



УНИВЕРСИТЕТ  
ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

ВЫСШАЯ ШКОЛА РАЗВИТИЯ

Институт государственного управления и политики

# **Рост ориентированного на экспорт малого и среднего бизнеса в Афганистане, Кыргызстане и Таджикистане**

Бенте Моленаар Нойфельд и Джессика Ёрл







УНИВЕРСИТЕТ  
ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

ИНСТИТУТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ И ПОЛИТИКИ

ДОКЛАД №30, 2014 г.

## **Рост ориентированного на экспорт малого и среднего бизнеса в Афганистане, Кыргызстане и Таджикистане**

Бенте Моленаар Нойфельд и Джессика Ёрл

### **Резюме**

В данной работе исследуется, каким образом предприятия малого и среднего бизнеса (МСБ) могут выступать в качестве двигателей экономического роста. Прежде чем перейти к региональному опыту, касающемуся Центральной Азии, авторы рассматривают соответствующие международные тенденции. Благодаря относительно небольшому количеству предприятий МСБ, занимающихся торговлей в регионе, потенциал их роста значителен. Большая часть данной работы сосредоточена на изучении результатов отчетов четырех исследований, опубликованных Институтом государственного управления и политики при Университете Центральной Азии (УЦА), в стремлении рассмотреть их в более широком контексте. Данный сводный отчет опирается в основном на следующие доклады:

- “Экспорто-ориентированное развитие малого и среднего бизнеса в Кыргызстане: швейная промышленность” (Жениш, 2014 г.)
- “Развитие малого и среднего бизнеса в Кыргызстане: неформальные коммуникации и роль женщин” (Капалова, 2014 г.)
- “Развитие малого и среднего предпринимательства и региональная торговля в Афганистане” (Машал, 2014 г.)
- “Микро-, малые и средние предприятия в Таджикистане: Факторы роста и барьеры развития” (Тилекеев, 2014 г.)

Настоящая работа фокусируется на следующих четырех комплексных темах, объединяющих упомянутые выше исследования и актуальных для развития сектора МСБ не только в трех рассматриваемых странах: размер МСБ; неформальность сектора; внутренние факторы, сдерживающие торговлю; а также участие женщин в МСБ.

### **Ключевые слова**

малый и средний бизнес (МСБ); Афганистан; Кыргызстан; Таджикистан; торговля; нетарифные барьеры

Коды JEL: H1, H8

Институт государственного управления и политики был основан в 2011 г. для содействия проведению систематических детальных исследований по ключевым вопросам социально-экономического развития Центральной Азии и выработке практических альтернатив государственной политики.

Данная работа выполнена в рамках проекта «Региональное сотрудничество и укрепление доверия» (РСУД) Фаза II, выполняемого при поддержке Министерства иностранных дел и международной торговли Канады и представительства Фонда Ага Хана в Канаде.

Институт государственного управления и политики входит в состав Высшей школы развития Университета Центральной Азии. Университет Центральной Азии был основан в 2000 г. Президенты Республики Казахстан, Кыргызской Республики и республики Таджикистан и Его Высочество Ага-Хан подписали Международный Договор и Устав, учреждающие этот светский и частный университет; Договор и Устав ратифицированы парламентами стран и зарегистрированы в ООН. Университет строит одновременно три кампуса в Текели (Казахстан), Нарыне (Кыргызстан) и Хороге (Таджикистан), которые откроют свои двери для студентов и магистрантов в 2016 г.

Доклады Института государственного управления и политики представляют собой собрание оригинальных рецензируемых исследований по широкому кругу проблем социально-экономического развития, государственного управления и государственной политики в Центральной Азии.

Редакторы серии Богдан Кравченко и Роман Могилевский

### **Об авторе**

Бенте Моленаар Нойфельд является научным сотрудником Центра торговой политики и права (ЦТПП). Г-жа Нойфельд – выпускница Кембриджского университета и на протяжении последних 15 лет занимается широким кругом вопросов экономического развития. Джессика Ёрл является научным ассистентом в ЦТПП. Г-жа Ёрл в прошлом работала журналистом, а в настоящее время участвует в совместной программе исследований в области права и внешней политики в Университете Оттавы и Карлтонском университете.

Все права защищены © 2014  
Университет Центральной Азии  
улица Токтогула, 138  
Бишкек 720001  
Кыргызская Республика

Полную ответственность за все результаты, интерпретации и выводы, сделанные в данной работе, несет автор; они не обязательно отражают точку зрения Университета Центральной Азии

Текст и данные, приведенные в этой публикации, могут быть воспроизведены при условии надлежащего цитирования источника, из которого они взяты.

## Содержание

<b>Введение .....</b>	<b>4</b>
<b>Контекст .....</b>	<b>6</b>
<b>Общая тема 1: Мал да удал? .....</b>	<b>12</b>
<b>Общая тема 2: Неформальность МСБ.....</b>	<b>14</b>
<b>Общая тема 3: Внутренние сдерживающие факторы и торговые барьеры .....</b>	<b>16</b>
<b>Общая тема 4: Женщины и МСБ.....</b>	<b>24</b>
<b>Заключение.....</b>	<b>26</b>
<b>Библиография .....</b>	<b>27</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 1: Краткое изложение материалов исследований ИГУП .....</b>	<b>29</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 2: Методология .....</b>	<b>51</b>

## Введение

Торговля и развитие неразрывно связаны: либерализация торговли является эффективным инструментом политики, направленной на улучшение экономического роста и развития, однако максимальной пользы можно добиться лишь в том случае, если имеется достаточное количество отечественных фирм, способных конкурировать и добиваться процветания на международных рынках.

Проблема в Центральной Азии<sup>1</sup> заключается не в создании режима более открытой торговой политики. Эта задача уже большей частью решена. Следующим шагом является продвижение конкурентоспособности и потенциала торговли с тем, чтобы страны региона могли извлекать для себя из торговли больше пользы. Важной отправной точкой в этом направлении являются малые и средние предприятия (МСБ). Для продвижения развития здорового сектора МСБ необходимы стратегии, требующие принятия широкого спектра мер, как на макро-, так и на микроуровне. Например, МСБ в целом более успешны в том случае, если существует трезвая и предсказуемая макроэкономическая политика. Более того, микроэкономические условия, способствующие пониманию нормативно-правовых баз, возможностей получения кредитов, созданию надежной инфраструктуры и обеспечению квалифицированной рабочей силой, также значительно повышают шансы на развитие процветающего сектора МСБ<sup>2</sup>. Развитые внутренние условия МСБ, в свою очередь, являются одним из структурных элементов обеспечения развития ориентированных на экспорт МСБ. Развитие эффективной стратегии МСБ представляется сложной задачей, решение которой требует от всех заинтересованных сторон как времени, так и продуктивного участия. МСБ, работающие в благоприятных условиях, являются созидателями богатства и обладают наилучшими возможностями для предоставления максимальному количеству граждан возможностей извлечения для себя пользы из экономического роста. МСБ также являются проводниками перемен и обладают потенциалом привлечения в официальную экономику тех, кто располагает меньшими возможностями – например, женщин.

Настоящий сводный отчет начинается с анализа того, каким образом МСБ могут выступать в качестве двигателей экономического роста. Прежде чем перейти к региональному опыту, в данном случае Центральной Азии, в работе исследуются соответствующие международные тенденции. В настоящее время страны Центральной Азии начинают обращать внимание на политику в отношении МСБ. Необходимо отметить, что количество предприятий МСБ, занятых торговлей в регионе, относительно ограничено, что свидетельствует о значительном потенциале роста. Большая часть данной работы сосредоточена на результатах отчетов четырех исследований, опубликованных Институтом государственного управления и политики при Университете

<sup>1</sup> Для целей данного отчета Афганистан считается частью Центральноазиатского региона. Как отмечает Р. Могилевский, с точки зрения торговли, Афганистан удобно рассматривать в контексте Центральноазиатского региона в целом.

<sup>2</sup> Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), “Продвижение МСБ в целях развития,” *Отчет со 2-й Конференции министров ОЭСР, отвечающих за малое и среднее предпринимательство (МСБ)*. (Париж: ОЭСР, 2004), 5–6. Используются материалы с сайта в редакции от 27 апреля 2014 года. <http://www.oecd.org/cfe/smes/31919278.pdf>.

Центральной Азии (УЦА), с целью рассмотрения их в более широком контексте. Данный сводный отчет опирается в основном на следующие целевые исследования:

- “Экспортноориентированное развитие малого и среднего бизнеса в Кыргызстане: Швейная промышленность” (Жениш, 2014 г.)
- “Развитие малого и среднего бизнеса в Кыргызстане: Неформальные коммуникации и роль женщин” (Капалова, 2014 г.)
- “Развитие малого и среднего предпринимательства и региональная торговля в Афганистане” (Машал, 2014 г.)
- “Микро-, малые и средние предприятия в Таджикистане: Факторы роста и барьеры развития” (Тилекеев, 2014 г.)<sup>3</sup>

Вышеперечисленные отчеты охватывают широкий спектр вопросов, связанных с сектором МСБ в Афганистане, Кыргызстане и Таджикистане. Необходимо отметить, что в этих работах использован ряд методик и, как видно из их названий, они охватывают различные мнения<sup>4</sup>. Так, Муджиб Машал утверждает, что региональная торговля и МСБ не станут основными двигателями устойчивого долгосрочного роста в Афганистане, если не будет устранен ряд барьеров. К проблемам относятся отсутствие доверия к Афганистану со стороны соседних государств, коррупция, таможенные технологии и отсутствие явных преимуществ, которые бы привлекали владельцев неформального бизнеса к выходу из тени. Между тем, Канат Тилекеев считает, что МСБ обладают нереализованным экономическим потенциалом в сельскохозяйственном секторе и ориентированной на экспорт промышленности Таджикистана. Он полагает, что для обеспечения дальнейшего развития необходимо устранить несколько неторговых барьеров и рекомендует провести исследования по вопросам, касающимся приватизации государственного имущества, доступа к земельным ресурсам и налогообложения. Нурбек Жениш выражает озабоченность по поводу конкурентоспособности швейной отрасли Кыргызстана в среднесрочной перспективе, утверждая, что на данной отрасли, скорее всего, отрицательно скажутся недавнее повышение государством импортных тарифов и планируемое присоединение к региональному Таможенному союзу. Алтын Капалова также рассматривает МСБ, осуществляющие свою деятельность в Кыргызстане, но при этом ее внимание сосредоточено на коммуникационных потоках как определяющей особенности состояния развития сектора, с особым упором на барьеры, с которыми сталкиваются женщины-предприниматели. Она приходит к заключению о том, что неформальные механизмы взаимодействия, граничащие с коррупцией, являются крайне мощными силами на уровне МСБ и помогают предпринимателям компенсировать отсутствие грамотности в вопросах бизнеса. Капалова также считает, что, несмотря на признание кыргызским обществом роли женщин в развитии предпринимательства, женщины-предприниматели ограничены культурным представлением о том, что наиболее важными обязанностями женщины являются бытовые и семейные функции. Как подробно проиллюстрировано этими целевыми исследованиями и будет отмечено ниже, в Центральной Азии присутствуют зачатки сектора МСБ. Однако для обеспечения роста и устойчивости данного сектора требуется скоординированный подход к содействию работе МСБ.

<sup>3</sup> Краткое изложение целевых исследований см. в Приложении 1.

<sup>4</sup> Примечание о методологии см. в Приложении 2.

Для целей настоящего сводного отчета наше внимание сосредоточено на четырех комплексных темах, вытекающих из проведенных целевых исследований, которые также актуальны для развития сектора МСБ за пределами трех указанных стран. Четырьмя общими темами, которые будут более подробно рассмотрены нами, являются:

- Размер
- Неформальность
- Внутренние сдерживающие факторы
- Женщины и МСБ

## Контекст

### Место стран Центральной Азии в глобальном контексте и торговле

Прежде чем приступить к обсуждению значимости МСБ в качестве факторов экономического роста, необходимо отметить, что ни одна экономика не может существовать в полной изоляции и что экономики стран Центральной Азии находятся в переходном периоде и уязвимы перед внешними макроэкономическими процессами. В качестве иллюстрации этих взаимосвязей можно рассмотреть финансовый кризис 1998 и 1999 гг., оказавший сильное воздействие на регион. Как отмечает в своей работе Сеницына, финансовый кризис привел к сокращению торгового оборота между Россией и странами Центральной Азии, причем “в 1999 году товарооборот сократился до всего лишь 45,6 % уровня 1996 года”<sup>5</sup>. Могилевский описывает период с 2000 по 2010 г. как период восстановления экономики. В своей работе он отмечает, что экономика всех стран Центральной Азии продемонстрировала хороший финансовый рост, причем “в Туркменистане среднегодовые темпы роста ВВП составляли не менее 10 процентов, а в Афганистане, Казахстане и Таджикистане показатели роста превысили 8 процентов”<sup>6</sup>. В кыргызской экономике также наблюдался здоровый уровень роста, среднегодовой показатель которого в период с 2000 по 2008 г.<sup>7</sup> составлял 4,8 %, тогда как в таджикской экономике среднегодовые темпы роста валового внутреннего продукта (ВВП) в период с 2000 по 2012 г. составляли 8,3 %<sup>8</sup>.

Хотя экономика стран Центральной Азии лучше справилась с последним финансовым кризисом, нежели экономики многих других стран, она все еще подвержена воздействию изменений в макроэкономической ситуации, которые находятся за пределами ее контроля, включая образование цен на импортируемые ресурсы. Более того,

<sup>5</sup> Ирина Сеницына, “Экономическое взаимодействие России и стран Центральной Азии: тенденции и перспективы,” *Серия докладов Института государственного управления и политики № 5* (Бишкек: Университет Центральной Азии, 2012), 7.

<sup>6</sup> Роман Могилевский, “Тенденции внешней торговли стран Центральной Азии”, *Серия докладов Института государственного управления и политики № 1* (Бишкек: Университет Центральной Азии, 2012), 7.

<sup>7</sup> Консультативная служба по вопросам инвестиционного климата, Группа Всемирного банка и Международная финансовая корпорация, *Деловая среда в Кыргызской Республике глазами малого и среднего бизнеса* (Вашингтон: Группа Всемирного банка, 2010), 20.

<sup>8</sup> Канат Тилекеев, “Микро-, малые и средние предприятия в Таджикистане: Факторы роста и барьеры развития”, *Серия докладов Института государственного управления и политики № 31* (Бишкек: Университет Центральной Азии, 2014).



в период с 2000 по 2010 г. экономика некоторых стран Центральной Азии пережила удорожание национальной валюты относительно китайского юаня. Как отмечает Могилевский, это привело к снижению ценовой конкурентоспособности товаров, производимых в Центральной Азии, как на внутренних, так и на экспортных рынках<sup>9</sup>. Афганистан необходимо рассматривать отдельно ввиду вооруженного конфликта на его территории. Прошедшее десятилетие было отмечено впечатляющими темпами роста, составлявшими в среднем 10,5 % в год. Однако, как отмечает в своей работе Машал, это улучшение было в значительной степени обусловлено присутствием международных вооруженных сил и, поскольку войска из Афганистана выводятся, ожидается, что рост будет замедляться<sup>10</sup>.

Россия является одним из важнейших торговых партнеров региона, будучи вторым по степени важности пунктом назначения для экспорта товаров из региона и наиболее важным источником импорта. Производство энергии и торговля сырьевыми ресурсами составляют большую часть торговых потоков между Россией и странами Центральной Азии. Торговые отношения претерпели существенные изменения, поскольку до 1991 г. движущей силой экономического развития Центральной Азии являлся Советский Союз, после распада которого произошло ослабление экономических связей. Сеницына отмечает, что перестройка и усиление этих торговых взаимоотношений стали набирать силу лишь после 2003 г.<sup>11</sup> Европейский союз (ЕС) также является одним из ключевых торговых партнеров, выступая в роли главного пункта назначения экспорта и второго по значимости источника импорта. Китай является третьим по степени важности пунктом назначения экспорта и третьим наиболее значимым источником импорта. Могилевский отмечает, что официальная торговая статистика не учитывает большой приток неофициального импорта из Китая, включая швейные изделия и обувь<sup>12</sup>. Далее автор утверждает, что объем неучтенного торгового импорта из Китая в действительности больше объема официального импорта<sup>13</sup>. Объем неформальной торговли, по определению, сложно измерить. Значимость Китая как торгового партнера обозначилась в последние годы и, скорее всего, продолжит играть важную роль. Как отмечает в своем заключении Могилевский, торговые показатели региона чувствительны к развитию связанной с энергией инфраструктуры. Например, строительство новых газовых и нефтяных нефтепроводов и линий электрической передачи в регионе привело к расширению торгового экспорта и его переориентации на Китай и Афганистан<sup>14</sup>.

Необходимо отметить, что у Кыргызстана имеется «постоянный торговый дефицит, превышающий 10 % ВВП»<sup>15</sup>. У Таджикистана наблюдается схожий торговый дефицит. Узбекистан, Казахстан и Туркменистан, напротив, с 2001 по 2010 г. демонстрировали

<sup>9</sup> Могилевский, 8.

<sup>10</sup> Муджиб Машал, «Развитие малого и среднего бизнеса и региональная торговля в Афганистане», *Серия докладов Института государственного управления и политики № 24* (Бишкек: Университет Центральной Азии, 2014), 6–7.

<sup>11</sup> Сеницына, 7.

<sup>12</sup> Могилевский, 31, 38.

<sup>13</sup> Там же, 43.

<sup>14</sup> Там же, 48.

<sup>15</sup> Там же, 18.

положительный торговый баланс. Внешнеторговый дефицит Афганистана значителен и составляет 8,5 млрд долл. США<sup>16</sup>. Содействие развитию процветающего сектора МСБ рассматривается в качестве двигателя перемен и роста в регионе. На данный момент значимость официальной внутрирегиональной торговли относительно ограничена, поскольку представляет лишь пять процентов торгового оборота страны<sup>17</sup>. Значимость торговли услугами также ограничена. Существуют значительные возможности для увеличения объемов торговли в регионе.

С точки зрения торговых связей, Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан и Таджикистан являются членами Содружества Независимых Государств (СНГ); Казахстан является членом Таможенного союза (ТС) с Россией и Беларусью, в то время как Таджикистан и Кыргызстан являются членами Всемирной торговой организации (ВТО). Казахстан, Узбекистан и Афганистан в настоящее время ведут переговоры о вступлении в ВТО. Жениш связывает рост швейной промышленности в Кыргызстане, в числе прочего, с членством страны в ВТО<sup>18</sup>. Процесс вступления в ВТО привел к значительным внутренним реформам, в том числе в таких областях, как разрешения и лицензирование, регистрация бизнеса, налоги и реструктуризация процедур импорта и экспорта. Все это играет значительную роль в создании более благоприятных условий для МСБ<sup>19</sup>. Однако при этом необходимо отметить, что в случае прогнозируемого вступления Кыргызстана в ТС в отношении импортируемых тканей и прочих материалов, необходимых для производства готового платья, будет применяться общий тариф, ориентированный на внешнюю стоимость, что окажется более дорогостоящим, нежели действующие налоги, рассчитываемые исходя из веса. Поскольку Кыргызстан является чистым импортером тканей, такое изменение может привести к существенному увеличению себестоимости производства и снижению конкурентоспособности швейной продукции кыргызстанского производства на рынках ТС. Жениш считает это одним из основных рисков для жизнеспособности развивающейся за счет экспорта швейной промышленности в Кыргызстане<sup>20</sup>.

## Перспективы МСБ

В настоящее время развитие МСБ считается отдельной областью исследований – после двух десятилетий растущего понимания того, что данный сектор может служить одним из основных двигателей экономического роста. В отредактированном варианте своего исследования, посвященного МСБ, Блэкберн и Шапер убедительно доказывают, что “значимость МСБ и предпринимательства, некогда считавшихся периферийными по отношению к экономике, теперь выросла и занимает одно из ключевых

<sup>16</sup> Машал, 7.

<sup>17</sup> Могилевский, 48.

<sup>18</sup> Нурбек Жениш, “Экспортноориентированное развитие малого и среднего бизнеса в Кыргызстане: швейная промышленность,” *Серия докладов Института государственного управления и политики № 26* (Бишкек: Университет Центральной Азии, 2014), 4

<sup>19</sup> Консультативная служба по вопросам инвестиционного климата и др. (2010), 26

<sup>20</sup> Жениш, 5

мест в стратегиях экономического и общественного развития многих стран [...]”<sup>21</sup>. В исследовании Гриффита и др. отмечается, что “имеется общее согласие по существу выработки политики, направленной на расширение вклада МСБ в глобальную торговлю, поскольку общепризнано, что МСБ недостаточно представлены в мировой экономике. Например, вклад МСБ в национальную экономику развитых стран составляет, как правило, порядка 50 % ВВП, а также обеспечивает 60 % общей занятости, в то время как доля МСБ в экспорте составляет лишь около 30 %, а в потоках международных инвестиций – и того меньше”<sup>22</sup>. Понимание этого обстоятельства является катализатором развития государственной политики и за последние 30 лет мы были свидетелями ряда мер, предпринимаемых государством для обеспечения поддержки МСБ и предпринимательства. Блэкберн и Шапер признают, что принимаемые меры невероятно разнообразны, что отражает многообразие природы МСБ<sup>23</sup>. Несмотря на это разнообразие на всех уровнях, правительства в целом разделяют мнение о том, что устойчивый сектор МСБ играет роль в продвижении роста, обеспечении занятости и, в конечном счете, увеличении благосостояния граждан<sup>24</sup>. Дальнейший рост торговли МСБ, скорее всего, приведет к увеличению их преимуществ. Несмотря на то, что в рамках анализируемых целевых исследований рассматривается торговля товарами, торговля услугами также может сыграть важную роль в ближайшие годы, и не стоит ее игнорировать как область вмешательства государства в проводимую политику.

В странах Центральной Азии, обсуждаемых в рамках четырех исследований УЦА, а именно, в Кыргызстане, Афганистане и Таджикистане – сектор МСБ значительно вырос. По оценкам, приводимым в отчете Группы Всемирного банка за 2010 год, на долю МСБ в Кыргызской Республике приходится 13,8 % общей занятости и 42,8 % ВВП. Подавляющее большинство МСБ были, на самом деле, индивидуальными предпринимателями (204 246 зарегистрированных лиц), в то время как 11 988 были зарегистрированы в качестве малых и средних предприятий. Фермеры также представляли значительное количество МСБ<sup>25</sup>. Авторы отмечают, что эта статистика отражает зарегистрированные МСБ, и что все еще сохраняются значительные теневые области, поскольку многие МСБ продолжают неформально заниматься своей деятельностью. Мы вернемся к рассмотрению определений ниже.

Исследование Жениша сосредоточено на швейной промышленности, значительное количество предприятий в которой являются МСБ. Тилекеев отмечает, что, по данным Статистического агентства Таджикистана, из 206300 зарегистрированных хозяйствующих субъектов в Таджикистане 177000 были определены как индивидуаль-

<sup>21</sup> Роберт А. Блэкберн и Майкл Т. Шапер, “Введение в управление, МСБ и предпринимательство: политика, практика и вызовы”, под редакцией Роберта А. Блэкберна и Майкла Т. Шапера (Burlington: Ashgate Publishing Company, 2012), 4.

<sup>22</sup> Алан Гриффит, Стюарт Уолл, Карстен Циммерман и Рональд Клинегиль, “Ведение бизнеса: природа глобальной торговли” в публикации *Торговые места: МСБ в мировой экономике*, под редакцией Лестера Ллойда-Ризона и Ли Стар, 11–39 (Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2007), 11.

<sup>23</sup> Блэкберн и Шапер, 5–6.

<sup>24</sup> Шарафат Али, “Малый и средний бизнес и бедность в Пакистане: эмпирический анализ,” *European Journal of Business and Economics* 8:2 (2013): 25–30.

<sup>25</sup> Консультативная служба по вопросам инвестиционного климата и др. (2010), 22.

ные предприниматели<sup>26</sup>. В отчете, опубликованном Группой Всемирного банка в 2009 году, отмечается растущая значимость МСБ, а также то, что “в 2007 году на долю частного сектора, в целом, приходилось 43 % ВВП, а среднегодовые темпы роста с 2001 года составляли 5,3 %”<sup>27</sup>. В афганском секторе МСБ также наблюдался рост, и на данный момент они составляют 85 % всех хозяйствующих субъектов Афганистана<sup>28</sup>.

## Экспорто-ориентированные МСБ

Глобализация<sup>29</sup> создает новые возможности для МСБ. Действительно, Нуммела и Сааренкетто утверждают, что “именно рынки с более низкими доходами в развивающихся странах представляют настоящие возможности и вызовы для международного роста МСБ”<sup>30</sup>. Интересным поворотом событий в этом, все более и более взаимосвязанном мире является быстрое распространение региональных торговых соглашений, а также двусторонних торговых и инвестиционных соглашений. Более либеральный торговый режим и льготные условия могут способствовать продвижению интернационализации МСБ. Как отмечается в исследовании Гриффита и др.: “МСБ стали важными производителями комплектующих и прочих непосредственных ресурсов для более крупных фирм. Действительно, транснациональные корпорации все чаще прибегают к аутсорсингу, поручая часть непрофильных направлений своей деятельности небольшим МСБ, которые часто становятся частью глобальной цепочки поставок более крупной компании [...]”<sup>31</sup>. Европейский опыт свидетельствует о том, что чем больше размер МСБ, тем выше вероятность его перехода к международной интеграции. Другие интересные выводы включают в себя положительные эффекты неформального сотрудничества и сетей МСБ, в которых “мелкие фирмы могут извлекать для себя выгоду из обмена знаниями и навыками, и более эффективно реализовывать инновации в производственно-технологическом процессе и методы хозяйствования”<sup>32</sup>. Целевые исследования демонстрируют некоторые признаки сотрудничества между МСБ внутри отдельно взятой страны. Например, в Кыргызстане существуют две ассоциации производителей текстильных изделий – “Легпром” и “Союзтекстиль”<sup>33</sup>. Формирование более прочных сетей между МСБ может быть одним из путей отстаивания нужд сектора, а также обмена знаниями, что может способствовать росту и, потенциально, увеличению объемов производства на экспорт.

<sup>26</sup> Тилекеев, 4.

<sup>27</sup> Консультативная служба по вопросам инвестиционного климата, Группа Всемирного банка и Международная финансовая корпорация, *Деловая среда в Таджикистане глазами представителей малого и среднего предпринимательства* (Вашингтон: Группа Всемирного банка, 2009), 22.

<sup>28</sup> Машал, 4.

<sup>29</sup> Дискуссия по вопросам глобализации выходит за рамки данной публикации. Для наших целей мы будем полагаться на следующее определение: “под глобализацией понимается заметное усиление движения товаров, услуг, инвестиций и людей через границы.” См. Гриффит и др.

<sup>30</sup> Ниина Нуммела и Сами Сааренкетто. “Факторы международного роста малого и среднего бизнеса” в публикации *Международный рост малого и среднего бизнеса под редакцией Ниины Нуммела*, 1–11. Нью-Йорк: Routledge, 2011

<sup>31</sup> Гриффит и др., 16.

<sup>32</sup> Там же.

<sup>33</sup> Жениш, 4.

В исследовании Гриффита и др. отмечается, что “имеется общее согласие по существу выработки политики, направленной на расширение вклада МСБ в глобальную торговлю, поскольку общепризнано, что МСБ недостаточно представлены в мировой экономике”<sup>34</sup>. В одном из последних отчетов ОЭСР<sup>35</sup> отмечается, что “большинство предприятий не являются экспортерами: во всех странах экспортерами являются менее 10 % фирм”<sup>36</sup>. Более того, исследователи приходят к заключению о том, что в 29 исследованных странах склонность предприятий экспортировать свою продукцию растет по мере увеличения их размеров. На самом деле, “по разным странам экспортерами являются менее 5 % микропредприятий, в то время как среди крупных предприятий экспортом занимается, как правило, половина”<sup>37</sup>. Исследователи ОЭСР приходят к заключению о том, что в этой связи пригодилась бы политика, направленная на обеспечение возможностей участия мелких компаний в интернационализации. Представленный на конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) Отчет о наименее развитых странах за 2013 год также актуален для стран с переходной экономикой и предполагает, что развивающиеся страны могут применять два основных подхода в качестве основы для своих промышленных стратегий. Первый опирается на те направления деятельности, в которых экономика обладает сравнительным преимуществом, “стимулируя налаживание и укрепление связей с поставщиками и потребителями, а также технологическую модернизацию в этих секторах”<sup>38</sup>. К таким секторам обычно относятся добыча полезных ископаемых и сельское хозяйство. Второй подход нацелен на привлечение трудоемких отраслей и продвижение интеграции в глобальные цепочки поставок. МСБ играют важную роль в обоих сценариях.

За последнее десятилетие несколько поддерживаемых донорами инициатив в регионе были направлены на содействие сектору МСБ Центральной Азии в реализации своего потенциала. Эта работа была напрямую нацелена на МСБ, а также способствовала в целом улучшению условий частного предпринимательства за счет поддержания реформ в сфере налогообложения и совершенствования материальной инфраструктуры<sup>39</sup>.

<sup>34</sup> Гриффит и др., 11.

<sup>35</sup> Отчет основывается на статистическом анализе данных из Австралии, Австрии, Бельгии, Бразилии, Болгарии, Канады, Чешской Республики, Дании, Эстонии, Финляндии, Венгрии, Израиля, Италии, Кореи, Латвии, Литвы, Люксембурга, Мексики, Нидерландов, Новой Зеландии, Норвегии, Португалии, Румынии, Словацкой Республики, Словении, Испании, Швеции, Швейцарии и Соединенных Штатов Америки.

<sup>36</sup> Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). 2013 *Финансирование МСБ и предпринимателей, 2012 год: Система оценки ОЭСР*. Париж: ОЭСР, 2013 CFE/МСБ (2012) 12/FINAL. Использованы материалы с сайта в редакции от 26 апреля 2014 г. [http://search.OECD.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=CFE/SME\(2012\)12/FINAL&docLanguage=En](http://search.OECD.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=CFE/SME(2012)12/FINAL&docLanguage=En).

<sup>37</sup> ОЭСР (2013) 38

<sup>38</sup> Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД), *Экономическое развитие в Африке: Торговля в пределах Африки: Раскрытие динамизма частного сектора*, UNCTAD/ALDC/AFRICA/2013 (Женева: Организация Объединённых Наций, 2013), xi.

<sup>39</sup> См., например, финансируемые ЕС проекты: <http://www.casip-smes.eu/en/node/7>; [http://www.eeas.europa.eu/delegations/tajikistan/documents/press\\_corner/2014/20140425\\_en.pdf](http://www.eeas.europa.eu/delegations/tajikistan/documents/press_corner/2014/20140425_en.pdf); Проекты, реализуемые Группой Всемирного банка в поддержку развития региона, например, в области налоговых реформ и повышения конкурентоспособности частного сектора: <http://www.worldbank.org/en/country/tajikistan/projects/all> и [http://www.worldbank.org/en/country/kyrgyzrepublic/projects/all?qterm=&lang\\_exact=English&os=40](http://www.worldbank.org/en/country/kyrgyzrepublic/projects/all?qterm=&lang_exact=English&os=40). Группа Всемирного банка активно поддерживает развитие инфраструктуры в регионе.

## Общая тема 1: Мал да удал?

Существуют различные определения того, что именно представляет собой малое или среднее предприятие, поскольку фирмы осуществляют свою деятельность в разнообразных секторах и рынках<sup>40</sup>. К хозяйствующим субъектам могут относиться фермеры, экспортирующие лук, женщины, производящие и продающие изделия ручной работы, или предприятия, производящие швейные изделия на экспорт. Наиболее широко используемой переменной для классификации МСБ является численность задействованного персонала, поскольку значение этого показателя установить гораздо проще, нежели, к примеру, объемы продаж или стоимость активов.

В Таджикистане МСБ определяются как предприятия, численность работников которых составляет менее 200 человек<sup>41</sup>. Кыргызстан применяет похожую норму, с той лишь оговоркой, что в непроизводственной сфере максимальное значение данного показателя составляет 50 человек<sup>42</sup>. В обоих случаях учитываются индивидуальные предприниматели и фермеры, которые действительно играют очень важную роль. Мы вернемся к этому позже. В Афганистане под микропредприятиями понимаются предприятия, на которых работает менее пяти человек; малые предприятия насчитывают от пяти до девятнадцати работников; а средние предприятия – от 20 до 99 человек. Существуют дополнительные ориентиры, связанные с объемом производства<sup>43</sup>. Большинство МСБ в трех рассматриваемых в целевом исследовании странах на самом деле очень малы. В Кыргызстане, например, индивидуальные предприниматели составляют до 67 % МСБ<sup>44</sup>. В качестве другого примера можно привести сельскохозяйственный сектор Таджикистана, в котором значительная часть производства приходится на долю частных домохозяйств<sup>45</sup>.

Европейский опыт отражает тенденцию образования малых предприятий, поскольку в большинстве МСБ занято менее 10 человек. В одном из последних отчетов ОЭСР<sup>46</sup> отмечается, что “во всех странах большая часть бизнеса представлена микропредприятиями, т.е. фирмами, в которых занято менее десяти человек; от 70 до 95 % всех фирм являются микропредприятиями”<sup>47</sup>. В большинстве наиболее развитых стран также в целом наблюдается перекося в распределении размеров частных предприятий

<sup>40</sup> ОЭСР (2004), 10.

<sup>41</sup> Консультативная служба по вопросам инвестиционного климата и др. (2009), 29.

<sup>42</sup> Там же (2010), 22).

<sup>43</sup> Министерство промышленности и торговли, Исламская Республика Афганистан, *Домашняя страница*, <http://moci.gov.af/en/page/6024>.

<sup>44</sup> Консультативная служба по вопросам инвестиционного климата и др. (2010), 22.

<sup>45</sup> Тилекеев (2014), 12.

<sup>46</sup> Отчет основывается на статистическом анализе данных из Австралии, Австрии, Бельгии, Бразилии, Болгарии, Канады, Чешской Республики, Дании, Эстонии, Финляндии, Венгрии, Израиля, Италии, Кореи, Латвии, Литвы, Люксембурга, Мексики, Нидерландов, Новой Зеландии, Норвегии, Португалии, Румынии, Словацкой Республики, Словении, Испании, Швеции, Швейцарии и Соединенных Штатов Америки.

<sup>47</sup> Организация экономического сотрудничества и развития, Европейский союз, Европейский фонд образования и Европейский банк реконструкции и развития, *Индекс политики МСБ ОЭСР: Страны Восточного партнерства - прогресс в части реализации Акта поддержки малого и среднего предпринимательства в Европе за 2012 год* (Париж: ОЭСР, 2012). doi: 10.1787/9789264178847-en.

в пользу очень мелких и зачастую неформальных, предприятий. Выпадающими из общего ряда показателями международных исследований в этом отношении являются показатели Японии, где верхний предел численности работников МСБ составляет 300 человек, и Соединенные Штаты Америки, в которых верхний предел составляет 500 человек<sup>48</sup>.

Как описывает Жениш в своем исследовании развивающихся за счет экспорта МСБ в швейной промышленности Кыргызстана, большинство новичков в отрасли начинают лишь с нескольких швейных машин. Он описывает малые предприятия, как предприятия с 5–15 швейными машинами; средние предприятия – это предприятия, у которых насчитывается от 20 до 70 швейных машин; предприятия, у которых насчитывается более 70 швейных машин, являются крупными предприятиями. У малых предприятий обычно нет ни регулярной, ни стабильной базы клиентов. Вместо этого они стараются браться за любые заказы, какие только могут получить. Цеха не защищены перед таким явлением, которое один из опрошенных в рамках целевого исследования предпринимателей назвал “клиентами-гастролерами” – клиентами, которые могут, оплатив несколько заказов, исчезнуть, не заплатив за очередной крупный заказ<sup>49</sup>. Самые малые предприятия также рассчитывают на то, что более крупные предприятия “позаимствуют” их работников для выполнения своих заказов. Примечательно, однако, что кыргызстанские швейные предприятия борются за сохранение стабильной рабочей силы.

Капалова также рассматривает МСБ в Кыргызстане. Она отмечает, что в хозяйствующих субъектах в разных секторах занято лишь от одного до пяти человек, и что им не удастся расти, поскольку владельцы-операторы занимаются бизнесом в основном из-за “отчаяния или в попытке найти работу”<sup>50</sup>. Автор провела исследование в окрестностях Бишкека, в котором показано, что у большей части из 87 исследованных МСБ в этой области мало стремления расти или экспортировать. Заметными исключениями, которые подтверждаются выводами исследования, проведенного Женишем, оказались шесть швейных цехов, развивающихся в основном за счет экспорта. На первый взгляд может создаться впечатление о том, что сельскохозяйственная продукция микропредприятий Таджикистана предназначена, прежде всего, для внутреннего потребления, на самом деле, часть ее также предназначена для экспорта<sup>51</sup>.

Правительства могут – напрямую или опосредованно – поддерживать более крупные компании и государственные предприятия. В транспортном комплексе Таджикистана, например, государственные предприятия напрямую конкурируют с МСБ<sup>52</sup>. В сельскохозяйственном секторе также осуществляется государственный контроль над основным видом предназначенной на экспорт сельскохозяйственной культуры – хлопком.

<sup>48</sup> ОЭСР (2004), 10.

<sup>49</sup> Жениш, 9.

<sup>50</sup> Алтын Капалова, “Развитие малого и среднего бизнеса в Кыргызстане: неформальные коммуникации и роль женщин,” *Серия докладов Института государственного управления и политики №25* (Бишкек: Университет Центральной Азии, неопубликованный рабочий вариант, 2014)

<sup>51</sup> Тилекеев, 11.

<sup>52</sup> Там же, 29.

Сельскохозяйственный сектор является одной из обеспечивающих рост экономики отраслей, но его успешному функционированию угрожают незавершенный процесс земельной реформы и риск экспроприации земли для использования в государственной хлопчатобумажной промышленности<sup>53</sup>. Искажение рынка, обусловленное участием государства, мешает развитию МСБ в сельскохозяйственном и транспортном комплексах. Действительно, более крупные фирмы чаще встречаются в более прибыльных секторах – таких, как добыча полезных ископаемых. Эти более крупные фирмы сталкиваются с меньшими препятствиями в плане получения кредитов и зачастую у них имеются иностранные инвесторы. Потенциал роста в добывающих отраслях привлекает все большее внимание – как в Кыргызстане, так и в Афганистане.

Хотя размеры не определяют, будет ли МСБ в состоянии процветать, результаты проведенных целевых исследований свидетельствуют о том, что самые маленькие предприятия в большей степени уязвимы перед внутренними сдерживающими факторами – такими, как доступ к финансовым средствам и отсутствие необходимых для выхода на рынки знаний о сотрудничестве и обмене опытом<sup>54</sup>. Как отмечается по всему документу, авторы исследований приходят к заключению о том, что самые маленькие предприятия, как правило, не занимаются экспортом. В исследовании ЮНКТАД о региональной торговле на Африканском континенте отмечается, что на самом деле именно предприятия среднего размера обладают наибольшим потенциалом продвижения экономического развития<sup>55</sup>. В отчете о наименее развитых странах за 2013 год отмечается, что “недостаточно оптимальный размер может, сам по себе, служить ограничением, поскольку ведет к более низкой производительности, по сравнению с более крупными фирмами, что сказывается на прибыльности и затрудняет расширение масштабов производства для мелких фирм”<sup>56</sup>. Тогда возникает вопрос не только о том, каким образом мы можем способствовать развитию индивидуального предпринимательства, но и о том, какой вид политической поддержки необходим для стимулирования роста самых малых предприятий. Необходимо также отметить, что, хотя малые предприятия могут быть более уязвимыми, они также обладают определенной способностью к восстановлению нормального функционирования и гибкостью, которые позволяют им адаптироваться к обстоятельствам.

## Общая тема 2: Неформальность МСБ

Общая международная тенденция в области развития МСБ связана с принятием правил, направленных на расширение формального сектора МСБ. В отчете ОЭСР за 2004 год отмечается, что “в странах с низким уровнем доходов, особенно в наименее развитых странах, вклад формальных МСБ в обеспечение занятости и ВВП меньше вклада неформального сектора [...]. В странах со средним уровнем доходов доля формальных МСБ в обеспечении занятости и ВВП примерно на 20 % больше доли неформальных предприятий”. Авторы показывают, что ввод неформальных предприятий в фор-

<sup>53</sup> Там же, 10.

<sup>54</sup> Машал, 11.

<sup>55</sup> ЮНКТАД, 66.

<sup>56</sup> Там же, 109.



мальную экономику может способствовать стимулированию роста экономики<sup>57</sup>. Для освоения экспортного потенциала МСБ государству необходимо обеспечивать, чтобы правила и нормы не оказывали чрезмерное давление на МСБ. Неформальность не уникальна для Центральноазиатского региона. На самом деле, по оценкам, приводимым в исследовании ЮНКТАД, экономика стран тропической Африки (расположенных к югу от Сахары) является на 37,6 % неформальной, тогда как данный показатель для стран ОЭСР с высоким уровнем доходов оценивается в 13,4 %<sup>58</sup>. Эффективная формализация также должна создавать преимущества для МСБ. В странах с жестко регулируемым сектором МСБ применяется политика, активно поддерживающая повышение конкурентоспособности МСБ за счет содействия расширению возможностей получения кредитов и учебных программ для предпринимателей. Все три исследуемые страны сделали шаги на пути к созданию более благоприятных условий для МСБ, однако имеются некоторые сомнения относительно того, что еще остается сделать, а также могут ли быть сохранены достигнутые на данный момент изменения.

Машал в своем целевом исследовании отмечает, что в Афганистане неформальными и незарегистрированными остаются 70–80 % (!) МСБ. Среди владельцев бизнеса бытует мнение о том, что формализация деятельности несет в себе мало преимуществ из-за значительного страха перед коррупцией и бюрократией<sup>59</sup>. Если условия регулирования таковы, что это создает чрезмерные издержки для МСБ, как с точки зрения фактических платежей, так и в плане отсутствия ясности относительно процедур и законодательства, тогда снижается вероятность выхода предпринимателей из тени. На самом деле, в Афганистане, с точки зрения владельцев МСБ, “выход из тени, просто-напросто, означает, что на их офисы будут совершать набеги налоговые инспекторы”<sup>60</sup>. Поскольку бремя налогообложения считается слишком высоким, владельцы бизнеса предпочитают искусственно разделять свой бизнес на субъекты меньшего размера с целью снижения затрат.

В своем исследовании по Кыргызстану Капалова отмечает высокую степень неформальности и пока лишь только формирующиеся правила и нормы. Кыргызская экономика рассчитывает на неформальных участников рынка. Капалова утверждает, что “в области развития МСБ практически полностью отсутствует четкая, последовательная и целенаправленная государственная политика”. Государственные системы регистрации бизнеса, отчетности и мониторинга “непоследовательны и содержат взаимно противоречивые положения”<sup>61</sup>. Подгруппа МСБ, которых Капалова обозначила термином “периферийный бизнес”, требует полностью неформальных связей, и предприниматели в этой группе обычно работают на основании патента или регистрируются в качестве индивидуальных предпринимателей. Все операции в таких условиях осуществляются наличными, и владельцы бизнеса обычно не ведут банковские счета<sup>62</sup>. Термин “бизнесмен” часто ассоциируется с преступностью и коррупцией, и Капалова

<sup>57</sup> ОЭСР (2004), 11.

<sup>58</sup> ЮНКТАД, 66.

<sup>59</sup> Машал, 10.

<sup>60</sup> Там же, 9.

<sup>61</sup> Капалова, 5.

<sup>62</sup> Там же, 11.

отмечает, что эта негативная ассоциация может способствовать отсутствию предпринимательства. Капалова также описывает две дополнительные подкатегории МСБ в Кыргызстане: (1) “сознательный бизнес”, владелец которого начинает с малого, после чего ему удастся расширить свой бизнес и обзавестись некоторыми знаниями о производстве и сбыте; и (2) “умный бизнес”, который характеризуется хорошо образованными владельцами, обладающими сильными возможностями развития своих предприятий. Тем не менее, даже эти подгруппы во многом полагаются на неформальность. Например, как говорится в целевом исследовании Жениша, посвященном швейной промышленности Кыргызстана: “У швей особый образ мышления: для них важен каждый дополнительный тыйын. Если им станет известно о том, что другое предприятие за производство таких же швейных изделий платит на один сом больше, они наверняка вас покинут. Вчера, когда вы выплачивали заработную работникам, у вас было 17 швей, а сегодня у вас остались лишь две из них”<sup>63</sup>. Капалова считает, что МСБ, в целом, не работают с официальными договорами; взаимоотношения между оптовиками и точками розничной продажи основаны на доверии, репутации и личных взаимоотношениях, нежели на договорах.

Условия труда и права рабочей силы также обусловлены неформальными механизмами, поскольку ни одно из исследованных Женишем и Капаловой МСБ не выплачивает своим работникам больничные или пособия по уходу за ребенком<sup>64</sup>. Неформальность способствует сохранению неформальности; когда работа нестабильна и может меняться день ото дня, у МСБ гораздо меньше возможностей эффективного составления стратегических планов на будущее, расширения или экспорта.

### Общая тема 3: Внутренние сдерживающие факторы и торговые барьеры

В данном разделе рассматривается широкий спектр внутренних факторов, выступающих в качестве узких мест и барьеров, препятствующих созданию положительных условий для роста МСБ.

#### Стратегии развития МСБ и усилия, направляемые государством на продвижение развития экспорта за счет МСБ

Некоторые страны Центральной Азии активно проводят ориентированную на внешние рынки торговую политику, в которой МСБ выступают в качестве одного из ключевых факторов расширения торговли. Как уже отмечалось, в рассматриваемых странах действует относительно открытый торговый режим и в большинстве случаев тарифы не составляют проблемы. Нетарифные барьеры – такие, как чрезмерно ограничительные требования, связанные с необходимостью получения лицензий/разрешений и прохождения проверок, а также со слабой инфраструктурой, представляют собой более существенные проблемы и могут ставить в невыгодное положение ориентированные на экспорт МСБ. Правительства некоторых стран быстрее остальных приняли

<sup>63</sup> Жениш, 9.

<sup>64</sup> Жениш, 10; Капалова, 35.

политику и программы, которые поддерживают МСБ, развивающиеся за счет экспорта. В рассматриваемых в рамках целевого исследования странах трое из четырех авторов видят необходимость совершенствования политики, направленной на развитие МСБ, причем Капалова подчеркивает, что сектор МСБ в Кыргызстане “хаотичен” из-за отсутствия согласованного подхода к государственной политике в этой области. За пределами региона имеются примеры более благоприятных условий. Жениш указывает в своем исследовании на Беларусь, в которой государство с 2006 по 2010 г. субсидировало выплату процентов по кредитам, полученным предприятиями текстильной промышленности, с тем, чтобы дать им возможность приобретения оборудования, а также предоставляло льготы в виде освобождения от уплаты сельскохозяйственных налогов производителей натуральных тканей наряду с заключением соглашений с вузами и профессиональными училищами о подготовке квалифицированных работников для текстильной промышленности<sup>65</sup>. Подобные программы и поддержка в соседних странах представляют угрозу швейной промышленности в таких странах, как Кыргызстан, где отсутствует государственная поддержка данной промышленности. У Афганистана имеется стратегия развития МСБ, к реализации которой страна приступила в 2011 г. Машал отмечает, что, хотя данная стратегия и является отправной точкой, “продвижение экспорта – по крайней мере, в краткосрочной перспективе – не рассматривалось в качестве одного из ключевых элементов стратегии, поскольку экспорт по-прежнему ограничивается традиционными статьями.” Действительно, как отмечается в его исследовании, чиновники утверждают, что развитие МСБ на протяжении последнего десятилетия было несистематизированным и что развитию цепочек поставок и координации экономической политики на более высоком уровне уделялось недостаточно внимания<sup>66</sup>.

Несмотря на отсутствие официальной стратегии МСБ, Таджикистан и Кыргызстан осуществили за последние несколько лет ряд реформ, которые помогли развитию данного сектора. Правительство Кыргызской Республики, при поддержке со стороны внешних доноров, реализовало национальную стратегию развития текстильной промышленности, направленную на повышение ее конкурентоспособности<sup>67</sup>. Положительные изменения произошли в области получения патентов, а также в том, что касается проверок, лицензий и налогов<sup>68</sup>. Жениш отмечает, что предоставление МСБ возможности осуществлять деятельность в текстильной промышленности на патентной основе доказывает свою эффективность, поскольку облегчает бремя налогообложения, которое должны нести на себе владельцы бизнеса<sup>69</sup>. Капалова в своем исследовании выборки МСБ придерживается более критической точки зрения, отмечая существование значительных пробелов в области государственной поддержки развития МСБ и “практически полное отсутствие четкой, последовательной и целенаправленной государственной политики в области развития МСБ”<sup>70</sup>. Оба автора видят положительные изменения и возможности для дальнейших улучшений. Действительно,

<sup>65</sup> Жениш, 16.

<sup>66</sup> Машал, 8.

<sup>67</sup> Жениш, 5.

<sup>68</sup> Консультативная служба по вопросам инвестиционного климата и др. (2010), 8.

<sup>69</sup> Жениш, 8

<sup>70</sup> Капалова, 5

в отчете Консультативной службы по вопросам инвестиционного климата, Группы Всемирного банка и Международной финансовой корпорации (МФК) отмечается, что “многие из этих реформ на практике еще не привели к ощутимым положительным результатам или изменениям для многих хозяйствующих субъектов. Доля хозяйствующих субъектов, подвергающихся определенным процедурам регулирования, остается высокой, в особенности среди индивидуальных предпринимателей и представителей малого и среднего бизнеса, поскольку, в частности, компании среднего размера несут наибольшее бремя, связанное с необходимостью соблюдения установленных требований”<sup>71</sup>. Требуется устойчивая работа в области реализации и мониторинга реформ, а также в отношении требуемых дальнейших действий.

Существенные положительные преобразования в Таджикистане привели к улучшению условий функционирования МСБ. Многие реформы произошли в контексте вступления страны в ВТО (2 марта 2013 года) и основывались на рекомендациях доноров. Большинство изменений произошло в области бизнеса и налогового законодательства и, в итоге, сработало в пользу МСБ. Например, были оптимизированы положения о регистрации предприятий<sup>72</sup>, налог на добавленную стоимость снизился на 2 % (до 18 %); налог на прибыль снизился с 25 до 15 %; новый налоговый кодекс, вступивший в силу в 2013 г., привел к упразднению налога на розничные продажи и освобождению недавно образованных предприятий от налогов на прибыль на срок до пяти лет – в зависимости от размеров инвестиций. Однако, несмотря на произошедшие изменения, направленные на содействие развитию МСБ в контексте налогообложения и регистрационных процессов, внутренние процедуры экспорта все еще представляют собой серьезное препятствие,<sup>73</sup> равно как и искажающее влияние государственного участия в хлопчатобумажной промышленности<sup>74</sup>. () По некоторым оценкам, “свою продукцию экспортируют менее 3 % представителей малого и среднего бизнеса и менее 1 % дехканских хозяйств или индивидуальных предпринимателей”<sup>75</sup>.

В регионе существуют ориентированные на экспорт МСБ. Например, в кыргызской швейной промышленности, которая представлена примерно 3000 МСБ, занято 100000 человек, и она экспортирует более 90 % своей продукции в Казахстан и Российскую Федерацию. Объем экспорта резко вырос с 15 млн долл. США в 2003 г. до 155 млн долл. США в 2012 г.<sup>76</sup>. Этот показатель является существенным, однако автор предостерегает о том, что поддержание данного сектора может быть неоправданным, учитывая последствия недавнего сокращения спроса на этих ключевых рынках. Считается, что двумя факторами, которыми было обусловлено резкое снижение объемов сбыта, являются: (1) повышение тарифов на импортируемые из Китая ткани, которые являются одним из важнейших ресурсов кыргызской швейной промышленности, и (2) усиление конкуренции со стороны Беларуси, правительство которой проявляет больше инициативы в рамках поддержки, оказываемой им своей швейной промыш-

<sup>71</sup> Там же.

<sup>72</sup> Консультативная служба по вопросам инвестиционного климата и др. (2009); Консультативная служба по вопросам инвестиционного климата и др. (2010).

<sup>73</sup> Там же.

<sup>74</sup> Тилекеев, 29.

<sup>75</sup> Консультативная служба по вопросам инвестиционного климата и др. (2009), 218.

<sup>76</sup> Жениш, 4.

ленности. Кроме того, на продажах также могут отрицательно сказаться последствия планируемого вступления Кыргызстана в Таможенный союз Беларуси, Казахстана и Российской Федерации.

### **Возможности получения финансирования**

Возможности получения финансирования являются одной из тех проблем, с которыми сталкиваются МСБ по всему миру. В 2009 г. ЕС создал проект “Восточное партнерство”, и в составленном по нему отчете, в котором рассматриваются Армения, Азербайджан, Беларусь, Грузия, Республика Молдова и Украина, содержится полезная информация. Как и Афганистан, Кыргызстан и Таджикистан, эти страны осуществили значительные преобразования и добились расширения своих секторов МСБ. Одно из ключевых заключений данного отчета состоит в том, что улучшение доступа к финансовым ресурсам будет способствовать продвижению конкурентоспособности сектора МСБ, содействуя хозяйствующим субъектам в реализации потенциала экономического роста и участия в торговле<sup>77</sup>. Несмотря на рост микрокредитных учреждений и банков в Таджикистане, лишь 70 % МСБ поддерживают отношения с финансовыми институтами. Всего 20 % индивидуальных предпринимателей являются получателями займов или кредитных линий, и лишь у 7 % имеется банковский счет<sup>78</sup>.

Капалова отмечает, что застой в секторе МСБ в Кыргызстане обусловлен ограниченными возможностями получения финансирования и что заимствование средств, в ее выборке из 87 МСБ, основывается на неформальных договоренностях<sup>79</sup>. В Афганистане многие МСБ и особенно очень мелкие предприятия с участием женщин-предпринимателей в настоящее время пользуются поддержкой со стороны международного сообщества доноров. Несмотря на то, что получение кредитов представляет проблему как для мужчин, так и для женщин, возглавляемые женщинами хозяйствующие субъекты сталкиваются с более серьезными трудностями. Несмотря на существование коммерческих банков и микрокредитных учреждений, предлагающих займы, страхование этой продукции традиционно зависит от наличия в собственности имущества и земли. Это является одним из ограничивающих факторов для афганских женщин, поскольку исторически сложилось так, что имущество регистрируется на имя членов домохозяйства мужского пола<sup>80</sup>. Крупные доноры помогали восполнять этот пробел на протяжении последних нескольких лет, однако Машал подвергает сомнению устойчивость возглавляемых женщинами МСБ, поскольку международные доноры переключают свое внимание с Афганистана.

Как уже отмечалось выше и наглядно проиллюстрировано во всех четырех исследованиях, большинство МСБ имеют очень малые размеры. Это отчасти обусловлено реакцией владельцев бизнеса на неопределенную деловую среду, в которой мелкие предприниматели не в состоянии получить кредит. Также существует нежелание владельцев бизнеса брать на себя риски и расширяться, учитывая отсутствие благоприятных для

<sup>77</sup> ОЭСР и др. (2012), 22.

<sup>78</sup> Консультативная служба по вопросам инвестиционного климата и др. (2009), 114.

<sup>79</sup> Капалова, 23.

<sup>80</sup> Машал, 9.

функционирования МСБ условий. Другим ограничивающим фактором, по крайней мере, в случае Таджикистана, является слабая финансовая система, в которой кредитование сдерживается из-за отсутствия информационной системы о кредиторах<sup>81</sup>. Как уже отмечалось – чем меньше предприятие, тем ниже вероятность того, что оно будет заниматься торговлей. Поэтому обеспечение роста МСБ, с тем, чтобы они могли достичь определенной экономии за счет расширения масштабов производства, позволит обеспечить их готовность экспортировать свою продукцию. Это ни в коей мере не является уникальной особенностью стран Центральной Азии. В проведенном ЮНКТАД исследовании по изучению африканской торговли отмечается, что отсутствие финансирования является одним из факторов, ограничивающих возможности роста и достижения конкурентоспособности африканских фирм<sup>82</sup>. Внутренние рынки в Афганистане, Кыргызстане и Таджикистане относительно невелики, однако правительства всех трех стран согласны с необходимостью вести торговлю – как явно, так и неявно.

### **Пересечение границ: Возможности для дальнейших улучшений**

В Афганистане, Таджикистане и Кыргызстане произошли значительные изменения, направленные на то, чтобы сделать нормативно-правовые базы и режимы налогообложения более благоприятными для МСБ. Тилекеев связывает реформы, отчасти, с присоединением к ВТО. Как Таджикистан, так и Кыргызстан являются членами ВТО. Афганистан также намеревается вступить в ВТО и со значительной поддержкой со стороны доноров проводит реформы в сфере регулирования. Данный процесс уже идет и, несмотря на переменные успехи, первые шаги уже сделаны.

Тилекеев отмечает, что в Таджикистане экспортеры сталкиваются со значительными трудностями, обусловленными внутренними процедурами и требованиями в отношении экспорта. Например, таможенные органы продолжают требовать предоплату за товары до осуществления экспорта. Таможенные правила также требуют от экспортеров предъявления сертификатов о происхождении и сертификации продукции для каждой партии грузов, вместо того, чтобы полагаться на периодическое подтверждение соответствия<sup>83</sup>. Это идет вразрез с принципами ВТО, заключающимися в необходимости обеспечения того, чтобы движение товаров через границы осуществлялось эффективно и с наименьшими торговыми ограничениями. ВТО недавно издала Соглашение о содействии торговле<sup>84</sup>, в котором говорится о том, что “соглашение определяет рамки прав и обязательств, с которыми сопряжены реформы пограничных процедур во всем мире, при удовлетворении обоснованных запросов развивающихся стран об оказании технического содействия”<sup>85</sup>. Поскольку Таджикистан и Кыргызстан являются членами ВТО, могут иметься возможности для поддержки выполнения их обязательств в рамках данного соглашения.

<sup>81</sup> Консультативная служба по вопросам инвестиционного климата и др. (2009), 114.

<sup>82</sup> ЮНКТАД (2013), 67.

<sup>83</sup> Тилекеев, 29.

<sup>84</sup> Принято на 9-й Министерской конференции стран-участниц ВТО на Бали (Индонезия) в декабре 2013 года.

<sup>85</sup> Мировая торговая организация (ВТО), *Соглашение ВТО о содействии торговле: Путеводитель по бизнесу для развивающихся стран* (Женева: ВТО, 2014), 13. <http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/C-UsersadeagboDesktopFACILITATIONENGLISHWTO%20.pdf>.

Афганистан внедрил – во многом, благодаря донорскому финансированию – современные таможенные технологии. Автоматизированная система обработки таможенных данных (ASYCUDA) предлагает возможности взаимодействия и обмена информацией для отслеживания передвижения импорта и экспорта через границы. Машал отмечает, что, хотя данная система повышает прозрачность, все еще имеются жалобы на сохранение коррупции вдоль маршрутов грузовых автомобильных перевозок. Более того, афганские власти “жалуются на то, что имеющиеся у них технологии бесполезны в отсутствие таких же технологий у их торговых партнеров”<sup>86</sup>. Остальные страны Центральной Азии не располагают подобными системами.

В таможенных и налоговых службах Афганистана существует проблема коррупции. Граница с Пакистаном в восточной части Афганистана не надежна, поскольку отдельные ее участки часто закрываются из-за протестов, вызванных ударами, которые наносятся по территории Пакистана с использованием беспилотных летательных аппаратов. На севере возможности грузовых перевозок ограничены, и здесь проходят максимум четыре поезда в неделю. Железная дорога используется только для транспортировки импорта. Поезда, привозящие импортные товары в Афганистан, возвращаются обратно порожняком, поскольку Узбекистан разрешает поставку афганских товаров только морскими судами”<sup>87</sup>. Это, как отмечает автор, создает возможности для коррупции. Например:

“В прошлом году более 3000 тонн сухофруктов – в основном изюм – застряли на три месяца на границе в Хайратане, дожидаясь корабля, который бы отвез их в Узбекистан. По данным властей, перевозимым из Пакистана цементу и апельсинам отдавалось предпочтение перед афганским изюмом. Поставщиком около 1700 тонн задержанных сухофруктов была компания “Tabasum”. Этот инцидент повлиял на отношения “Tabasum” по всей цепочке поставок, но в особенности с клиентами в Центральной Азии и Европе. Когда, месяцы спустя, изюм, наконец-таки, был доставлен, срок его хранения сократился”<sup>88</sup>.

Как мы уже видели ранее, предсказуемость имеет ключевое значение для любых МСБ – как для экспортеров, так и для остальных. Сложные требования в отношении получения разрешений на экспорт, графики платежей и проверки приводят к увеличению издержек, что сказывается на положении МСБ несравненно сильнее, чем на более крупных фирмах.

## **Мир и безопасность**

Развитие МСБ, способных эффективно заниматься международной торговлей, требует наличия нормальных условий для осуществления МСБ своей деятельности внутри страны. Одними из основных требований обеспечения предсказуемости условий работы МСБ являются мир и безопасность. Отсутствие безопасности приводит к искажениям в торговле.

<sup>86</sup> Машал, 16.

<sup>87</sup> Там же, 17.

<sup>88</sup> Там же, 18.

Афганистан является страной, пережившей вооруженный конфликт и испытывающей значительные трудности, связанные с переходом, включая отсутствие инфраструктуры и восприятие риска частным сектором<sup>89</sup>. Действительно, главной причиной для беспокойства в отношении безопасности Машал называет “неопределенность и непредсказуемость, нежели физическую безопасность”. Большинство осуществляющих свою деятельность в Афганистане МСБ находятся в городских центрах – таких, как Кабул, Герат, Кандагар и Джелалабад, в которых возможность физической опасности невысокая. Как отмечает Машал, “в последние годы большинство городских центров являются в целом безопасными, хотя потенциальные нападения не исключены”. Однако, как утверждает автор, риск и неопределенность усугубляют обстановку, в которой предприниматели не желают добиваться роста своих предприятий, поскольку хаос “плох для бизнеса”<sup>90</sup>. Соседи по Центральной Азии не проявляют желания торговать с Афганистаном и выражают беспокойство, обусловленное их общей границей с Афганистаном общей протяженностью 2000 км. Страны Центральной Азии – такие, как Таджикистан – относятся к импорту из Афганистана с подозрением<sup>91</sup>.

Имеются и другие проблемы, связанные с безопасностью, которые сдерживают региональную торговлю – в частности, между странами Центральной Азии и Российской Федерацией. Существуют значительные объемы нелегальной торговли наркотиками, которая, в свою очередь, поддерживает нелегальный экономический сектор, коррупцию и организованную преступность – как в экспортирующих, так и в импортирующих странах. Отсутствие безопасности и непредсказуемость, связанные с незаконностью, оказывают неблагоприятное воздействие на деятельность законного бизнеса<sup>92</sup>.

Однако трения, обусловленные постконфликтной обстановкой и большими масштабами противозаконной деятельности, являются не единственными факторами, способными создавать непредсказуемость. В исследовании Капаловой показано, каким образом беспорядочные визиты различных проверяющих могут негативно сказываться на МСБ, что было сформулировано одним из владельцев кыргызского бизнеса в следующей форме: “Самое обидное для меня, что приходят налоговики, пожарники, и начинают искать угол в яйце и придираются ко всему, чтобы я предложила им взятку [...]”<sup>93</sup>

### **Потребность в знаниях: знание о бизнесе, квалифицированная рабочая сила и образование**

В работе Капаловой о Кыргызстане особо подчеркивается значимость наличия у предпринимателей достаточных знаний о бизнесе для обеспечения роста своей деятельности и принятия мер, направленных на повышение конкурентоспособности. В рамках ее исследования респонденты определили отсутствие знаний в области планирования бизнеса, анализа рисков и доступа к получению кредитов в качестве причин, по которым им не удастся расширить свой бизнес. Жениш отмечает, что “около

<sup>89</sup> Там же, 6.

<sup>90</sup> Там же, 10.

<sup>91</sup> Там же, 14.

<sup>92</sup> Сеницына, 67.

<sup>93</sup> Капалова, 12.



70 % начинающих предприятий в швейной промышленности принадлежат людям, не имеющим специализированного образования”. Он отмечает, что несмотря на это развивающаяся за счет экспорта швейная промышленность была довольно успешной, что он относит, отчасти, на счет деловой хватки предпринимателей. Одна из рекомендаций Капаловой заключается в повышении грамотности в вопросах бизнеса путем создания общественной платформы для обсуждения вопросов, с которыми сталкиваются МСБ<sup>94</sup>. В рекомендациях Машала также признается необходимость увеличения человеческого капитала, утверждается, что “Дирекции по делам МСБ необходимо работать с образовательными институтами для обеспечения того, чтобы учебные планы учитывали потребности местной экономики и бизнеса”<sup>95</sup>.

При поддержке доноров правительство Кыргызской Республики предпринимает некоторые шаги, направленные на продвижение развивающейся за счет экспорта швейной промышленности. Один из проектов, финансируемый Азиатским банком развития (АБР), сосредоточен на профессионально-техническом образовании и повышении квалификации работников швейной промышленности. Модульный курс кройки и шитья, составленный в соответствии с уровнем подготовки, был предложен в 25 населенных пунктах. Кроме того, Международный торговый центр предложил ряд учебных программ и консультационных услуг для поддержки компаний, осуществляющих переход к производству более крупных заказов и привлечению новых клиентов<sup>96</sup>.

По МСБ в регионе имеются лишь разрозненные данные и статистика – отчасти из-за неформального характера сектора. Надежные данные необходимы для обеспечения планирования и развития МСБ – как тех, которые работают на внутренний рынок, так и тех, которые производят продукцию на экспорт. Тилекеев наглядно подкрепляет эту точку зрения на примере экспорта лука из Таджикистана в Российскую Федерацию и Казахстан в период с 2008 по 2012 г. Расхождения в данных означали, что “значение и роль сельскохозяйственной продукции в торговле значительно недооцениваются”<sup>97</sup>. На самом деле, отмечает он, недооценивание значимости сельскохозяйственного производства МСБ скрывает потенциал этого сектора в том, что касается его роли в экспорте.<sup>98</sup>

## Инфраструктура

В двух целевых исследованиях отмечается, что МСБ зависят от функционирующей инфраструктуры – как при производстве продукции для отечественного рынка, так и при производстве продукции на экспорт. Ограничения и отсутствие доступа к перевозкам, коммуникациям и воде повышают затраты на ведение бизнеса<sup>99</sup>. За последнее десятилетие страны Центральной Азии добились улучшений. Машал отмечает значимость проводимой АБР работы, которая связывает национальные проекты в

<sup>94</sup> Капалова, 37.

<sup>95</sup> Машал, 21.

<sup>96</sup> Жениш, 5.

<sup>97</sup> Тилекеев, 14.

<sup>98</sup> Тилекеев, 16.

<sup>99</sup> ЮНКТАД, 84.

области инфраструктуры в регионе с более общим видением содействия торговле. В основе этого видения лежит необходимость соединения наземных транспортных коридоров (железнодорожных и автомобильных) для содействия расширению потенциала и увеличению объемов торговли между странами Центральной Азии<sup>100</sup>. Тилекеев отмечает, что в Таджикистане МСБ, предоставляющие услуги, появляются в основном в городских условиях, пользуясь преимуществами существующей там инфраструктуры<sup>101</sup>. В отчете Консультативной службы по вопросам инвестиционного климата, Группы Всемирного банка и Международной финансовой корпорации отмечается, что в Таджикистане «сеть автомобильных дорог, в целом, находится в неудовлетворительном и ухудшающемся состоянии; тяжелые погодные условия не позволяют осуществлять перевозки в некоторые части страны в зимнее время года; железнодорожные перевозки осуществляются медленно и требуют прохождения транзитом по территории Узбекистана.

Неудовлетворительное состояние автомобильных дорог увеличивает время, необходимое для того, чтобы добраться до рынков, и приводит к образованию вторичных издержек – таких, как дополнительные расходы на техническое содержание транспортных средств и затраты на горючее<sup>102</sup>. В исследовании Капаловой, которым были охвачены 87 МСБ, отмечено, что у большинства МСБ был доступ к электроэнергии, но не было доступа к воде. Далее она отмечает, что узкие и подверженные образованию заторов улицы возле хозяйствующих субъектов не предназначены для использования в качестве транспортных коридоров. Автор констатирует – чем меньше капитал предпринимателей, тем более ограничен их доступ к материальной инфраструктуре<sup>103</sup>.

Для содействия эффективному развитию МСБ требуется доступ к базовой инфраструктуре. В исследовании по изучению торговли в Африке отмечается, что «неудовлетворительная инфраструктура в Африке снижает производительность компаний на 40 %, а рост производства из расчета на душу населения – примерно на два процента»<sup>104</sup>. Для реализации существующих в экономике возможностей торгово-экономического развития, особенно в секторе МСБ, необходимо устранить ограничения, связанные с нехваткой инфраструктуры.

## Общая тема 4: Женщины и МСБ

Капалова и Жениш обсуждают участие женщин-руководителей коммерческих предприятий в секторе МСБ. Большинство работников кыргызской швейной промышленности являются женщинами. Швеями работают женщины, тогда как закройщиками, гладильщиками и упаковщиками чаще работают мужчины<sup>105</sup>. Капалова документи-

<sup>100</sup> Машал, 15.

<sup>101</sup> Тилекеев, 19.

<sup>102</sup> Консультативная служба по вопросам инвестиционного климата и др. (2009), 220.

<sup>103</sup> Капалова 36

<sup>104</sup> ЮНКТАД, 84.

<sup>105</sup> Жениш, 8.

рует похожую гендерную динамику в своем исследовании: из 300 работников 87 обследованных МСБ 250 были женщинами, а руководителями 80 % предприятий также были женщины<sup>106</sup>. В Афганистане зарегистрировано около 1600 хозяйствующих субъектов, владельцами которых являются женщины. Большинство из них, как отмечает Машал, “являются МСБ в области производства изделий ручной работы или предоставления коммерческих услуг, которые в настоящее время субсидируются донорами, что ставит под вопрос их долгосрочную устойчивость”.

На самом деле, без поддержки со стороны доноров участие женщин в афганской экономике и МСБ оказывается под вопросом – отчасти из-за снижения общественного одобрения работы женщин вне дома<sup>107</sup>. В отчете Консультативной службы по вопросам инвестиционного климата, Группы Всемирного банка и Международной финансовой корпорации отмечается, что в Таджикистане “результаты проведенного исследования свидетельствуют о том, что 42 % индивидуальных предпринимателей – женщины. Из, в среднем, двух работников из расчета на каждого индивидуального предпринимателя, на более чем одном из трех индивидуальных предприятий топ-менеджером является женщина”. Более того, “женщины являются топ-менеджерами в 16 % предприятий малого и среднего бизнеса, а на 29 % предприятий малого и среднего бизнеса женщины являются работниками”<sup>108</sup>.

Присутствие женщин-предпринимателей имеет решающее значение для развития МСБ, и их участие необходимо поддерживать – особенно в связи с тем, что, будучи женщинами, они сталкиваются с дополнительными трудностями. Как Капалова, так и Машал отмечают, что барьеры, с которыми сталкиваются женщины, усугубляются социальными ограничениями. Женщины в Афганистане и Кыргызстане более ограничены, нежели мужчины, в плане доступа к финансированию – отчасти из-за того, что имущество там обычно регистрируется на членов домохозяйств мужского пола<sup>109</sup>.

Любопытно отметить, что в исследовании Капаловой, которым были охвачены 87 МСБ в Бишкеке, женщины не сообщали о какой-либо дискриминации в связи со своей половой принадлежностью. Многие даже отметили преимущества женщин-предпринимателей – например, большая снисходительность со стороны проверяющих и клиентов-мужчин. Автор отмечает, что это является отражением, прежде всего, уровня образования и осведомленности женщин, уже создавших свои предприятия, а не борьбы обособленных женщин, не обладающих возможностями для преодоления препятствий, связанных с открытием предприятия<sup>110</sup>.

<sup>106</sup> Капалова, 33.

<sup>107</sup> Машал, 11, 21.

<sup>108</sup> Консультативная служба по вопросам инвестиционного климата и др. (2009), 28, 30.

<sup>109</sup> Машал, 11; Капалова, 30.

<sup>110</sup> Капалова, 30.

## Заключение

Четыре целевых исследования, рассматриваемые в рамках данного сводного отчета, отличаются друг от друга применяемыми методологиями и предметом изысканий, но все они внесли значительный вклад в понимание существующего климата функционирования МСБ в Афганистане, Кыргызстане и Таджикистане. МСБ в этих странах в подавляющем большинстве находятся на меньшей стороне бизнес-шкалы, поскольку многие операции осуществляются индивидуальными предпринимателями. Несмотря на то, что индивидуальные предприниматели и очень малые МСБ являются важными источниками рабочих мест в связи со своей удивительной способностью к восстановлению нормального функционирования и адаптируемостью, они чрезвычайно сильно страдают из-за нехватки кредитных средств, сложных условий регулирования и внешних ценовых шоков.

Для обеспечения устойчивости и конкурентоспособности МСБ требуется согласованная государственная политика. Результаты проведенных по странам целевых исследований свидетельствуют о том, что несмотря на проводимую на этом фронте работу многое еще предстоит сделать. Например, в отсутствие адресной государственной поддержки швейной промышленности в Кыргызстане устойчивость сектора может оказаться под вопросом. Центральноеазиатский регион сталкивается с проблемами, касающимися мира и безопасности, а также испытывает трудности, связанные с инфраструктурой и недостаточно прочными связями между образовательными программами и промышленностью. Для развития потенциала участия МСБ в торговле требуется развитие навыков, связанных с развитием и стратегией бизнеса наряду со знанием правил и норм. Хотя МСБ в регионе занимаются экспортом, объемы экспорта относительно ограничены. Основные препятствия обусловлены нетарифными барьерами, потому что торговый режим относительно открытый. Потенциал роста является существенным, однако нормативно-правовая база и условия коммерческой деятельности МСБ нуждаются в улучшении, с тем, чтобы МСБ могли осваивать необходимый масштаб работы для достижения конкурентоспособности на международном уровне.

## Библиография

Шарафат Али. “Малый и средний бизнес и бедность в Пакистане: Эмпирический анализ”. Европейский журнал бизнеса и экономики, 8:2 (2013 г.): 25–30.

Роберт А. Блэкберн и Майкл Т. Шапер, “Введение в управление, МСБ и предпринимательство: политика, практика и вызовы”: под редакцией Роберта А. Блэкберна и Майкла Т. Шапера. Burlington: Ashgate Publishing Company, 2012 г.

Постоянный комитет по экономическому и торговому сотрудничеству Организации Исламская Конференция (СОМСЕС). “Повышение конкурентоспособности малых и средних предприятий в странах-участницах СОМСЕС: Отчет по Афганистану за 2012 год, представленный в Турции 8–11 октября 2012 года.

[http://www.comcec.org/UserFiles/File/%C3%BCIkeraporlar%C4%B1/28\\_isedak\\_%C3%BCIke\\_rap/28%C4%B0S-CR\(18\)%20-%20AFGAN%C4%B0STAN.pdf](http://www.comcec.org/UserFiles/File/%C3%BCIkeraporlar%C4%B1/28_isedak_%C3%BCIke_rap/28%C4%B0S-CR(18)%20-%20AFGAN%C4%B0STAN.pdf).

Алан Гриффит, Стюарт Уолл, Карстен Циммерман и Рональд Клингебилль, “Ведение бизнеса: природа глобальной торговли” в публикации “Торговые места: МСБ в мировой экономике”: под редакцией Лестера Ллойда-Ризона и Ли Стар, 11–39. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2007 г.

Консультативная служба по вопросам инвестиционного климата, Группа Всемирного банка и Международная финансовая корпорация. “Деловая среда в Таджикистане глазами представителей малого и среднего предпринимательства”. Вашингтон: Группа Всемирного банка, 2009 г.

\_\_\_\_\_. “Деловая среда в Кыргызской Республике глазами малого и среднего бизнеса”. Вашингтон: Группа Всемирного банка, 2010 г.

Нурбек Жениш. “Экспорториентированное развитие малого и среднего бизнеса в Кыргызстане: швейная промышленность”. Серия докладов Института государственного управления и политики № 26. Бишкек: Университет Центральной Азии, 2014 г.

Алтын Капалова. “Развитие малого и среднего бизнеса в Кыргызстане: неформальные коммуникации и роль женщин”. Серия докладов Института государственного управления и политики № 25. Бишкек: Университет Центральной Азии. (Неопубликованный рабочий вариант, 2014 г.).

Муджиб Машал. “Развитие малого и среднего бизнеса и региональная торговля в Афганистане”. Серия докладов Института государственного управления и политики № 24. Бишкек: Университет Центральной Азии, 2014 г.

Министерство промышленности и торговли, Исламская Республика Афганистан. Домашняя страница. <http://moci.gov.af/en/page/6024>.

Роман Могилевский. “Тенденции внешней торговли стран Центральной Азии”. Серия докладов Института государственного управления и политики № 1. Бишкек: Университет Центральной Азии, 2012 г.

Ниина Нуммела и Сами Сааренкетто. “Факторы международного роста малого и среднего бизнеса” в публикации Международный рост малого и среднего бизнеса: под редакцией Ниины Нуммела, 1–11. Нью-Йорк: Routledge, 2011 г.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). 2013 г. “Финансирование МСБ и предпринимателей”, 2012 год: Система оценки ОЭСР. Париж: ОЭСР, 2013 г. CFE/МСБ (2012 г.) 12/FINAL. Использованы материалы сайта в редакции от 26 апреля 2014 г. [http://search.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=CFE/SME\(2012\)12/FINAL&docLanguage=En](http://search.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=CFE/SME(2012)12/FINAL&docLanguage=En).

\_\_\_\_\_. “Продвижение МСБ в целях развития”, Отчет со 2-й Конференции министров ОЭСР, отвечающих за малое и среднее предпринимательство (МСБ). (Париж: ОЭСР, 2004), 5–6. Используются материалы сайта в редакции от 27 апреля 2014 года. <http://www.oecd.org/cfe/smes/31919278.pdf>.

Организация экономического сотрудничества и развития, Европейский союз, Европейский фонд образования и Европейский банк реконструкции и развития. “Индекс политики МСБ ОЭСР: Страны Восточного партнерства – прогресс в части реализации Акта поддержки малого и среднего предпринимательства в Европе за 2012 год”. Париж: ОЭСР, 2012 г. doi: 10.1787/9789264178847-en.

Ирина Сеницына. “Экономическое взаимодействие России и стран Центральной Азии: тенденции и перспективы”. Серия докладов Института государственного управления и политики № 5. Бишкек: Университет Центральной Азии, 2012 г.

Канат Тилекеев. “Микро-, малые и средние предприятия в Таджикистане: Факторы роста и барьеры развития”. Серия докладов Института государственного управления и политики № 31. Бишкек: Университет Центральной Азии, 2014 г.

Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД), “Экономическое развитие в Африке: Торговля в пределах Африки: Раскрытие динамизма частного сектора”, UNCTAD/ALDC/AFRICA/2013. Женева: Организация Объединённых Наций, 2013 г.

Мировая торговая организация (ВТО). “Соглашение ВТО о содействии торговле: Путеводитель по бизнесу для развивающихся стран”. Женева: ВТО, 2014 г. <http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/C-UserssadeagboDesktopFACILITATIONENGLISHWTO%20.pdf>.

## **ПРИЛОЖЕНИЕ 1: Краткое изложение материалов исследований ИГУП**

### **Краткое изложение исследования Нурбека Жениша “Экспорториентированное развитие малого и среднего бизнеса в Кыргызстане: швейная промышленность”**

Несмотря на то, что Кыргызстан может похвастаться десятилетием впечатляющего роста в отрасли производства готовой одежды, конкурентоспособность данной отрасли в среднесрочной перспективе находится под угрозой. В данной работе анализируются факторы, способствовавшие успеху отрасли, а также реальные и ожидаемые последствия двух недавних изменений в проводимой экономической политике – повышения импортных тарифов на ткани и фурнитуру, а также присоединения Кыргызстана к Таможенному союзу (ТС) Беларуси, Казахстана и России. Для того, чтобы составить полное представление об этих изменениях, были проведены подробные интервью с восемью владельцами швейных цехов и двумя оптовыми заказчиками. Кроме того, был проведен ряд обсуждений с экспертами по швейной отрасли и дистрибьюторами одежды кыргызского производства в Российской Федерации. В данном исследовании высказывается предположение о том, что произошедшее в 2013 г. сокращение спроса на швейные изделия кыргызского производства на ключевых рынках было обусловлено, скорее всего, двумя факторами: 1) повышением импортных тарифов, приведшим к сокращению объемов импортируемых тканей и увеличению производственных затрат; и 2) сменой предпочтений в пользу одежды белорусского производства, которая считается ближайшим конкурентом швейных изделий из Кыргызстана. По прогнозам, после того, как Кыргызстан вступит в ТС, себестоимость швейных изделий увеличится на 10–20 %. Хотя одежда кыргызстанского производства должна быть дешевле белорусской швейной продукции, ожидается, что ценовая разница уменьшится. Это переключение, вкупе с колоссальной поддержкой государством швейной отрасли Беларуси, может привести к тому, что кыргызские производители готовой одежды потеряют своих клиентов из среднего класса в Российской Федерации и Казахстане.

#### **Швейная отрасль Кыргызстана**

##### *Экономические показатели*

Экспорт швейной продукции Кыргызстана вырос с примерно 15 млн долл. США в 2003 г. до 155 млн долл. США в 2012 г. На данный момент доля отрасли в валовом внутреннем продукте (ВВП) оценивается в 5–15 % и в ней занято свыше 100000 человек – более 4 % всей рабочей силы в стране. В 2012 г. доля готовой одежды в общем объеме производства всей легкой промышленности составляла более 80 %, причем более 3000 предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ) экспортировали более 90 % своей продукции в Российскую Федерацию и Казахстан.

##### *Отраслевой обзор*

Продукция кыргызской швейной промышленности нацелена на потребителей среднего класса в России и Казахстане, а также, в меньшей степени, в Таджикистане и Узбекистане. Главная проблема, с которой сталкиваются молодые предприятия, заклю-

чается в формировании стабильной базы оптовых клиентов. Процесс составления списка клиентов для обеспечения повторных заказов может занимать несколько лет. Одним из барьеров является текучесть рабочей силы, причем увеличение количества предприятий создает конкуренцию на квалифицированную рабочую силу. Почти все предприятия имеют юридический статус “индивидуальный предприниматель”, требующий от владельцев бизнеса приобретения патента у налоговых органов. Патент, внедренный кыргызскими властями с целью выведения мелких хозяйствующих субъектов из теневой экономики, предусматривает взимание разумной платы в обмен на освобождение от уплаты налога на добавленную стоимость и налога с продаж.

Существуют три основных размера швейных предприятий, определяемых по количеству швейных машинок, которыми располагает владелец. У малых предприятий или миницехов имеется от 5 до 15 швейных машинок, причем такие миницеха часто состоят из новичков в отрасли, надеющихся на расширение. У средних предприятий насчитывается от 20 до 70 швейных машинок. Большинство таких предприятий имеют опыт работы более пяти лет и рассчитывают на регулярных оптовых покупателей, обеспечивающих стабильное количество заказов. МСБ обычно являются более гибкими, нежели более крупные предприятия, в плане принятия заказов и производства швейных изделий разного стиля. Они обычно не занимаются заказом тканей и фурнитуры или сбытом готовой продукции, а сосредоточены исключительно на отшивании заказов. На крупных предприятиях насчитывается более 70 швейных машинок. Эти предприятия разрабатывают свои собственные швейные изделия и самостоятельно занимаются организацией поставок материалов и сбытом своей продукции. Сектор производства готовой одежды носит сезонный характер: летом предприятия обычно производят в восемь раз больше швейных изделий, чем зимой. В напряженные месяцы более крупные предприятия обычно передают часть своей работы малым предприятиям.

Качество швейных изделий кыргызского производства улучшается, возможно, потому, что швейники становятся более подготовленными и опытными, а оптовые клиенты требуют от них более высокое качество работы. Однако материалы, используемые в производстве готовой одежды в Кыргызстане, обычно являются импортными из Китая синтетическими тканями низкого качества. Летняя одежда обычно шьется из полунатуральных материалов, примерно на 50 % состоящих из штапельного хлопка и синтетических волокон, в то время как небольшая часть швейных изделий производится из более дорогих тканей, импортных из Кореи, Турции и Объединенных Арабских Эмиратов. Стоимость натуральных тканей обычно слишком высока для оптовых заказчиков.

### **Факторы успеха**

С впечатляющим ростом в отрасли производства готовой одежды в Кыргызстане связаны три основных фактора: вступление страны в ВТО в 1998 г. и введение упрощенного режима таможенного оформления по весу, что позволяет относительно дешево приобретать ткани; благоприятный режим налогообложения на патентной основе; и серьезные предпринимательские навыки кыргызских предпринимателей. Режим открытой торговли Кыргызстана дает возможность импортировать недорогие материалы из Китая и, в меньшей степени, Турции. Патентная система помогает вывести



из тени значительное число МСБ, занимающихся производством готовой одежды, за счет ограничения налогового бремени. Кроме того, присутствие относительно больших кыргызских диаспор в Российской Федерации и Казахстане вооружает отечественных предпринимателей знаниями о рынках и предпочтениях в регионе, способствуя созданию эффективных сетей распределения и сбыта.

Другим фактором, объясняющим успех швейной промышленности, является национальная стратегия развития текстильной промышленности, которая была реализована государством и донорами в целях укрепления конкурентоспособности отрасли и расширения рынков сбыта продукции. Стратегия включает в себя учебные программы для работников и консультативные услуги, способствующие переходу получающих помощь компаний от мелкомасштабного производства к производственным системам конвейерного типа, позволяя фирмам работать с более крупными заказами.

### **Влияние последних изменений в политике**

Два недавних изменения в проводимой экономической политике могли негативно повлиять на рост швейной промышленности Кыргызстана. Первым является повышение импортных тарифов на ткани и швейную фурнитуру, и вторым – планируемое присоединение Кыргызстана к ТС Беларуси, Казахстана и Российской Федерации.

#### *Изменение импортных тарифов*

В августе 2012 г. Правительство Кыргызской Республики внесло изменения в положения о международной торговле и импортные тарифы на отдельные товары. Тарифы на импортные ткани, перевозимые наземным транспортом, выросли с 0,20 до 0,35 долл. США за килограмм. Результаты исследования позволяют предположить, что за первые десять месяцев 2013 г. это изменение привело к 30%-ному сокращению импорта китайских тканей по сравнению с показателями аналогичного периода 2012 г. Представители отрасли также утверждают, что в 2013 г. произошло значительное сокращение количества заказов на кыргызскую швейную продукцию – у отдельных из них сокращение составило от 30 до 40 %. Хотя повышение тарифов не должно привести к значительному увеличению стоимости швейных изделий, эксперты считают, что оптовые заказчики проявляют осмотрительность в размещении крупных заказов, потому что беспокоятся о том, что им не удастся реализовать одежду по более высоким ценам. По имеющимся данным, оптовики также снижают размеры сдельной оплаты швейным производствам – это дает основание предполагать, что таким образом они переносят на швейников часть бремени, обусловленного повышением тарифов.

#### *Присоединение к ТС*

В том случае, если Кыргызстан вступит в ТС, то, когда это произойдет, – общие внешние тарифы, рассчитываемые по стоимости, будут применяться к импортируемым тканям и прочим материалам, необходимым для производства готовой одежды, что будет обходиться дороже существующих пошлин, определяемых исходя из веса. Поскольку Кыргызстан является чистым импортером тканей, такое изменение может привести к существенному увеличению себестоимости производства и снижению конкурентоспособности швейной продукции кыргызстанского производства на рынках ТС.

Снижение конкурентной стоимости происходит в случае применения стандартной теории международной торговли. Согласно этой парадигме, когда маленький рынок интегрируется с более крупным, крупный рынок диктует уровень цен в совокупной экономике. Учитывая колоссальную разницу размеров рынков Кыргызстана и России, скорее всего, будет превалировать общий уровень российских цен, приводя к росту цен и заработной платы в Кыргызстане после интеграции. Если предположить, что совокупный уровень цен после вступления Кыргызстана в ТС вырастет на 15 %, мы можем прибавить дополнительные 10–20 % к себестоимости производства швейных изделий в связи с увеличением расходов на рабочую силу. Хотя швейная промышленность Кыргызстана после интеграции будет по-прежнему производить более дешевую продукцию, нежели ее ближайший конкурент, Беларусь, разница в ценах должна будет сократиться.

### **Конкуренция со стороны Беларуси**

Основную конкуренцию кыргызской швейной промышленности на российском и казахском рынках составляет швейная промышленность Беларуси. Как и швейные изделия кыргызского производства, белорусские швейные изделия нацелены на потребителей из среднего класса, в то время как турецкое швейное производство старается угодить более состоятельным российским клиентам, а одежда вьетнамского, бангладешского и китайского производства предназначается для категорий населения с более низким уровнем доходов. В настоящее время кыргызская швейная продукция на 30–70 % дешевле швейных изделий белорусского производства, что делает их более привлекательными для покупателей из низов среднего класса. Например, похожие платья, сшитые в Кыргызстане и Беларуси, в настоящее время стоят, соответственно, 25 и 45 долларов США. В России и Казахстане приобретает популярность швейная продукция белорусского производства, абсолютное значение экспорта которой в страны ТС с 2002 по 2012 г. выросло со 118 до 438 млн долл. США. Однако в относительном выражении Кыргызстан значительно опережает этот рост, демонстрируя десятикратное увеличение объема экспорта готовой одежды за тот же период.

Несмотря на наблюдавшиеся в прошлом тенденции, белорусские производители швейной продукции имеют ряд преимуществ, позволяющих в среднесрочной перспективе повысить им конкурентоспособность по сравнению с кыргызскими коллегами. Самое большое их преимущество заключается в том, что в Беларуси существует сформировавшаяся текстильная промышленность, благодаря чему эта страна является чистым экспортером льна, а это означает, что на производителях швейных изделий не сказываются скачки импортных тарифов на текстиль. Дополнительным конкурентным преимуществом является государственная поддержка белорусской швейной промышленности, что отражено в *Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг.* К инициативам в этой области относятся субсидирование выплаты процентов по кредитам производителями текстиля, инвестирующими в переоснащение производства, сертификация белорусской продукции по программе “Качество”, освобождение от уплаты сельскохозяйственного налога производителей натуральных тканей, финансирующих исследования и разработки, и заключение соглашений с вузами и профессиональными училищами о подготовке квалифицированных работников. Такая помощь приводит к модернизации швейных фабрик, что положительно сказывается на производительности и ве-

дет к снижению производственных затрат и цен. Повышенная эффективность, в купе с вступлением Кыргызстана в ТС, скорее всего, приведет к сокращению разрыва в ценах на швейную продукцию кыргызского и белорусского производства. Поскольку правительство Кыргызской Республики не в состоянии обеспечивать такую же поддержку отечественной швейной промышленности, какую белорусское правительство оказывает своим производителям швейной продукции, существует опасность того, что Кыргызстан может лишиться своего нынешнего сегмента – покупателей среднего класса на рынках в России и Казахстане и ему придется реализовывать свою продукцию менее состоятельным клиентам.

### **Прочие факторы**

Еще одной возможной причиной сокращения российских заказов на швейную продукцию кыргызского производства может быть увеличение объема низкокачественных контрафактных швейных изделий с маркировкой “Сделано в Кыргызстане”, которые экспортируются из Китая, что подрывает спрос на продукцию кыргызского производства. Сокращение спроса может быть вызвано и увеличением уровня доходов российского среднего класса, что дает его представителям возможность приобретать более дорогие товары. Беларусь активно осваивает широкий ассортимент продукции и брендов для удовлетворения меняющихся вкусов, включая производство одежды, изделий и обуви из меха и кожи, трикотажа, спортивной формы и женского белья.

### **Рекомендации**

В свете ожидаемых изменений, связанных с планируемым вступлением Кыргызстана в ТС и нехваткой у государства финансовых ресурсов для обеспечения поддержки своей швейной отрасли, государству необходимо, как минимум, поддерживать сложившееся положение в сфере налогового регулирования и сохранять размеры налоговых платежей по патентам и социальным отчислениям.

### **Краткое изложение исследования Алтын Капаловой “Развитие малого и среднего бизнеса в Кыргызстане: неформальные коммуникации и роль женщин”**

Цель данного исследования заключается в углублении представления о малом и среднем бизнесе (МСБ) в Кыргызстане. В частности, в исследовании были поставлены три задачи: во-первых, описать социальные аспекты, преимущества и недостатки кыргызской отрасли МСБ; во-вторых, разобраться в неформальных связях, с которыми сопряжена деятельность МСБ; и, в-третьих, определить роль женщин в секторе. С октября 2013 г. по март 2014 г. в Бишкеке проводилось антропологическое исследование, включая составление карты более чем 150 предприятий, анализ гендерного состава 87 МСБ и интервьюирование 67 владельцев частных предприятий, работников и государственных чиновников. В данной работе исследуется нынешнее состояние развития МСБ и используются степени неформального взаимодействия для дифференцирования трех категорий фирм в секторе; анализируются факторы, затрагивающие развитие бизнеса, и роль неформальных связей в работе МСБ; составляется карта трех зон МСБ в Бишкеке; исследуются препятствия, с которыми сталкиваются женщины-предприниматели; а также предлагаются рекомендации для заинтересо-

ванных сторон из государственного и частного сектора. Установлено, что граничащие с коррупцией механизмы неформальных связей являются исключительно мощными силами в секторе МСБ и компенсирует недостаточную грамотность предпринимателей в вопросах бизнеса. Женщины, уже активно работающие в сфере МСБ, говорят о том, что не подвергаются дискриминации по гендерной принадлежности и что благодаря принадлежности к слабому полу, они могут получать некоторую фору во взаимодействии с чиновниками. Однако существуют значительные барьеры, мешающие присоединяться к этому сектору новым женщинам-предпринимателям, и, хотя кыргызское общество принимает роль женщин в развитии предпринимательства, женщины-предприниматели ограничены культурным представлением о том, что наиболее важными функциями женщины являются семейные обязанности.

### Текущее состояние развития МСБ

#### *Государственное регулирование*

Условия предпринимательской деятельности в Кыргызской Республике находятся в процессе формирования, без какой-либо последовательной политики в области развития МСБ. Отдельные нормативные акты оказываются непоследовательными, включая определение того, что собой представляет “малое” или “среднее” предприятие. Государственная статистика также ограничена, особенно в отношении гендерного аспекта развития МСБ. В секторе предпринимательства отсутствует должное налоговое регулирование или профсоюзное движение.

#### *Деловые круги*

Культура Кыргызстана в значительной мере зависит от неформальных связей, в том числе в рамках экономических взаимоотношений. Анализ коммуникационных потоков владельцев бизнеса позволил выявить три вида МСБ:

**Периферийный бизнес:** Использование слова “периферийный” не только отражает географическое расположение на окраине города или страны, но также говорит о том, что фирма существует на «задворках» экономики, лишь в минимальной степени способствуя финансовому развитию и улучшению уровня жизни. В таких предприятиях обычно задействовано от одного до пяти человек, и они не демонстрируют рост продаж, доходов или других показателей эффективности. Владельцы такого бизнеса крайне уязвимы, поскольку расположение их бизнеса обусловлено случайностью или советами родственников и знакомых. Как правило, их деятельность заключается в розничной торговле – такой, как продуктовые магазины, обувные мастерские и небольшие кафе.

Отсутствие роста периферийного бизнеса объясняется тремя основными факторами:

1. **Изначальная философия:** владельцы бизнеса в этой категории, как правило, рассматривают свои фирмы как средство выживания, нежели предприятия, которые будут расти и расширяться. Одна из потенциальных причин этого заключается в том, что в их понимании термин “бизнесмен” ассоциируется с людьми, строящими свой бизнес нечестным и преступным путем.
2. **Отсутствие знаний о ведении бизнеса и ограниченный доступ к финансированию:** респонденты, предпринимавшие неудачные попытки расширения своей

деятельности, связывают свои провалы с недостаточными навыками – такими, как планирование бизнеса, анализ конкуренции и анализ рисков.

- Зависимость от неофициальных связей:** владельцы в этой категории обычно рассчитывают на обходные решения, нередко связанные с коррупцией. Существуют неформальные отношения с государственными чиновниками, а также родственные связи и прочие социальные взаимоотношения, не связанные напрямую с самим бизнесом. Предприниматели могут, например, сталкиваться с вынужденной необходимостью расходовать связанные со своей работой средства на то, чтобы помочь родственнику. Риски, связанные с такой зависимостью, растут по мере роста предприятия.

**Сознательный бизнес:** Предприятия в этой категории демонстрируют динамичную картину роста, но не всегда в положительном направлении. Прежде чем приступить к своей деятельности, сознательные владельцы бизнеса обычно проводят всесторонний анализ своей конкуренции и спроса на свои товары и услуги. К предприятиям такого рода относятся швейные цеха среднего размера, владельцы которых начинают с пары швейных машин, расширяя, в конечном счете, свое производство за счет принятия просчитанных рисков и привлечения заемных средств. Предприятия такого рода могут положительно влиять на уровень жизни, создавая рабочие места и обеспечивая других качественными товарами и услугами.

**Умный бизнес:** Владельцы бизнеса в этой категории очень хорошо осведомлены о возможностях бизнеса в Кыргызстане. В большинстве своем они хорошо образованы – порой на уровне вуза – и обладают опытом работы в международных или общественных организациях или частном секторе. Они всегда занимают активную гражданскую позицию. В некоторых случаях существуют конфликты интересов, поскольку профессиональная деятельность владельца предоставляет ему или ей доступ к инсайдерской информации о потребностях учреждения в продуктах и услугах.

#### **Внутренняя динамика: Факторы, влияющие на развитие бизнеса**

Следующие факторы обеспечивают развитие МСБ, хотя и не всегда являются положительными.

**Человеческие ресурсы:** Все рабочие отношения основаны на вербальных, неформальных договоренностях, без официально оформленных трудовых договоров. Работодатели обычно не предлагают постоянную работу, поскольку это может сказаться на их, и без того низкой, чистой прибыли, однако в таком случае недостатком является отсутствие лояльности работников. В результате, занятость в Кыргызстане носит преимущественно краткосрочный характер, причем в швейной отрасли работники получают оплату раз в неделю, а работники в сфере розничной торговли – раз в день.

**Густонаселенный рынок:** Предпринимателям не надо осуществлять значительные инвестиции для удовлетворения потребностей отечественных потребителей, однако такой подход может ограничивать возможности расширения бизнеса. Некоторые респонденты высказали предположение о том, что Кыргызстан медленно внедряет новые технологии и инновации по сравнению с такими региональными центрами влияния, как Россия.

**Образование и опыт работы:** Образование является одним из ключевых факторов развития бизнеса. Результаты исследований свидетельствуют о том, что 61 % владельцев бизнеса в Кыргызстане имеют неполное, а 17 % – полное высшее образование. Большинство респондентов, не имеющих высшего образования, считают, что им не хватает важных знаний, что позволяет государственным чиновникам использовать их в своих интересах. Помимо формального образования, успешные предприниматели также обычно обладают богатым и полезным опытом работы в разных сферах деятельности.

### **Роль неформальных связей в секторе МСБ**

Степень зависимости от неформальных связей определяется категорией МСБ. В “умном” бизнесе личные контакты используются для получения заказов, поиска информации, установления партнерских отношений, ускорения урегулирования отдельных вопросов и выстраивания отношений. Неформальные отношения в таких фирмах не выходят за рамки профессиональных обязанностей. В отличие от них, неформальные взаимоотношения в “периферийном” и “сознательном” бизнесе привлекают физические и финансовые ресурсы, а также обеспечивают взаимодействие за рамками деловых вопросов – например, посещение предпринимателями и государственными чиновниками домов друг друга или совместный досуг. Владельцы МСБ часто считают, что взаимоотношения такого рода отменяют необходимость ведения надлежащей документации. В “сознательных” хозяйствующих субъектах неформальные отношения включают в себя предоставление рабочих мест родственникам и знакомым, основанное на доверии одалживание средств родственникам, работа без трудовых договоров, защищающих права работников, и поддержание неформальных отношений с государственными проверяющими.

Неофициальные взаимоотношения компенсируют пробелы в знаниях и способствуют обеспечению бесперебойной работы хозяйствующих субъектов. Например, владельцы МСБ стараются отчитываться в тех филиалах налоговой инспекции или Социального фонда, в которых у них есть знакомые, могущие помочь им пройти без очереди, разбираются в правилах или принимают сдаваемую с опозданием отчетность в обмен на вознаграждение или предложение дружбы. Некоторые владельцы бизнеса воздерживаются от официальной регистрации, потому что вместо того, чтобы покупать патент, они могут заплатить вдвое меньшую сумму в виде взяток местным проверяющим. Примечательно, что участники подобных взаимоотношений обычно не считают свои действия коррупционными.

Не существует формальных контрактов или официальных гарантий между оптовиками и точками розничной продажи. Репутация в таких условиях подкрепляется неформальными гарантами – такими, как общие знакомые, родственники или постоянные клиенты. Чтобы уменьшить свои риски, предприниматели, как правило, работают с постоянными клиентами с проверенной надежностью, вместо того, чтобы использовать новые рыночные возможности.

**Роль родственников и родственных связей в МСБ:** владельцы МСБ рассчитывают на следующие виды помощи родственников по бизнесу:

- *Равные игроки с четко определенными функциями:* один родственник может руководить операциями, в то время как другой отвечает за реализацию, а третий заведует материально-техническим обеспечением.
- *Покровительство:* родственники могут использовать свой статус для содействия владельцам МСБ в обмен на осязаемую отдачу в виде товаров и денежных средств, или нематериальные поощрения – такие, как приглашение в гости и предоставление почетного места по особым поводам.
- *Инвестиции:* Родственники, имеющие капитал, часто предпочитают нанимать членов семьи для работы в МСБ, потому что считают, что эти люди будут честными, что их проще контролировать и что они будут более гибкими в плане сроков оплаты.

### **Карта МСБ Бишкека**

Результаты работы по составлению карты МСБ в Бишкеке свидетельствуют о том, что отсутствие надзора со стороны государства приводит к хаотичному, спонтанному созданию или занятию инфраструктуры МСБ. Подобные изменения меняют городское устройство – как в положительную, так и в отрицательную сторону, затрагивая маршруты общественного транспорта, плотность населения и эстетику окрестностей. Поскольку при открытии магазина владельцы бизнеса остаются один на один со всеми трудностями, большинство МСБ подключаются к электрическим сетям из близлежащих домов или столбов линий электропередачи. В их помещениях обычно имеется электроэнергия, но нет проточной воды или канализации. Они пользуются переносными обогревателями. Транспортные средства паркуются на обочинах дорог, что приводит к пробкам на дорогах. Скапливание отходов также является проблемой. Чем меньше капитал владельца бизнеса, тем хуже физические условия работы.

**Профиль и площадь охвата:** Бизнес в Бишкеке ориентирован вовнутрь и статичен. Фирмы обычно сосредоточены на ближайших окрестностях и не стремятся охватить потребителей, находящихся за пределами близлежащей территории. За исключением швейной отрасли, кыргызские предприниматели не часто создают ориентированное на экспорт производство.

**Виды официальной регистрации МСБ:** Из 87 обследованных МСБ, шесть были зарегистрированы в качестве обществ с ограниченной ответственностью (ОсОО), восемь – в качестве индивидуальных предпринимателей (ЧП), 33 работали по патенту, у семи не было официальной регистрации. В то время как микропредприятия в основном предпочитают регистрацию на основе патента, субъекты с более высокими объемами продаж, как правило, регистрируются в качестве ОсОО и ЧП. Регистрация ЧП дешевле, тогда как регистрация ОсОО больше подходит для фирм, осуществляющих сделки с международными организациями, или крупных компаний.

### **Женщины в кыргызских МСБ**

Результаты проведенного исследования обнаружили, что те трудности, с которыми сталкиваются женщины-предприниматели в Кыргызстане, не связаны с доступностью финансирования, отсутствием образования или безразличием со стороны государства. Главная проблема коренится в традиционном социальном и семейном представлении об иерархических обязанностях женщины: она, прежде всего, рассма-

тривается как жена, а уж затем – как невестка, дочь и свояченица. И лишь после того, как выполнены эти роли, женщина рассматривается как социально активный член общества. В большинстве исследований в качестве основных препятствий, мешающих женщинам начать свой бизнес, рассматриваются, прежде всего, не существующие барьеры, а ограничения, с которыми сталкиваются именно женщины-предприниматели. Требуется проведение дополнительных исследований, сосредоточенных на изучении социально-психологических факторов.

Подробные интервью с 44 женщинами обнаружили, что возглавляемый женщинами бизнес может быть успешным, если не мешает выполнению ими своих обязанностей по дому. Ни один из респондентов не сообщил о дискриминации по половой принадлежности. На самом деле, женщины-предприниматели считают, что находятся в благоприятных условиях, поскольку клиенты и государственные проверяющие мужского пола обычно проявляют к ним больше снисхождения. Результаты работы по составлению карты МСБ показали, что женщины более чем широко представлены в МСБ – как в качестве владельцев, так и в качестве работников. Более 250 из 300 работников 87 фирм в одном из районов Бишкека были женщинами, а 80 % – были руководителями предприятий.

## Рекомендации

Для Правительства:

- Оптимизировать политику в отношении МСБ.
- Определить средние и долгосрочные цели развития.
- Создать систему показателей и механизмов для реализации и мониторинга целей.
- Упростить процедуры регистрации, отчетности и лицензирования МСБ.
- Усилить контроль над деятельностью государственных чиновников и бороться с коррупцией в секторе МСБ.
- Обеспечить значимое участие МСБ в процессе принятия политических решений.
- Разработать систему субсидируемых государственных займов для женщин.
- Отслеживать соблюдение сектором МСБ трудового законодательства.
- Принимать законы, уменьшающие бремя налогообложения для тех МСБ, которые инвестируют в социальную инфраструктуру.
- Приступить к проведению информационной кампании, разъясняющей цель сбора статистической информации, связанной с предпринимательством.

Для профсоюзов:

- Создавать и поощрять развитие профсоюзов в секторе МСБ.
- Создавать механизмы защиты прав работников.
- Для владельцев МСБ:
- Создавать общественные объединения владельцев МСБ, с тем, чтобы их члены могли коллективно защищать интересы отрасли.
- Координировать лоббирование важных вопросов.

Для исследовательских и научных кругов:

- Проводить исследования, сосредоточенные на изучении условий открытия бизнеса для женщин-предпринимателей.



- Создать платформу для обсуждения научных вопросов, связанных с развитием МСБ.

Для общественных организаций:

- Повышать грамотность населения в вопросах, касающихся бизнеса:
  - Создать общественную платформу для обсуждения вопросов, касающихся МСБ, включая ежегодную конференцию.
  - Поощрять развитие услуг бизнес-консультирования, особенно ориентированных на микропредприятия.
  - Информировать предпринимателей об их правах и обязанностях через средства массовой информации и раздаточные материалы.
  - Отслеживать качество услуг, предоставляемых государственными служащими.
  - Распространять информацию о трудовом законодательстве. Предоставлять работникам бесплатные юридические консультации по гендерным вопросам.
  - Поддерживать развитие профсоюзов.

Для городской администрации:

- Разрабатывать комплексные планы городской инфраструктуры, предусматривающие физическое пространство для МСБ.
- При планировании строительства новостроек учитывать коммерческие зоны и зоны предоставления услуг.

Для банков, микрофинансовых учреждений и международных доноров:

- Создавать инструменты, поддерживающие женщин-предпринимателей и способствующие сокращению гендерных барьеров, с которыми сталкиваются женщины, желающие начать свой собственный бизнес.
- Предоставлять субсидируемые займы.
- Предлагать бесплатные или субсидируемые занятия, включая тренинги для предпринимателей.

Для средств массовой информации:

- Поддерживать широкое общественное обсуждение вопросов, связанных с МСБ.

### **Краткое изложение исследования Муджиба Машала “Развитие малого и среднего предпринимательства и региональная торговля в Афганистане”**

Афганистан намеревается осуществить переход к рыночной экономике, необходимость которого обусловлена выводом международных вооруженных сил, на протяжении десятилетия находившихся на его территории. Поскольку масштабные международные инвестиции, привязанные к кампании по обеспечению безопасности, сворачиваются, акцент смещается в сторону региональной торговли и развития малого и среднего предпринимательства (МСБ) в качестве основных движущих сил устойчивого долгосрочного экономического роста. В данной работе исследуются последние изменения в сфере экономики и торговли в Афгани-

стане, а также представлены прогнозы на будущее; анализируются отношения и состояние торговли Афганистана с соседними странами; исследуются ключевые торговые барьеры; оцениваются роль МСБ в афганской экономике, государственная политика в отношении развития МСБ, а также барьеры, мешающие МСБ полностью реализовать свой потенциал; представлена оценка нынешнего состояния региональной торговли и развития МСБ в Афганистане; даны рекомендации. Доклад завершается заключением о том, что региональная торговля и МСБ не станут основными движущими силами экономического роста Афганистана, если не будет устранено несколько барьеров. Проблемы заключаются в недоверии со стороны не склонных к риску соседних государств, коррупции, несовместимых с соседями по региону таможенных технологиях и отсутствии четких стимулов для привлечения МСБ к выходу из теневой экономики.

### **Последние тенденции в экономике и торговле**

Масштабные военные расходы кредитуются за счет содействия росту реального валового внутреннего продукта (ВВП) Афганистана в среднем на 10,5 % за период с 2005 по 2012 г. основные успехи были достигнуты в секторе услуг, включая строительство и логистику – сферах, которые будут сокращаться по мере вывода международных вооруженных сил, истощения внешней помощи и повышения неопределенности политической ситуации.

Торговля в Афганистане демонстрировала устойчивый рост на протяжении последнего десятилетия, хотя дефицит по текущим статьям платежного баланса остается большим, а экспорт ограничивается традиционными товарами – такими, как ковровые изделия, свежие и сушеные фрукты и натуральные травы. Соотношение торгового баланса Афганистана с Центральной Азией в 2012 г. составляло около десяти к одному: объем импорт составил 1,5 млрд долл. США, а экспорта – 17 млн долл. США. Несмотря на этот разрыв, афганские предприниматели отметили значительное увеличение объема своего официального экспорта, выросшего со 100 млн долл. США в 2002 г. до 470 млн долл. США в 2012 г. Если учитывать контрабандные товары, то значение последнего показателя будет оцениваться уже в 2,6 млрд долл. США. Однако после 2011 г. объем экспорта резко сократился, причем по отдельным его статьям сокращение составило целых 50 %. Эксперты полагают, что это обусловлено, прежде всего, колебаниями стран региона, не решающихся торговать с Афганистаном.

### *Экономический прогноз*

Всемирный банк предлагает несколько потенциальных сценариев развития экономики Афганистана в течение десятилетия после вывода иностранных вооруженных сил. Наиболее оптимистичный сценарий предсказывает сохранение в экономике тенденций роста – в среднем на 7–8 % в год. Второй сценарий, наиболее вероятный, прогнозирует, что рост будет колебаться в районе 6 %, учитывая устойчивый рост хозяйствующих субъектов и сельскохозяйственных отраслей, наряду с постепенным сокращением международной помощи. Наконец, в случае радикального ухудшения ситуации с безопасностью темпы роста могут составить в среднем менее 1 %.

## Региональная торговля

### *Отношения Афганистана со странами Центральной Азии*

Официальные экономические отношения между Афганистаном и странами Центральной Азии почти полностью прекратились в 90-х гг., когда Центральная Азия переживала десятилетнюю рецессию, связанную с переходом к рыночной экономике после распада СССР. Экономика этих стран пришла в норму в 2001 г., и 13 лет спустя продолжает демонстрировать устойчивый рост. В структуре региональной торговли преобладают сырьевые ресурсы – такие, как углеводороды и металлы.

### *Текущий и потенциальный обмен*

Основными торговыми партнерами Афганистана являются Узбекистан, Пакистан и Китай, хотя этот обмен с Центральной Азией в целом остается крайне низким по сравнению с торговлей региона с другими государствами. Несмотря на значительную величину выгоды в абсолютном измерении, относительные улучшения ничтожны. Объем торговли с Таджикистаном, например, увеличился с 3,2 млн долл. США в 2001 г. до 92,1 млн долл. США в 2010 г., однако последний показатель составляет менее 1 % внешней торговли Таджикистана, а в его структуре в значительной степени преобладают электроэнергия и реэкспорт.

Поток товаров между государствами Центральной и Южной Азии также остается низким, составляя около 15 % всего объема торговли. Некоторые эксперты полагают, что, учитывая географическое положение Афганистана, страна могла бы стать стержнем межрегиональной торговли между странами Центральной и Южной Азии, а также между Индией и Европой через Центральную Азию. Сторонники такого сценария придерживаются мнения о том, что увеличение объемов торговли позволит обеспечить безопасность в Афганистане, поскольку страны Центральной Азии оказываются более надежными экономическими партнерами, нежели Пакистан. Одним из примеров многообещающей инициативы является Проект передачи и торговли электроэнергией между Центральной и Южной Азией (CASA-1000), который направлен на обеспечение поставок гидроэлектроэнергии из Таджикистана и Кыргызстана в Пакистан через Афганистан. Другим вселяющим оптимизм проектом является проект строительства газопровода ТАПИ стоимостью 7,6 млрд долл. США, общая протяженность которого составит более 1700 км и который будет проходить по территории Туркменистана, Афганистана, Пакистана и Индии.

### *Проблемы региональной торговли*

В 2014 г. Всемирный банк присвоил афганскому бизнесу 184-е место среди 189 стран мира по такому показателю, как трансграничная торговля. Но на пути превращения страны в центр региональной торговли имеется несколько барьеров, включая:

**Скептицизм соседних государств:** Чиновники стран региона выражают озабоченность в связи с коррупцией и мафиозными сетями, осуществляющими экспорт в обход официальных каналов Афганистана. Например, известно, что мафия импортирует низкокачественные сухофрукты, смешивает их с партиями сухофруктов отечественного производства, а затем, минуя проверки, реэкспортирует их под видом отечественной продукции. Подобная практика негативно сказывается на восприятии качества афганских товаров и приводит к снижению спроса на афганскую продукцию.

Страны Центральной Азии также не доверяют товарам, поступающим из Афганистана, из-за представлений о «наркотиках и оружии». Результаты недавнего опроса торговцев показали, что, за исключением Кабула, коррупция была большой проблемой во всех точках въезда в Афганистан.

**Инфраструктура и содействие торговле:** Несмотря на улучшение инфраструктуры в Афганистане и странах Центральной Азии, в этой области еще предстоит сделать многое. Согласно Индексу эффективности логистики Всемирного банка за 2012 г., Афганистан занимает 135-е место среди 155 стран мира, причем многие из его соседей демонстрируют лишь немногим лучшие показатели.

**Досмотр на границах:** Афганистан установил автоматизированную систему обработки таможенных данных (ASYCUDA) для интеграции торговли и транзита, а также для открытия стандартизированных линий взаимодействия по вопросам, касающимся товаров. Однако другим странам Центральной Азии еще лишь только предстоит внедрить такие технологии. Это ограничивает торговлю и повышает издержки хозяйствующих субъектов, поскольку афганские власти жалуются на то, что ASYCUDA бесполезна в отсутствие такой же системы у торговых партнеров страны. Поскольку остальные страны Центральной Азии не получают международную помощь в таких объемах, в которых ее получает Афганистан, им сложнее инвестировать в модернизацию своих таможенных служб.

**Перевозки:** Восточные участки границы с Пакистаном часто закрываются из-за протестов, вызванных ударами, которые наносятся по территории Пакистана с использованием беспилотных летательных аппаратов. На севере возможности грузовых перевозок ограничены, и здесь проходят максимум четыре поезда в неделю. Железная дорога используется для транспортировки импортных товаров в Афганистан, однако обратно поезда возвращаются порожняком, поскольку Узбекистан разрешает поставку афганских товаров только морскими судами. Коррупция является проблемой как на восточной, так и на северной границах, где пакистанским товарам порой отдается предпочтение перед местной продукцией. Афганские должностные лица также описывают мафию, глубоко проникшую в правительство.

## **МСБ в Афганистане**

### *Специфика*

Учитывая непредсказуемый экономический климат Афганистана, крупные инвестиции в регион остаются ограниченными. Это означает, что у МСБ имеется больше шансов добиться экономического роста. Согласно афганскому Министерству торговли, на «малых» предприятиях трудятся от 5 до 20 человек, а на «среднем» предприятии – от 20 до 100 человек. МСБ составляют 85 % всех хозяйствующих субъектов Афганистана, производят половину ВВП страны и создают более трети всех рабочих мест в стране. Большинство из них работают в городах, а от 70 до 80 % из них остаются неформальными и незарегистрированными в государственных органах.

МСБ сталкиваются с целым рядом значительных трудностей, которые необходимо устранить для того, чтобы они могли в полной мере реализовать свой экономический

потенциал. Помимо рассмотренных выше проблем, связанных с коррупцией, ненадежными границами и таможенными технологиями, к ним также относятся:

- **Отсутствие стимулов для выхода из тени:** Коррупция и избыточный бюрократизм удерживают большинство владельцев МСБ от официальной регистрации своего бизнеса в государственных органах. В результате, отдельные хозяйствующие субъекты, особенно те, у которых имеются амбиции перехода к производству продукции на экспорт, оказываются уязвимыми перед эксплуатацией так называемыми комиссионерами, выступающими в качестве посредников, приобретающих товары у мелких производителей и реализующих их зарегистрированным МСБ, которые могут затем экспортировать эту продукцию. Такая система отрицательно сказывается на поступлениях в бюджет Афганистана, и к ней не применяются механизмы надзора.
- **Вопросы безопасности:** Основным предметом беспокойства, выражаемого владельцами бизнеса, является “неопределенность и непредсказуемость” деловой среды, нежели физическая безопасность.
- **Отсутствие потенциала:** Результаты одного из последних исследований свидетельствуют о том, что МСБ не обладают достаточным потенциалом в области планирования бизнеса и маркетинга.
- **Отсутствие ясного представления об участии Соединенных Штатов Америки (США):** Несмотря на то, что администрация президента Обамы обязалась помочь Афганистану стать транзитным узлом, что предусматривается инициативой создания Нового Великого шелкового пути, на данный момент нет никакого конкретного бюджета, нет и команды, которая бы занималась данным проектом. Сомнения относительно выполнения США взятых на себя обязательств подкрепляются в связи с параллельной деятельностью США в Восточной Азии.
- Неактуальные образовательные программы: Существует разрыв между потребностями рынка труда и образовательными программами Афганистана.
- Зависимость от предоставляемой донорскими организациями поддержки для создаваемых частных предприятий.
- Отсутствие энергоснабжения промышленного масштаба.
- Ограниченный доступ к заемным средствам.
- Отсутствие разнообразия производимой продукции.

#### *Дополнительные барьеры для женщин*

В случае хозяйствующих субъектов, возглавляемых женщинами, существующие проблемы усугубляются социальными ограничениями. К дополнительным барьерам, с которыми сталкиваются предприниматели-женщины, относятся следующие:

- Женщине сложнее получить доступ к заемным средствам, поскольку подтверждающие право собственности на имущество документы, которые часто необходимы

для страхования кредитов, и само имущество, обычно зарегистрированы на имя мужа.

- Несмотря на то, что участие женщин в производственно-сбытовой цепочке в афганской экономике сопоставимо с участием предпринимателей-мужчин, их роль в управлении в ведущих хозяйствующих субъектах остается незначительной.
- Большинство хозяйствующих субъектов, владельцами которых являются женщины, в настоящее время субсидируются донорами, что ставит под вопрос их долгосрочную устойчивость.
- Результаты одного из последних исследований свидетельствуют о том, что за период с 2006 по 2013 г. объем поддержки, оказываемой афганским государством женщинам, работающим вне дома, сократился с 71 до 63 %.
- Министерство по делам женщин, которое отвечает за содействие проведению дружественной по отношению к женщинам экономической политики, часто подвергается критике за свою некомпетентность. Результаты одного из исследований свидетельствуют о том, что 77 % афганских женщин не были осведомлены о деятельности министерства в этой области.
- Женские предприятия часто управляются с “менталитетом НПО”, что не позволяет женщинам-предпринимателям добиваться конкурентоспособности.

#### *Текущая политика в отношении МСБ*

Несмотря на значимость МСБ для экономики, развитие малого бизнеса только совсем недавно стало одним из приоритетов афганского правительства. Нынешняя стратегия развития МСБ окончательно сформировалась лишь в 2009 г., а непосредственное проведение политики и надзор начались в 2011 г. – с образованием Дирекции по делам МСБ при Министерстве торговли и промышленности. Главная цель Афганистана заключается в снижении огромного внешнеторгового дефицита за счет сосредоточения внимания на целевых секторах, способных выработать альтернативу импорту. Содействие развитию экспорта – по крайней мере, в краткосрочной перспективе – не играет важной роли в этой стратегии.

В проводимой Афганистаном политике в отношении МСБ имеются два основных объекта критики. Во-первых, государственные должностные лица, занимающиеся вопросами развития этого сектора, жалуются на то, что четкая информационно-просветительская кампания, посвященная новой экономической системе, так и не была запущена, и что развитию производственно-сбытовых цепочек и координации экономической политики уделялось недостаточно внимания на высшем уровне руководства страны. В результате, работа по развитию МСБ в последние годы проводилась не систематически и была обусловлена присутствием донорской помощи. Во-вторых, в штате дирекции насчитывается около 25 человек, что слишком мало, учитывая объем и комплексный характер ее обязанностей.

#### **Движение вперед**

##### *Оценка сложившейся ситуации*

В обозримом будущем в объеме торговли между Афганистаном и Центральной Азией вряд ли произойдут коренные изменения ввиду скептического отношения центральноазиатских государств и нерешенных вопросов в области политики и регулирования – таких, например, как вопросы, касающиеся технологий, используемых при

оформлении пересечения границ, и в таможенном деле. Развитие МСБ также стопорится из-за того, что отсутствие четких преимуществ и коррупция – как реальная, так и воспринимаемая – удерживают большинство предпринимателей от выхода из тени и официальной регистрации.

#### *Рекомендации*

- **Повышать осведомленность относительно роли государства в развитии бизнеса:** Хорошо организованная кампания необходима для информирования владельцев МСБ о роли государства в содействии развитию бизнеса в рамках новой экономической политики. Поскольку субсидирующая роль оказывающих содействие международных организаций сокращается, предприниматели будут все чаще обращаться к государству за инвестициями в свои хозяйствующие субъекты. Предпринимателям необходимо знать о том, когда они могут обращаться к государству за помощью, а когда – нет.
- **Обеспечивать участие женщин:** Руководящих бизнесом женщин необходимо включать в структуру органов, занимающихся разработкой политики – таких, как Афганское агентство поддержки инвесторов и Афганская торгово-промышленная палата. Это могло бы способствовать продвижению политики, направленной на создание более благоприятных условий для женщин в предпринимательстве.
- **Расширять потенциал Дирекции по делам МСБ:** Теперь, когда, наконец, принята четкая стратегия развития МСБ, государству необходимо расширять кадровый потенциал Дирекции МСБ для обеспечения эффективной реализации и мониторинга ключевых задач.
- **Расширять потенциал МСБ в части поиска и освоения новых рынков:** Афганскому правительству необходимо оказывать МСБ содействие в выработке стратегий маркетинга и налаживании деловых связей для того, чтобы МСБ могли находить долгосрочных иностранных клиентов, а не просто полагаться на непосредственные продажи на торговых выставках.
- **Связать потребности бизнеса с образовательной системой:** Дирекции по делам МСБ необходимо работать с образовательными институтами для обеспечения того, чтобы учебные планы и квалификации учитывали потребности рынка.
- **Содействие формализации МСБ:** Афганскому правительству необходимо упростить порядок лицензирования МСБ в качестве одного из способов привлечения большего количества предпринимателей под свой официальный надзор.
- **Улучшать взаимодействие со странами Центральной Азии:** Необходимы оптимизированные каналы взаимодействия для оперативного решения вопросов, связанных с торговыми барьерами – таких, как проблемы с транзитом.
- **Обеспечение четкого понимания Инициативы “Новый Великий шелковый путь”:** США необходимо уточнить стратегические рамки этого проекта. Это могло бы помочь странам Центральной Азии в оценке выгод от инвестирования в таможенные технологии и содействие торговле, тем самым закладывая основу для расширения торговли с Афганистаном.

## **Краткое изложение исследования Каната Тилекеева “Динамичная среда сектора малого и среднего бизнеса в Таджикистане”**

Таджикистан выходит из десятилетия активного экономического роста, обусловленного во многом реформами, реализованными в процессе вступления страны в Мировую торговую организацию. Тем не менее, Таджикистан продолжает оставаться в глубокой зависимости от денежных переводов, осуществляемых трудовыми мигрантами из-за рубежа, и продолжает демонстрировать высокие показатели бедности и отсутствие развитой инфраструктуры. В данном исследовании говорится о том, что малые и средние предприятия (МСБ) могли бы стать ведущими движущими силами экономического роста в Таджикистане, хотя для того, чтобы данный сектор мог в полной мере реализовать свой потенциал, необходимо будет устранить определенные неторговые барьеры. В настоящей работе представлен обзор последних экономических тенденций Таджикистана, включая данные, представленные сектором МСБ, результаты исследований деятельности четырех важных или наиболее быстро растущих секторов: сельского хозяйства, торговли и услуг, строительства и перевозок; последних экономических преобразований, проводимых государством. Приведен анализ текущего состояния развития МСБ, а также предлагаются рекомендуемые действия.

### **Экономические тенденции**

В период с 2000 по 2002 г. номинальные темпы роста валового внутреннего продукта (ВВП) в Таджикистане составляли в среднем впечатляющие 8,3 %, благодаря чему подушевой ВВП вырос в 3,5 раза за период с 2002 по 2009 г. Эти показатели были обусловлены бурным ростом в трех ключевых секторах – это торговые услуги (розничная торговля, общественное питание и складские услуги), строительство, перевозки и коммуникации. С 2002 по 2009 г. совокупная доля этих четырех отраслей в ВВП выросла с 19 до 42 %.

Несмотря на столь высокие финансовые показатели, частный сектор Таджикистана все еще восстанавливается от последствий финансового и продовольственного кризисов 2008–2009 гг., в результате которых более 70 % частных фирм прекратили существование. В 2012 г. в стране было зарегистрировано 206300 хозяйственных единиц и 200000 индивидуальных предпринимателей. Предприниматели, относящиеся ко второй категории (ИП), могут работать одним из следующих трех способов: работа по сертификату (20 % неформальных работников), частное (дехканское) хозяйство (30 %) или работа по патенту (50 %). Женщины в частном секторе представлены в недостаточной степени, составляя лишь 14 % предпринимателей, работающих по сертификату, и дехканских хозяйств, и 16 % предпринимателей, зарегистрированных на основе патента.

Несмотря на то, что формализованные МСБ Таджикистана пока еще находятся в стадии становления, данный сектор демонстрирует уверенный рост. С 2005 по 2011 г. количество хозяйственных единиц удвоилось (с 1700 до 3400), а совокупная численность занятых в них в любой момент времени работников составляет в среднем от 17000 до 20000 человек. Дальнейшее развитие в данной области имеет решающее значение, потому что МСП обладают достаточно сильным потенциалом для снижения безработицы, демонстрируют приспособляемость к сложным условиям предприни-



матерской деятельности и способны повышать конкурентоспособность экономики как в региональной, так и глобальной перспективе.

### **Секторы, обеспечивающие рост экономики**

#### *Сельское хозяйство*

Сельское хозяйство является одним из важнейших секторов экономики Таджикистана в связи с численностью сельского населения в стране. Несмотря на небольшое (с 22 до 19 %) сокращение доли сектора в ВВП в период с 2002 по 2009 г., его рост в реальном исчислении значителен, поскольку в период с 2005 по 2009 г. фермеры увеличили объем производства сельскохозяйственной продукции в 3,8 раза. Это поразительное достижение, учитывая те ограничения, с которыми сталкивается сектор, включая низкий уровень механизации, проблемы с остальными технологическими ресурсами, текущую реформу отрасли и миграцию рабочей силы.

Несмотря на столь высокие показатели, развитие сельского хозяйства замедляет дискуссия по следующим двум вопросам проводимой государством политики: земельная реформа и землеустройство; регулирование хлопковой отрасли. Несмотря на растущее распределение земель сельскохозяйственного назначения путем их передачи от бывших колхозов дехканским хозяйствам, государство сохраняет значительный контроль, осуществляемый посредством многочисленных нормативных актов и институтов. Обеспечение прав собственности на землю дополнительно подвергается риску экспроприации земельной собственности. Государственное законодательство предлагает использовать 70 % земель Таджикистана для производства хлопка. Государственное регулирование рынка хлопка, в свою очередь, связано с искажениями и коррупцией.

В то время как государственная политика привела к возникновению многочисленных трудностей и искажений на рынке, мешавших эффективному развитию МСБ в сельскохозяйственном секторе, значительная часть производства на микроуровне не контролируется государством. Сельские домохозяйства производят большую часть сельскохозяйственной продукции в стране – в том числе около 93 % скота и 57 % сельскохозяйственных культур. Результаты проведенного исследования свидетельствуют о том, что таджикские семьи и некоторые дехканские хозяйства имеют все необходимое для освоения ряда более дорогих продуктов на экспорт – таких, например, как лук и сухофрукты. Однако этот потенциал сдерживают существующие барьеры, препятствующие получению доступа к земельным ресурсам, что значительно варьирует по регионам

#### *Коммерческая торговля и услуги*

Торговля играет все более важную роль в экономике Таджикистана, увеличившись с 11 % ВВП в 2002 г. до 21 % в 2009 г. По некоторым оценкам, на долю этого сектора приходится 8,9 % всей занятой рабочей силы в стране, хотя значимость торговли и виды реализуемых товаров значительно варьируют по регионам. Розничная торговля является одним из основных факторов внутренней занятости и роста экономики, поскольку промышленность создает около 70000 рабочих мест.

Вступление Таджикистана в ВТО в 2013 г. может дополнительно поддержать усиление роли МСБ в экспортной торговле, особенно на рынке Таможенного союза между

Россией и Казахстаном. Таджикистан также планирует увеличивать объемы импорта из Афганистана, Ирана и Китая.

Отрасль коммерческих услуг демонстрирует более высокие темпы роста по сравнению с торговлей: с 2006 по 2012 г. объем предоставляемых услуг увеличился на 112 %. Однако государственные компании продолжают увеличивать свою долю в этом секторе, которая выросла с 18 % в 2006 г. до 31 % в 2012 г. Государство осуществляет контроль над несколькими ключевыми инфраструктурными отраслями, включая перевозки, коммуникации, здравоохранение и образование.

### *Строительство*

Строительство играет большую роль в экономике Таджикистана благодаря поддержке, оказываемой в рамках государственных программ. В период с 2002 по 2009 г. доля строительной отрасли в ВВП увеличилась с 2 до 10 %, причем за период с 2005 по 2009 г. физический объем оказываемых строительных услуг вырос на 41 %. Хотя большую часть этого успеха можно отнести на счет масштабных государственных инвестиций в основной капитал и большого объема иностранных инвестиций, имеются признаки того, что, отчасти рост произошел благодаря частному капиталу. Этот вывод подкрепляется переживаемым Таджикистаном бумом в сфере жилищного строительства, поскольку подавляющее большинство жилых домов строится гражданами за свой собственный счет. С 2004 по 2012 г. строительство в этом секторе почти удвоилось, что, скорее всего, является результатом роста в секторе услуг, увеличения денежных переводов мигрантов и улучшений в части финансового кредитования. Оживление в строительной отрасли Таджикистана является многообещающим, поскольку предоставляет возможности для неформального сектора – это, например, укладка кирпича, отделка и плотничные работы.

### *Перевозки*

Транспортный комплекс Таджикистана состоит из двух категорий: грузовые и пассажирские перевозки. Автомобили являются наиболее распространенным видом транспорта по причине особенностей ландшафта страны и недавних проблем с железнодорожными перевозками через территорию Узбекистана. Спрос на пассажирские перевозки растет, причем объем автобусных пассажирских перевозок вырос в 3,5 раза с 2010 по 2011 г. Объем воздушных перевозок также растет, хотя и меньшими темпами.

Несмотря на то, что частный сектор получает значительные выгоды от услуг грузовых перевозок, тревожной тенденцией является начавшееся в 2011 г. резкое сокращение количества частных компаний в сфере пассажирских перевозок. Это, скорее всего, происходит по вине государственного вмешательства, приводящего к низкой прозрачности операций, высокому уровню коррупции и деятельности, приводящей к несправедливой конкуренции с частными хозяйствующими субъектами. Высокая степень вмешательства государства препятствует росту частного капитала в ряде потенциальных секторов перевозок, в которых МСБ могли бы оказывать услуги с большей экономической эффективностью.

### **Реформа проводимой политики**

В последние годы таджикским правительством был проведен ряд экономических реформ, связанных с сельским хозяйством (обсуждаются выше), а также с налогами и тарифами. Эти изменения напрямую затрагивают сектор МСБ и были обусловлены необходимостью выполнения требований вступления в ВТО. Например, в 2008–2009 гг. и 2012–2013 гг. вводились новые налоговые кодексы, которые привели к следующим изменениям:

- Упрощенные нормы регулирования для регистрации частного предприятия;
- Мораторий на проверки МСБ;
- Снижение налога на добавленную стоимость (НДС) – с 20 до 18 %, налога на прибыль – с 25 до 15 % (для производственных предприятий);
- Упразднен налог на розничные продажи;
- Постепенное снижение налога на прибыль до 2017 г.;
- Налоговые льготы для определенных видов инвестиций;
- Объединение земельного налога и налога на недвижимое имущество.

Несмотря на эти улучшения, налоговое администрирование все еще является одним из наиболее ограничительных барьеров, препятствующих развитию сектора МСБ. И хотя еще слишком рано в полной мере судить о воздействии нового налогового кодекса, уже имеются определенные опасения, связанные с тем, что отдельные аспекты режима налогообложения причинят ущерб деловым интересам – такие, например, как снижение порогового значения для режима применения патента, усложнение порядка получения патентов, внедрение нового социального налога для дехканских хозяйств, а также внедрение новых ограничений в отношении определенных льгот, связанных с освобождением от уплаты НДС.

В рамках своей работы с ВТО Правительство Республики Таджикистан обязалось снизить таможенные барьеры, уменьшить внутренние субсидии и провести приватизацию конкретных государственных предприятий. Несмотря на вносимые улучшения, МСБ продолжают бороться с внутренними проблемами в таможенной сфере, к которым относятся обязательная предоплата за производимые на экспорт товары, а также требование наличия сертификатов происхождения и сертификации продукции во всех случаях, вместо периодического подтверждения соответствия. Для успешного развития МСБ от таджикского правительства требуются дальнейшие шаги по снижению налогового бремени, внедрению простых и прозрачных административных норм и обеспечению юридической защиты прав собственности.

### **Основные выводы и рекомендации**

В рамках данной работы показано, что МСБ в Таджикистане обладают нереализованным экономическим потенциалом в сельском хозяйстве и экспортной отрасли. Одним из столпов экономического роста является микропроизводство на уровне домохозяйств, однако для обеспечения дальнейшего развития необходимо будет устранить несколько неторговых барьеров. В проводимой политике обнаружены следующие пробелы:

- **Требуется срочная переоценка приватизации государственных объектов:** Государственные предприятия конкурируют с МСБ в таких секторах, как перевозки

и коммерческие услуги, а также, возможно, в строительстве и розничной торговле. Исследование рынка частных строительных услуг, например, может обнаружить пути развития МСБ в этом секторе.

- **Необходимы региональные исследования по оценке доступа к земельным ресурсам:** Для того чтобы государство могло разработать устойчивую политику, поддерживающую развитие МСБ в сельской местности, требуется подробная информация о сельскохозяйственной практике и барьерах в разных частях Таджикистана.
- **Налоговое бремя слишком тяжелое:** Избыточное налогообложение мешает экономическим агентам легализоваться в формальной экономике. Это, вкуче с высоким уровнем коррупции в Таджикистане, может серьезно подрывать дальнейший рост экономики.
- **Необходимо исследование по оценке налогообложения/инвестиций:** Существующие налоги на землю и недвижимое имущество мешают частному капиталу осуществлять инвестиции в инфраструктуру существующего в стране бизнеса. Для дальнейшего развития требуется более глубокий анализ этих барьеров.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 2: Методология

Методологии, применяемые в рамках этих четырех целевых исследований, отличаются друг от друга. Машал применяет методологию двусторонних исследований, предусматривающую тщательное изучение имеющейся литературы по вопросам развития МСБ, а также первичных данных, собранных посредством проведения исчерпывающих интервью с представителями секторов экономики. Рассматриваемая им литература включает в себя отчеты об афганской экономике, торговле, развитии частного сектора и дипломатических отношениях со странами Центральной Азии. Источниками этой литературы являются документы и данные, предоставленные гуманитарными организациями, которые занимаются вопросами развития предпринимательства, документы Всемирного банка и презентации с конференций, подготовленные государственными чиновниками и независимыми экспертами. Ключевыми респондентами в рамках проведенного им исследования были чиновники из Министерства торговли и промышленности и Министерства финансов Афганистана, члены торгово-промышленных ассоциаций, владельцы МСБ и бизнес-консультанты. В отчет Машала включены результаты двух целевых опросов владельцев бизнеса, анализа существующей в Афганистане политики в отношении МСБ и изучения происходящих со временем изменений в ключевых показателях экономической статистики.

Тилекеев строит выводы на основе анализа государственного законодательства, целевых исследований и официальной статистики через временные промежутки. К рассматриваемым им переменным относятся региональное распределение экономических показателей, количество надлежащим образом оформленных и нелегализованных предприятий, гендер, уровни импорта и экспорта, финансовый рост по секторам, объем производимой продукции и доли государственного участия. Он также предлагает теорию о том, каким образом текущая и предполагаемая реформы проводимой политики влияют на развитие МСБ.

Методология исследования Жениша в основном базируется на подробных интервью с ключевыми заинтересованными сторонами в швейной промышленности Кыргызстана. Респондентами являются восемь швейных предприятий, два оптовых клиента и ряд профильных экспертов и дистрибьюторов производимой продукции в Российской Федерации.

Капалова применяет ряд методов количественных исследований, включая мета-анализ существующих данных, наблюдения за участниками, интервью с заинтересованными сторонами и составление карты из 150 МСБ, расположенных на территории столицы Кыргызстана. Всего в рамках исследования было опрошено 67 респондентов, включая владельцев бизнеса, работников и государственных чиновников. В 87 фирмах был проведен анализ гендерного состава. Из исследования были исключены хозяйствующие субъекты, связанные с противозаконной деятельностью, а также МСБ, основанные на применении интернет-технологий.

Для целей настоящего отчета были также использованы источники, дополняющие и подкрепляющие результаты четырех целевых исследований. При составлении

данного отчета также были использованы материалы, заимствованные из других работ УЦА. Хотя рамки данного проекта не позволили провести исчерпывающий обзор литературы, было осуществлено ограниченное “кабинетное” исследование с использованием интернет-библиотек Google Scholar и Карлтонского университета. Использованные материалы представляют собой не исчерпывающий обзор, а выборку из имеющихся материалов. Поиск осуществлялся по таким терминам, как “МСБ и экономическое развитие” и “МСБ и страны с переходной экономикой” и позволил собрать значительный объем ресурсов. Результаты были сужены за счет исключения материалов, которые были опубликованы до 2000 г., и выделения дублирующих совпадений. Затем собранные материалы были проверены на предмет актуальности, в результате чего осталось лишь 13 документов. Также были использованы соответствующие материалы с веб-сайтов Всемирного банка, Международной финансовой корпорации (МФК), Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД), Мировой торговой организации (ВТО), Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Кабинетное исследование проводилось с 14 по 17 апреля 2014 г.

---

Подготовлена к печати отделом по связям с общественностью УЦА  
Отпечатано компанией VRS, Бишкек, Кыргызская Республика

