных. Приводилось множество примеров, включая контрабанду муки из Казахстана: «Мука из Казахстана идет нелегальным путем, без пошлин и налогов и продается дешевле нашей. И многие люди не понимают, почему наша мука дороже».<sup>39</sup> Один из баткенских предпринимателей отметил следующее о невыгодности продажи на отечественном рынке: «Бизнесмен на растаможенный товар добавляет 20% налога, а тот, который завез нелегально, продает на 10% дешевле. Бизнесмен, работающий честно, вынужден нести убытки... Конкуренция - не на равных условиях; приходится работать одному из них, укрывая налоги, искать какие-то пути, чтобы остаться конкурентоспособным».<sup>40</sup> Другой предприниматель из Ошской области соглашается с этой точкой зрения:

*«То есть коррупция начинается с границы. Есть неписанные ставки на каждый вагон и машину. А чтобы восполнить потерю, предприниматель накидывает на цену товара, то есть снова платит будет покупатель».<sup>41</sup>*

Распространенность контрабандной продукции подтверждается словами сельхозпроизводителей. Но для многих из них контрабанда дает возможность оставаться в бизнесе. Один из крестьян

37 Джалалабадская область, опрос № 2

38 World Bank Group, "Investment Climate in the Kyrgyz Republic as Seen by Small and Medium Enterprises", 2010

39 Джалалабадская область, опрос № 3

40 Баткенская область, опрос № 5

41 Ошская область, опрос № 53

отметил: «У нас, у производителей сельхозпродукции, основная проблема - вовремя закупить удобрения. В сезон закупаем удобрения по 18 сом за 1 кг, и то который завозится контрабандным путем из Узбекистана. Если вовремя не внесешь удобрение, считается, что все твои затраты на ветер; даже при хорошем поливе, семена уже не дадут того урожая, которого хотелось бы».<sup>42</sup>

*Проблема контроля границы и борьбы с контрабандой, ввозимой на территорию страны, является сложной и многогранной. С одной стороны, одни предприятия жалуются на то, что им приходится конкурировать на неравных условиях с контрабандными товарами, с другой стороны, контрабандные товары дают возможность многим предприятиям работать.*

В более широком контексте проблема контрабанды указывает на недостаточность мер по охране границы и отсутствие долгосрочного планирования в сельскохозяйственном секторе, который остается в значительной степени уязвимым, и при всем при этом, играет важнейшую роль в экономике страны. Многие крестьяне отмечали отсутствие отечественного производителя сельхозудобрений: «Можно ждать помощь от доноров в строительстве мини-завода по производству удобрений. Это - самая приоритетная бизнес-идея, которая востребована к реализации на нашей территории».<sup>43</sup>

#### **Обобщение рекомендаций от предпринимателей:**

- Решить проблему, вызванную недостаточной конкурентоспособностью кыргызстанских товаров в связи с неадекватностью сертификационной системы;
- Принять конкретные меры по обеспечению достаточных поставок сырья и материалов для сельского хозяйства – удобрений, ГСМ и т. п.; в долгосрочном периоде рассмотреть возможность строительства отечественной фабрики сельхозудобрений для основных наименований сельхозкультур;
- Борьба с нелегальным ввозом сельхозпродукции на территорию республики и обеспечить более справедливые конкурентные условия для отечественных производителей.

## **ДЕЛОВАЯ СРЕДА И ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ**

В ходе опросов, исследователи хотели понять, как предприниматели воспринимают деловую среду и на их способность повлиять на вопросы, влияющие на их деловые интересы. Респондентам задавались вопросы о членстве в деловых и / или профессиональных ассоциациях и роли нормативно-правовой среды в их деловой деятельности.

#### **Бизнес-ассоциации и работа по продвижению и защите интересов**

Менее 30% из числа опрошенных предпринимателей являются членами бизнес-ассоциаций. Основной причиной, по которой предприниматели вступают в ряды областных или городских бизнес-ассоциаций, является получение доступа к информации по сбыту и изменениям в нормативно-правовой среде своей отрасли. Бизнес-ассоциации также содействуют в распространении новых навыков и технологий, а, в случае кооперативов, - дают более организованный инструмент, с помощью которого можно лоббировать законодательство, более благопри-

<sup>42</sup> Баткенская область, опрос № 5

<sup>43</sup> Баткенская область, опрос №5

ятное для кооперативов. Основными причинами, по которым предприниматели не вступают в бизнес-ассоциации, были названы отсутствие конкретных выгод для предприятий от членства в ассоциациях.

С другой стороны, в рамках регионального круглого стола по вопросам предпринимательства, который прошел в г. Ош, и в котором приняли участие предприниматели из всех трех областей, была высказана точка зрения о том, что бизнес-ассоциации должны играть более активную роль в продвижении и защите прав и интересов своих членов в государственных органах. Такое, казалось бы, несоответствие можно объяснить тем, что, с одной стороны, многие предприниматели не очень доверяют местным органам самоуправления, а, с другой - понимают, что механизмов, посредством которых можно оказывать влияние на государственные органы, не так много, поэтому бизнес-ассоциации могут в теории стать таким механизмом для организованного выражения мнения предпринимателей. В дальнейшем следует изучить возможность укрепления роли бизнес-ассоциаций в вовлечении предпринимателей в жизнь своих сообществ и улучшении связей между государством и предпринимательскими кругами.

### **Потребности в обучении**

В ходе опросов респондентам задавались вопросы об их потребностях в обучении и о том, считают ли они, что обладают достаточными знаниями, информацией по ведению бизнеса. Большинство респондентов – 64% отметили, что обладают достаточными знаниями и информацией, а 36% отметили, что им не хватает знаний и навыков, и что они нуждаются в обучении. Больше всего респондентов с достаточными знаниями отмечается в Ошской области – почти 70%. На этой основе можно сказать, что предприниматели считают, что более благоприятная бизнес-среда является более актуальной потребностью. Как отметил один из ошских предпринимателей: «Нам важно, чтобы государство обеспечило нам уверенность в завтрашнем дне. Большого от государства мы не ждем».<sup>44</sup> Тем не менее, другие предприниматели отмечали потребность в знаниях в области бухгалтерского учета, бизнес-планирования и маркетинга.

### **Нормативно-правовая среда, лицензионно-разрешительная система и проверки**

На текущий момент многие предприниматели считают, что бизнес и профессиональные ассоциации все еще слишком слабы. Предприниматели адаптируются к бизнес-среде по-своему. В ответ на вопрос о том, какое влияние оказывает нормативно-регулирующая среда на бизнес, и как предприятия справляются с проверками различных государственных органов, были получены самые разнообразные ответы, которые сложно как-либо систематизировать по областям или отраслям. С одной стороны, многие предприниматели жалуются на чрезмерность бюрократии при отношениях с органами МСУ и на непонятность налоговых и лицензионных законов, которые обязывают заявителей и налогоплательщиков подавать многочисленные заявления и неоднократно посещать различные государственные органы. Один баткенский предприниматель, работающий в индустрии сервиса, так описал свой опыт получения разрешений «Сколько пришлось нам бегать в архитектуру, пока мы закончили оформление документов на строительство этой пристройки. Хочешь какое-то дело начать, со всех сторон, везде подножки ставят, только деньги давай. Как только начинаешь оформлять свой бизнес, столько беготни, столько препонов ставят, во всех структурах. Нет бы, наоборот, поддержать нас, предпринимателей, все-таки, развитие нашего бизнеса принесет пользу району и области, улучшит имидж Баткенской области».<sup>45</sup> Многие предприниматели в Ошской области разделяют это мнение: «У нас чиновников очень много, правоохранительных органов тоже. Если работает какое-то предприятие, они со своими

<sup>44</sup> Ошская область, опрос № 44

<sup>45</sup> Баткенская область, опрос № 8

проверками не дают людям работать».<sup>46</sup> Или, со слов еще одного предпринимателя из г. Ош: «При ведении бизнеса я в основном сталкиваюсь с проблемами в разрешительной системе, с коррупцией фискальных органов, особенно это касается фин. полиции. [...] А с другой стороны, наши законы мягкие, позволяют работать с серыми схемами. У нас легко вести свой бизнес в серую. В то же время не будет проблем с налогами».<sup>47</sup>

Многие респонденты отмечают, что во многих случаях, на их взгляд единственным выходом остается взятка. Характерным примером являются следующие слова джалалабадского предпринимателя:<sup>48</sup> Еще более пессимистично выразился другой предприниматель из Джалалабадской области: «Если работать по-чистому, то можно разориться».<sup>49</sup>

*«Несмотря на то, что я добросовестный налогоплательщик, работаю по свидетельству, уплачиваю налоги своевременно, по окончанию года сдаю декларацию по своим доходам, все равно стараются найти, за что зацепиться. Есть проблемы, которые можно решить «деньгами», иначе не решишь».<sup>48</sup>*

### Коррупция и взяточничество

В ходе опросов у предпринимателей также спрашивали о том, ведут ли они двойную бухгалтерию и если да, то по каким причинам. Ответы респондентов были ожидаемыми – большинство ответило, что нет, они не ведут двойной бухгалтерии, но что они знают, что многие другие ведут. Один из предпринимателей из Джалалабада так описал то, почему предприниматели будут вести двойную бухгалтерию: «Предприниматели ведут двойную бухгалтерию, потому что налоговая система - непонятная. Например, ко мне в любой момент могут придти с налоговой инспекции и показать Налоговый кодекс и найти что-нибудь, что они объявят нарушением закона. Он мне покажет статью, которую я нарушил, затем придерется к кассовому аппарату, а потом и к кассовой книге. Мне просто легче договориться с ним, платить, скажем, регулярно 5000 сом в месяц, это намного спокойнее».<sup>50</sup>

С учетом различий опрошенных предпринимателей, полученные ответы не всегда были однородными. Например, многие предприниматели хвалили местные органы самоуправления за отзывчивость и готовность помочь, в т. ч. в «написании бизнес-планов»<sup>51</sup>, решении «проблем с мусором и электроснабжением»<sup>52</sup> и помощи с участием в тендерах на госзакупки.<sup>53</sup> В ответ на вопросы о взятках, предприниматели также давали самые разнообразные ответы. Одни утверждали, что соблюдение законов и уплата налогов являются единственным эффективным средством решения проблемы взяточничества, а другие - безапелляционно утверждали, что только с помощью взяток можно вести бизнес на Юге. Тем не менее, в целом, обобщив ответы, можно говорить о том, что обе стороны несут ответственность за систематическую и широко распространенную коррупцию. Один баткенский предприниматель так выразил свое мнение о тех, кто дает взятки: «Недавно хотел один магазин построить, но из-за одного слова в тексте договора, мне пришлось дважды оформлять заключение в облархитектуре. Это просто из-за неграмотности, а многие думают, что они что-то хотят иметь, поэтому отправляют на исправление. А я сходил дважды, зато получил хороший документ, грамотно составленный».<sup>54</sup>

46 Ошская область, опрос № 54

47 Ошская область, опрос № 40

48 Джалалабадская область, опрос № 4

49 Джалалабадская область, опрос № 28

50 Джалалабадская область, опрос № 9

51 Ошская область, опрос № 41

52 Ошская область, опрос № 46

53 Джалалабадская область, опрос № 8

54 Баткенская область, опрос № 20

### Краткосрочные и долгосрочные расчеты

Различие в подходах к проверкам, налогообложению и коррупции часто совпадает с различиями в планировании. Почти все малые и микро- предприятия не планируют больше, чем на 2-3 года. Те предприятия, которые имеют среднесрочные планы – это, как правило, средние и более крупные предприятия с устоявшимися связями на внешних рынках. Склонность предпринимателей к использованию краткосрочных решений описывается одним из предпринимателей так: «Многие предприниматели не понимают, ту же взятку лучше заплатить в государственную казну. И в итоге, на проверку пришел, отдал ему взятку, а в конце года, если посчитать, никакой разницы нет. Лучше с большой разницей государству заплатить и сидеть спокойно. Бизнесмены, в моем понимании, не думают. Сегодня отдав взятку, закроют [глаза], а завтра что будет, они не думают. Все равно же надо государству платить все начисленные налоги...»<sup>55</sup>

### Криминал и защита от преступности

Еще одним источником проблем для предпринимателей Юга является преступность, которая, по словам некоторых предпринимателей, резко возросла после событий июня 2010 г. В ходе опросов было установлено, что в некоторых случаях предприниматели считают, что идет объединение преступных кругов, правоохранительных органов и органов государственной власти, и что коррупция в бизнес-среде приобретает повсеместный и систематический характер. Среди рекомендаций, высказанных респондентами, во многих случаях упоминается совершенствование системы оплаты труда государственных работников, с повышением уровня оплаты труда и приведением ее в прямую связь с результатами деятельности, повышением штрафов или санкций в отношении взяточников. Один из предпринимателей из Джалалабадской области предложил: «Необходимо ужесточать законы, чтобы чиновник лишний раз подумал, брать или нет. И закон должен быть равным для всех: и за 1000 сомов и 100 000 сомов».<sup>56</sup> Предприниматели также предлагают более активно освещать в СМИ примеры, как положительных историй предпринимателей Южного региона, так и примеры, где нарушители закона осуждены и наказаны.

Укрепление бизнес-ассоциаций может стать ключом к успеху в этом направлении: через бизнес-ассоциации будет поддерживаться связь между бизнесом, государственными органами и средствами массовой информации. Те предприниматели, которые отмечают положительный опыт сотрудничества с местными органами власти, предлагают расширить этот опыт и распространять его посредством организации горячих телефонных линий, работы с предпринимателями и организации освещения положительных аспектов в средствах массовой информации. Такие инициативы будут стимулировать положительные примеры и позволят государству преодолеть отрицательный имидж, который сложился у многих в бизнес-сообществе.

### Обобщение рекомендаций от предпринимателей:

- Рассмотреть возможность внедрения механизмов, обеспечивающих действенный и эффективный контакт бизнеса, особенно малого, с государственными органами;
- Решить проблему коррупции среди госслужащих. Принимать на госслужбу специалистов только на основе их профессиональных качеств и оплачивать их работу в зависимости от результатов труда. Это позволит предотвратить коррупцию и вымогательство со стороны чиновников;
- Повысить прозрачность и обеспечить широкое освещение в СМИ деятельности государственных органов и частно-государственного партнерства;
- Принять конкретные меры по созданию стабильной и благоприятной среды для малых предприятий, позволяющей им строить более долгосрочные планы;
- Предоставлять поддержку малым предприятиям в области стратегического и бизнес-планирования.

<sup>55</sup> Ошская область, опрос № 27

<sup>56</sup> Джалалабадская область, опрос № 3

## Раздел IV:

# Тенденции во мнениях и восприятиях

Несмотря на большое многообразие и широкий спектр высказанных мнений, можно выявить определенные общие тенденции и настроения среди опрошенных. Сведения об этих общих мнениях и восприятиях должны быть внимательно изучены государственными органами и донорами при формировании политики и мер по стимулированию стабильности и экономического развития Южного региона Кыргызстана. Если политика и меры реагирования будут строиться на основе этих восприятий и мнений, то это позволит проводить более адресную политику и эффективнее решать проблемы, волнующие предпринимателей. Ниже представлены общие мнения, разделяемые респондентами:

### **Долгосрочное и фундаментальное влияние событий июня 2010 г.**

Опросы проводились в январе-феврале 2011 г. и в рамках Регионального круглого стола по вопросам предпринимательства, который прошел в конце марта 2011 г. Несмотря на это, влияние событий июня 2010 г. в Оше и Джалалабаде отмечалось большинством респондентов. 95% опрошенных, включая предпринимателей из Баткенской области, указали, что их бизнес пострадал (напрямую или косвенно) в результате этих событий. Одна пятая часть опрошенных отметила, что они потеряли весь бизнес целиком. Несмотря на то, что почти все предприниматели выразили готовность возобновить работу, ясно то, что события июня 2010 г. оказали серьезное и значительное влияние на бизнес-сообщество.

### **Нехватка информации и распространенность дезинформации**

В ходе анализа стенограмм опросов и рекомендаций, высказанных предпринимателями, становится ясно, что у предпринимателей сложилось определенное мнение о правительстве, донорских организациях, НПО и других организациях, осуществляющих деятельность в Южном регионе, особенно тех, что появились в регионе после событий июня 2010 г., а также о финансовых учреждениях и их услугах. Зачастую, эти мнения основаны на негативных обобщениях, а в некоторых случаях, мнения предпринимателей были просто-напросто ничем необоснованными. Тем не менее, анализ восприятий и мнений респондентов позволяет глубже понимать истории, рассказываемые предпринимателями, в связи с текущими и предшествующими событиями. Вместо того, чтобы игнорировать подобные мнения, воспринимая их, как необоснованные, государственные органы и донорские организации, финансовые учреждения и организации гражданского общества должны задаться вопросом о том, почему информация о мерах помощи и реагирования не дошла до предпринимателей. Повышение доступности источников информации для предпринимателей и общественности в целом является жизненно важным. Подробный анализ нестыковок между восприятиями и фактической ситуацией позволит выявить недостатки в том, что предпринимается на национальном уровне и выявить причины, по которым результаты от этой работы не достигают бизнес-сообщества. Без адекватного объяснения и описания событий и предпри-

нимаемых мер, государство не сможет изменить некоторые убеждения, которые все сильнее и сильнее укрепляются в Южном регионе.

### **Отсутствие координации и взаимной поддержки в среде микро- и малых предприятий**

Ответы самой многочисленной группы респондентов – микро- и малых предприятий, позволяют говорить о значительной раздробленности малого бизнеса Южного региона. Несмотря на то, что многие предприниматели жалуются на одни и те же проблемы, бизнесмены не могут или не способны выработать общий механизм решения своих общих проблем, и вместо этого решают их поодиночке, в меру своих возможностей. Непопулярность бизнес-ассоциаций служит еще одним доказательством этого. Для того, чтобы стимулировать рост и развитие, очень важно поддерживать и защищать предпринимателей. Такая поддержка и защита может выражаться в виде выработки процессов и процедур для регистрации нового предприятия и, в идеале, процессов и процедур, сопутствующих росту и развитию бизнеса. По данным международных донорских организаций, количество микро- и малых предприятий стабильно росло в течение последних десяти лет, но при этом количество средних и крупных предприятий не изменялось, что свидетельствует о том, что предпринимательство становится все более и более популярным, но, при этом, новые предприятия не могут по тем или иным причинам расти больше определенного порога.<sup>57</sup>

### **Общее отношение к государственным органам**

Хотя большинство опрошенных отметили, что планируют остаться и вести бизнес на Юге, часть предпринимателей относится со значительным пессимизмом к способности государства улучшить ситуацию. Одни респонденты хотят, чтобы государство обеспечило только порядок и безопасность, другие ждут от государства большего – льготных кредитов или межгосударственных соглашений по облегчению торговли. Но, в целом, большинство респондентов хотят, чтобы правительство просто не ухудшало ситуацию. В ходе опросов и групповых дискуссий неоднократно выражалось мнение о том, что у государства нет широкомасштабной и долгосрочной стратегии по решению наиболее актуальных проблем экономики Южного региона в целом и решению проблем бизнес-сообщества Юга в частности. По таким важным вопросам, как стратегическое развитие сельскохозяйственного сектора, обеспечение стабильности и открытие границ со странами-соседями, общая помощь южным предприятиям (как тем, что напрямую пострадали в результате июньских событий, так и тем, кто был затронут опосредованно) предприниматели не ждут ничего значимого от государства и, при этом, располагают крайне ограниченными сведениями о той работе, которая была уже проведена на настоящий момент.

## Раздел V: Выводы

Данные, полученные в ходе исследования «Голоса предпринимателей о будущем развитии Южного региона Кыргызской Республики» и выводы, в нем содержащиеся, подчеркивают остроту и масштаб проблем, которые стоят перед бизнес-сообществом Южного региона, и потребность в фундаментальной работе по созданию благоприятной бизнес-среды. Такая работа должна предусматривать вовлечение самих предпринимателей – тех, от кого зависит стабильность Южного региона – в формирование государственной политики на местном и национальном уровнях. В настоящее время многие предприниматели рассматривают государственные органы, как препятствия, мешающие развитию бизнеса, а не как партнеров в развитии. В краткосрочном плане государству следует дать четкий сигнал о важности малого бизнеса в стимулировании экономического роста и поставить в качестве приоритета - формирование благоприятной среды для предпринимателей. При отсутствии такого сигнала, многие ныне работающие и будущие предприниматели будут рассматривать свой бизнес сквозь призму краткосрочных соображений, а это, по словам самих респондентов, лишь усугубляет нынешнюю ситуацию.

Кроме того, для решения проблем Юга недостаточно работы только государства. Судя по рекомендациям предпринимателей, многие из них плохо понимают роль и обязанности государственных органов. Наладив связи и контакты с бизнес-сообществом, у государства появится возможность устранить это недопонимание и объяснить, что оно может сделать, а что находится вне его полномочий. Без такого разъяснения, нынешнее восприятие государства, выявленное в ходе опросов предпринимателей, останется и укрепится. Необходимо начать и поддерживать диалог с многочисленными малыми предпринимателями Юга с тем, чтобы обе стороны четко понимали правила игры и свою ответственность за создание прозрачной и устойчивой основы экономического процветания Южного региона.

Гражданское общество также играет важную роль в развитии партнерских отношений между государством и бизнес-сообществом. Укрепление таких организаций, как бизнес- и профессиональные ассоциации, местно-общинные организации и организации, предлагающие юридическую помощь и поддержку позволят сформировать единый голос и конкретный план действий по решению определенных проблем различных отраслей экономики. Укрепление ответственности и подотчетности с обеих сторон поможет в обеспечении конструктивного развития региона.

Результаты настоящего исследования также показывают, что имеются существенные возможности для донорского сообщества и частного сектора по вовлечению бизнес-сообщества в оказание помощи и поддержки малым предприятиям. Разработка востребованных финансовых услуг является одним из тех направлений, где доноры, государственные организации и финансовые учреждения могут наладить сотрудничество с бизнес-сообществом и совместно разработать такие продукты, которые будут в полной мере соответствовать фактическим потребностям местных производителей - микро-, малых и средних предприятий. Аналогичным образом, вузы и учебные заведения должны пересмотреть список предлагаемых образовательных программ и начать пред-

лагать то, что соответствует истинным потребностям рынка труда, и выявлять те направления, которые могут дать импульс более широкому применению инноваций.

Во многих случаях, те сложные проблемы, которые стоят перед бизнес-сообществом Южного региона Кыргызстана нигде более не встречаются. При этом характер проблем, стоящих перед предпринимателями Юга, во многом соответствует тем проблемам, которые стоят перед республикой в целом. Принимая во внимание последствия событий июня 2010 г. и воцарившуюся после них нестабильность, а также более острый характер социально-экономической демографии на Юге (высокая плотность населения, более выраженное деление между городом и селом, высокий уровень внешней миграции, высокая доля молодежи, сложная ситуация с границами) становится ясно, что необходимо принять адресные меры реагирования, устранить первопричины прошлых и потенциальных будущих конфликтов. В настоящее время затраты по ведению бизнеса достигли такого уровня, который не соответствует планам региона, если он хочет стимулировать создание новых предприятий, обучение новых и квалифицированных специалистов и способствовать привлечению инвестиций в экономику страны. Решение давних проблем региона требует широкомасштабной и координированной работы всех заинтересованных сторон – государства, частного сектора, гражданского общества, учебных и исследовательских заведений и донорских организаций. Для того, чтобы сделать первый шаг, все стороны должны осознать имеющиеся проблемы и возможности, и начать честный и открытый для всех диалог о будущем региона.

