

15. Mattli, Walter (1999). *The Logic of Regional Integration. Europe and Beyond*. Cambridge: Univ. Press.
16. Matusov, Artyom (2007). Energy Cooperation in the SCO. Club or Gathering. *China and Eurasia Forum Quarterly*, Vol. 5, No. 3, 83-99.
17. McCormick, John (2002). *Understanding the European Union. A Concise Introduction*. (2<sup>nd</sup> Ed.). Hampshire: Palgrave.
18. Milne, Stephen (1974). Impulses and Obstacles to Caribbean Political Integration. *International Studies Quarterly*, Vol. 18, No. 3, 291-316.
19. Mueller, Friedemann (2002). Energiepolitische Interessen in Zentralasien. *Aus Politik und Zeitgeschichte*, No. B 8, 23-31.
20. Pannier, Bruce (2005). *Central Asia: Kyrgyzstan's Neighbors Tighten Laws to Prevent Revolutions*. Retrieved April 20, 2005, from <http://www.rferl.org/newslines>
21. Retamoso, Mercedes (2007). MERCOSUR: Current State and Perspectives. In Ariane Koesler / Martin Zimmek (Eds.). *Global Voices on Regional Integration. Discussion Paper [Center for European Integration Studies, Bonn]*, C176, 163-171.
22. Rosamond, Ben (2000). *Theories of European Integration*. Hampshire: Palgrave.
23. Rumford, Chris (2000). European Cohesion? Globalization, Autonomization, and the Dynamics of the EU Integration. *Innovation*, Vol. 13, No. 2, 183-197.
24. Sultanov, Bulat (2007). The Shanghai Organization for Cooperation – The Tool for Security in Central Asia. In Anja Ebnoether e.a. (Ed.). *Regional Cooperation and Security in Central Asia* (pp. 259-269). Vienna: Akademiedruckerei.
25. Thody, Philip (1997). *An Historical Introduction to the European Union*. London: Bale Publishing.
26. Van Gerven, Walter (2005). *The European Union. A Polity of States and Peoples*. Oxford: Hart Publishing.

**Т. С. Бобушев,**

профессор направления «Естественные науки и информационные технологии»,  
Американский университет в Центральной Азии

## *Бизнес в Кыргызстане: зарубежный опыт и перспективы развития<sup>1</sup>*

В экономике ведущих стран мира развитие бизнеса играет особую роль. Массовое и развитие сети частных предприятий – важный шаг на пути создания рынка в нашей стране. Очевидно, что развитие рыночной структуры в Кыргызстане невозможно без развития предпринимательства. Но как создать эти частные предприятия? По-видимому, прежде всего не надо им мешать. Для развития предпринимательства необходимо

---

<sup>1</sup> В данной статье автор продолжает развивать идеи, высказанные им в предыдущих публикациях (1, 2). Автор надеется, что эти идеи будут полезны не только ученым, но и практикам, занимающимся проблемами экономического преобразования и развития нашей страны.

создавать нормальные условия существования, в том числе и с помощью государства. Массовое и эффективное развитие предпринимательства требует продуманной системы поддержки частных предприятий – как со стороны государства, так и со стороны местных органов власти. И, конечно, в этом случае не обойтись без накопленного зарубежного опыта. В этой связи опыт развития бизнеса и предпринимательства в США представляет собой несомненный интерес, который требует внимательного изучения и использования. У автора статьи, прошедшего обучение по программе развития международного бизнеса при Университете Небраска-Линкольна в конце девяностых годов, также имеется определенный опыт, который может быть полезным как студентам, так и практикам в области организации бизнеса в условиях Кыргызстана.



Содействие развитию бизнеса и, прежде всего, **малого бизнеса**, – неотъемлемая часть государственной экономической политики в США. Не без помощи правительства США в 80-х годах прошлого столетия появились и закрепились в стране шесть миллионов мелких фирм, а рост новых рабочих мест составил 15,6 миллиона. В итоге государство получило в виде налогов в свою казну миллиардные суммы (4, с. 142).

Правительство, прямо заинтересованное в том, чтобы обеспечить широкую поддержку предпринимательской деятельности, осуществляет ее по самым разнообразным каналам. Непосредственно в Сенате и Палате представителей Конгресса США действуют комитеты малого бизнеса. Есть Центр малого бизнеса в Министерстве торговли США, хотя оно традиционно всегда представляло интересы крупных корпораций. Существуют специальные подразделения и в других министерствах и правительственных ведомствах, которые реализуют целевые программы помощи отдельным группам небольших фирм. Содействие фирмам оказывают Торговая палата США и многочисленные предпринимательские ассоциации. Такой же механизм поддержки развития малого бизнеса действует в каждом штате и в местных органах власти.

Наиболее полно программы различных видов помощи в рамках всей страны осуществляются через федеральное агентство – Администрацию по делам малого бизнеса (АМБ).

Безусловно, следует упомянуть о том, что успешному развитию малого бизнеса в США в значительной мере способствовало принятие в 1953 г. закона о малом бизнесе. Именно в это же время, по решению Конгресса, создается постоянный правительственный орган – Администрация по делам малого бизнеса (АМБ), цель которого – помочь тем, кто хочет организовать свое дело, свою фирму. Формы и методы государственной поддержки предпринимателей через АМБ многообразны. Это – определение сфер производственной деятельности, где малые фирмы могут эффективно функционировать. Кстати, такая деятельность АМБ позволяет осуществлять прогнозы, в особенности для новых наукоемких отраслей. АМБ налаживает механизм передачи научных открытий и разработок мелких инновационных фирм, обеспечивает их контакты с крупными фирмами. Она оказывает помощь небольшим фирмам в получении федеральных кредитов, подыскивает заказчиков среди различных ведомств и компаний по конкурентоспособным ценам. Помимо этого Администрация по делам малого бизнеса имеет разработанную программу экстренной помощи предприятиям, потерпевшим ущерб от стихийных бедствий и т.д.

Как известно, для любого предпринимателя, желающего начать свое дело или расширить его, инвестиции – это один из важнейших вопросов. Как правило, большинство начинают, имея собственные накопления или прибегая к помощи друзей или родственников. Коммерческий кредит для большинства начинающих предпринимателей недоступен. И здесь немаловажную роль играет финансовая поддержка, осуществляемая АМБ.

АМБ имеет целый ряд кредитных программ. Прежде всего это программы прямых и гарантированных займов. Сама Администрация не располагает значительными заемными средствами, но правительство через АМБ дает гарантии коммерческим банкам и другим финансовым организациям при выдаче кредитов малым фирмам, которые сами не имеют возможности получить кредит. Займы даются прежде всего:

- для строительства новых предприятий,
- для расширения и модернизации производства,
- для приобретения сырья и оборудования,
- для выполнения федеральных заказов.

Первоначально практиковалась выдача прямых займов, но с середины 80-х годов прошлого столетия такие займы предоставляются лишь фирмам в районах с высокой безработицей, ветеранам войны и инвалидам, жертвам стихийных бедствий.

Наибольший интерес государство проявляет к той части малого бизнеса, которая ведет научно-производственную деятельность. В этой связи в 1982 г. был принят закон о развитии малых инновационных фирм, который предусматривал выделение федеральными ведомствами субсидий на исследовательские проекты. Цель закона – стимулирование разработок технологических новшеств малыми фирмами. В рамках этого закона в 1983 г. была учреждена программа помощи малому исследовательскому бизнесу, обязавшая федеральные ведомства заключать контракты с исследовательскими фирмами, располагающими прочной научной или инженерной базой и с числом занятых не более 500 человек.

Программа включает три этапа. На первом этапе программы ведомства дают отобранным в ходе конкурса фирмам заказы на исследования стоимостью до 50 000 долларов сроком до 6-ти месяцев. Если фирма сможет доказать за этот срок преимущества своего предложения, с ней заключают контракт стоимостью 500 000 долларов сроком до двух лет. Обычно половина фирм, финансируемых на первом этапе, получают заказы на дальнейшую разработку. К коммерческому освоению продукции – на третьем этапе – подключается частный капитал. В этом случае роль АМБ проявляется в координации фондов, оказании помощи фирмам в их борьбе за исследовательские проекты, в доведении их до коммерческого освоения, в поиске частного капитала. АМБ публикует информацию о конференциях и семинарах для малых собственников, организует эти мероприятия, предлагая принять участие в борьбе за контракты.

Не секрет, что успех развития любого бизнеса, в том числе и малого, определяется искусством управления. Именно поэтому большая часть программ поддержки малого бизнеса, обеспечиваемых АМБ, – программы управленческой помощи. Кстати, в Кыргызстане такие программы, несмотря на желание и огромную потребность в подготовке специалистов-управленцев в области бизнеса, практически отсутствуют, за исключением программы «Управление бизнесом» в Американском университете в Центральной Азии. К тому же, при выдаче лицензий на подобные программы Министерство образования

и науки Кыргызской Республики «усредняет» их одним названием – «Менеджмент», что, естественно, не отвечает требованиям и задачам управления бизнесом – крупным, средним и малым.

Искусству управления в США уделяется первоочередное внимание. Статистика свидетельствует, что 90% малых фирм разоряются прежде всего не из-за отсутствия необходимых средств, а из-за нехватки управленческих знаний и опыта. В АМБ разработаны разнообразные программы управленческой помощи: индивидуальные консультации, участие в различных семинарах, курсах, конференциях, многочисленные публикации. Существенная особенность такой помощи – минимальная плата. В АМБ есть отдел развития бизнеса, который проводит исследования по проблемам управления малыми фирмами, занимается разработкой учебных курсов, готовит информацию, методические разработки и литературу, снабжая всем этим региональные и местные отделения АМБ, которые уже непосредственно помогают малому бизнесу на местах.

В числе конкретных программ управленческой помощи, осуществляемой АМБ, прежде всего можно выделить программы центров развития малого бизнеса. Сначала такие центры располагались при университетах. Затем эти программы партнерства получили свое развитие не только в университетах, но и в крупных частных фирмах, федеральных и местных ведомствах. Перед центрами была поставлена задача – помочь выжить малым фирмам, уменьшить возможные риски их разорения. И надо сказать, что они успешно справляются с поставленной задачей.

В США действует огромное количество центров и пунктов на местах. Их задача – проведение научных разработок, координация федеральных и местных ресурсов, ресурсов университетов и частных фондов для оказания управленческой и технической помощи. Большинство специалистов работают в центрах по совместительству и неполный рабочий день. При центрах, как правило, организуются курсы обучения и консультационные пункты, предоставляющие предпринимателям информацию о новых технических требованиях, о правилах передачи новой технологии, о рыночных требованиях, о том, как снизить издержки производства и сбыта, установить контакты с потребителями продукции, как формировать цены на товары и услуги, как получить доступ к новым изделиям, к их разработке. Предприниматели нуждаются также и в консультациях по финансовым и юридическим вопросам, связанным с государственным регулированием и налогообложением.

Надо сказать, что центры располагают небольшим бюджетом, выделенным федеральным правительством (АМБ субсидирует до половины расходов центров), а также штатами, местными органами власти, региональными комиссиями, частными корпорациями и фирмами. Однако, несмотря на ограниченные средства, центрам удается оказывать довольно существенную помощь малым фирмам.

Особое внимание в деятельности центров развития малого бизнеса, которые часто называют «инкубаторскими центрами», отводится созданию новых малых фирм. «Инкубаторы» оказывают предпринимателям, решившим организовать свое дело, самую разную помощь, в том числе предоставляя помещения и оборудование. Обычно в одном здании (нередко это старые заводские помещения, склады) поначалу размещают десятки вновь созданных малых предприятий. «Инкубаторские центры», как правило, располагаются вблизи университетов или государственных лабораторий, разрабатывающих передовую технологию и имеющих квалифицированные кадры. Большая их часть – это

неприбыльные организации, созданные муниципалитетами в целях предоставления новых рабочих мест и обеспечения роста налоговых поступлений в местную казну. «Инкубаторы» при академических институтах являются связующим звеном в разработке нововведений между университетами, колледжами и частными фирмами. «Смешанные инкубаторы» осуществляют координацию деятельности частных фирм и общественных организаций с целью создания новых предприятий. «Прибыльные инкубаторы», имеющие производственные мощности, обеспечивают новые малые фирмы различными видами поддержки на стадии их становления.

Согласно американской статистике, если 80% всех новых малых фирм обычно разоряются в течение первых пяти лет, то те фирмы, а это 80–93%, которые вышли из «инкубаторов», имеют большие шансы выжить (5, с. 105–113).

Успешному развитию «инкубаторов» помогают так называемые институты малого бизнеса. Они организованы в большей части колледжей и университетов США. В работе подобных институтов участвуют как студенты-старшекурсники, аспиранты, так и преподаватели – руководители их проектов и эксперты из АМБ. Такие институты дают консультации на местах по управленческим вопросам, не требующим глубоких знаний, проводят анализ состояния дел на фирме, дают рекомендации. Естественно, за плату.

Институты малого бизнеса специализируются на помощи отдельным видам предприятий в деле создания и расширения их активности в розничной и оптовой торговле, в сфере обслуживания. Специалисты по просьбе частных предпринимателей изучают ситуацию, анализируют проблемы и разрабатывают решения по преодолению критического периода в деятельности малых фирм. Институты малого бизнеса проводят не только консультации, но и обучение на однодневных, двухдневных и месячных курсах. Курсы проводятся по специальным темам – ценообразование, маркетинг, реклама, контроль за запасами и т.д. Издержки на организацию обучения, плату за обучение и другие расходы берет на себя АМБ. Деятельность подобной неприбыльной ассоциации является примером сотрудничества частного сектора и государства по развитию предпринимательства в стране. При этом, помимо завоевания новых рынков, экономического роста, роста прибылей, деятельность малых предприятий способствует появлению новых рабочих мест.

Организация системы государственного содействия мелким предприятиям представляется неотложным делом и для нас. В связи с этим необходимо внимательно изучить опыт США, где влияние федерального правительства на развитие малого бизнеса происходит не через ограничения, запреты, контроль и проверки, а, напротив, – с помощью экономических и организационных поддерживающих механизмов. Такая система, как показывает изучение американского опыта развития малого бизнеса, эффективна и может дать быструю отдачу в хозяйстве страны.

Естественно, подобный опыт следует не только внимательно изучить, но и адаптировать к условиям нашей страны. Безусловно, не следует ожидать быстрого внедрения в Кыргызстане достижений США в области развития и поддержки малого и среднего бизнеса. Этому есть ряд причин. Во-первых, Кыргызская Республика после распада советского государства осуществляет постепенный переход к рыночной системе хозяйствования, и, несмотря на то, что этот процесс уже идет почти 15 лет, многое из реального положения в развитии бизнеса в Кыргызстане оставляет желать лучшего. Во-вторых, к сожалению, до сих пор нет единства мнений в научных или официальных



кругах о роли государства в управлении экономикой Кыргызстана в условиях перехода к рыночной экономике. Одни призывают к полному невмешательству государства в управление экономикой, объясняя это тем, что «якобы в условиях рыночной экономики роль государства должна быть сведена к минимуму» или что государство полностью должно быть отстранено от управления экономикой. Другие считают, что в условиях перехода к новой системе хозяйствования, наоборот, государство должно играть ведущую роль, с тем чтобы проводить жесткую политику управления экономикой, в том числе и в области ценообразования. Полагаю, что и те и другие ошибаются (3, с. 223). Государство в период перехода к рыночной экономике должно стать полноправным участником экономического процесса, участвуя на равных с представителями малого и среднего бизнеса в процессе производства, участвуя в тендерах и разработках месторождений полезных ископаемых, приватизации государственного имущества и т.д.

Наряду с чисто экономическими проблемами переходного периода, характеризующегося формированием элементов новой рыночной системы, должно происходить изменение и политики управления – на базе создания нового механизма функционирования рыночной экономики.

Как известно, важнейшими определяющими признаками экономической системы служат виды и формы собственности, а также характер отношений собственности в государстве. Рыночная экономика чаще всего опирается на весь спектр форм и отношений собственности, исходя из принципа их равных прав на существование. Естественно, что рыночная экономика подразумевает функционирование определенных форм прав собственности, а также определенную институциональную и политическую структуру отношений собственности. Подобная экономическая система поощряет свободное возникновение и охрану частной собственности и приводит к такому экономическому положению, когда в частном секторе производится основная масса продукции. Эта система стимулирует индивидуальную инициативу, развитие предпринимательства в самом широком смысле слова, защищая всех частных собственников от излишнего государственного вмешательства силой закона.

Взяв курс на переход к рыночной экономике, наше государство и общество были вынуждены преобразовывать формы и отношения собственности, что весьма важно и является одной из главных задач переходного периода. Именно новые собственники становятся главными участниками рынка. По сути дела, рынок без развития отношений собственности и разнообразия форм собственности невозможен в принципе.

Известно, что успешное экономическое развитие и развитие сферы малого и среднего бизнеса невозможны без привлечения инвестиций, в рамках которых частные инвестиции могут и должны играть особую роль. Частное производство может успешно развиваться и достичь уровня общих объемов производства крупных государственных предприятий только в том случае, если произойдет значительное накопление денежных средств в частных руках. При этом кредитная политика в Кыргызской Республике должна стимулировать приток частных инвестиций. Необходимо законодательным путем определять в рамках ежегодного государственного бюджета размер той доли общего объема кредитования экономики, которая предназначена для частного сектора.

Особую роль в процессе экономического развития страны, наряду с развитием предпринимательства, должно сыграть совершенствование финансовой системы

Кыргызстана, что предполагает создание и развитие не только банковской системы, но и системы страхования, частных пенсионных фондов и т.д.

Все вышесказанное, в совокупности, наряду с совершенствованием законодательно-правовой системы для развития бизнеса и использованием опыта и мер государственной поддержки развития бизнеса в зарубежных странах, в том числе и в США, несомненно, может принести реальную помощь в развитии малого и среднего бизнеса в Кыргызстане и обеспечить реальное экономическое развитие страны на пути перехода к рынку.

### ***Литература***

1. *Бобушев Т.С.* Управление производительными силами как основа современного развития производства // Реформа. – 2005. – № 4.
2. *Бобушев Т.С.* Территориальная структура хозяйства и управление современным развитием производством // Вестник БГУЭП. – 2006. – № 2.
3. *Бобушев Т.С., Бобушева Д.С.* Экономическое развитие Кыргызстана на пути к рынку: Учебное пособие. – Бишкек: Салам, 2006.
4. Современные Соединенные Штаты Америки: Энциклопедический справочник. – М., 1988.
5. *George Gendron*, The Origin of the Entrepreneurial Species. What's secret of start up success? Inc. Magazine, February 2000, by Goldrith Group, Inc., 38 Commercial Wharf, Boston, MA 02110.

***А.А. Брудный,***

*д.ф.н., профессор,*

*Американский университет в Центральной Азии*

***Н. А. Багдасарова,***

*к.ис.н., стипендиант Fullbright Program*

## ***Текст как машина превращений***

Согласимся с тем, что мир есть факт. Иначе говоря, реальность фактична в своих проявлениях. Но факты в абсолютном большинстве своем не ориентированы на понимание их человеком. Они существуют как бы сами по себе, и их познаваемость приходится доказывать.

Однако имеет место особый род фактов – артефакты. Они представляют собой реализацию человеческих проектов. Это, например, машины. Артефакты отличаются от натуральных, принадлежащих природе фактов тем, что они ориентированы на понимание и, соответственно, использование. Если понимать термин «машины» в широком смысле, то машиной можно назвать и текст. Текст обретает полноту существования в системе «человек – текст». Человек в этой системе, слушающий или видящий (читающий), принимает и перерабатывает информацию, которую содержит текст. Но текст в этой системе не просто носитель информации. Он устроен так, что управляет своим пониманием. Он не просто сохраняет и воспроизводит – он воздействует на человека; информация, которая содержится в тексте, семантически значима. Она обретает это