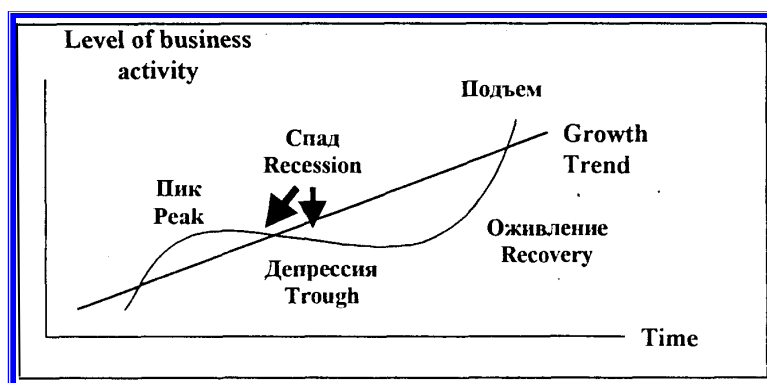




МУСАКОЖОЕВ ШАЙЛОБЕК

Введение в экономику
Основы макроэкономики
Бизнес (микроэкономика)

УЧЕБНИК для ВУЗОВ



Электронный вариант

Бишкек - 2007

МУСАКОЖОЕВ ШАЙЛОБЕК

Введение в экономику
Основы макроэкономики
Бизнес (микроэкономика)

Учебник

для студентов Кыргызского экономического университета

*Под общей редакцией доктора экономических наук,
профессора Камчыбекова Т.К.*

Первое издание

БИШКЕК – 2007

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ
КЫРГЫЗСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

УДК 373.167.1
ББК 65 Я 721
М 91

М 91 **МУСАКОЖОЕВ Ш.**
Введение в экономику. Основы макроэкономики. Бизнес
(микроэкономика).
Учебник для студентов. КЭУ. Б.: НИИ инновационной экономики, 2007.

ББК 65 Я 721

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

- 1. ТАРАСЕВИЧ Леонид Степанович** – доктор экономических наук, профессор Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов
- 2. БАЛБАКОВ Мурат Балбакович** – доктор экономических наук, профессор

ISBN 9967-23-291-9

В первом разделе учебника рассмотрены, что такое экономика, в чем необходимость её изучения. Особое внимание уделено и таким понятиям, как ограниченность ресурсов и проблема выбора, ресурсы и производственные факторы, границы производственных возможностей и ответы на фундаментальные вопросы экономики «Что?», «Как?» и «Кто?». Наряду с этим даны определения типам экономических систем, их особенностей, экономическим агентам, экономической системе Кыргызстана и её основным принципам, экономическому росту, инфляции и цене, безработице и предпринимательству. Данный раздел завершается историческими данными развития экономической мысли в мире и Кыргызской Республике.

Второй раздел учебника начинается с характеристики исторических этапов развития экономики Кыргызстана. Главной задачей развития экономики является повышение уровня жизни и благосостояния народа. Для этого в каждом государстве проводится определенная экономическая политика. Поэтому продолжением истории развития экономики являются основные направления государственной макроэкономической политики в Кыргызской Республике и их претворение в жизнь, т.е. денежно-кредитная, налогово-бюджетная, внешнеэкономическая, социальная и инновационно-инвестиционная политика.

В разделе наряду с изучением экономики Кыргызстана приводятся и основы мировой экономики, в частности международная торговля, экономическое сотрудничество с СНГ, ШОС ВТО и др. В завершении раздела изучаются глобальные экономические проблемы.

В третьем разделе даются: определение цели и значение бизнеса; условия ведения бизнеса; инновационный проект и бизнес план; этика и психология бизнеса. Раздел посвящается к проблемам микроэкономики.

М 4306020000-06

ISBN 9967-23-410-5

УДК 373. 167.1

ББК 65-Я 721

© Мусакожоев Ш.М.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Перечень сокращений, условных обозначений, символов, единиц и терминов	6
РАЗДЕЛ I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ	7
ГЛАВА I. ЗНАЧЕНИЕ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИКИ	8
1.1. Что такое экономика? В чем необходимость изучения экономики?	8
1.2. Ограниченность и выбор	14
1.3. Ресурсы и факторы производства.....	16
1.4. Главные вопросы экономики и их решение.....	21
Обобщение	24
ГЛАВА 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ	26
2.1. Сущность экономических систем.	
Типы и принципы экономических систем	26
2.2. Агенты экономических систем.....	28
2.3. Кыргызская экономическая система: какова ее цель?.....	31
2.4. Основные принципы экономической системы Кыргызстана.....	36
Обобщение	59
Глава 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ	60
3.1. Факторы и типы экономического роста	60
3.2. Цикличность экономического роста и её причины	64
3.3.Спрос. Предложение. Рыночное равновесие	72
3.4. Рынок труда. Безработица. Рынок земли. Рынок капиталов	78
3.5. Рынок денег. Инфляция	88
Обобщение	92
ГЛАВА 4. ИЗ ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ МИРА И КЫРГЫЗСТАНА.....	93
4.1. Экономическая мысль Древнего мира	93
4.2. Экономические школы XVI-XVIII веков	94
4.3. Представители классической экономической теории	95
4.4. Новые этапы экономической мысли	99
4.5. Первые экономисты Кыргызстана и их вклад в развитие экономики республики	105
Ученые - экономисты Кыргызстана.....	108
РАЗДЕЛ II. ОСНОВЫ МАКРОЭКОНОМИКИ	113
ГЛАВА 5. ЭТАПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КЫРГЫЗСТАНА. 114	
5.1. Экономика Кыргызстана в конце XIX и в начале XX века.....	114
(традиционная экономическая система).....	114
5.2. Развитие экономики на начальном этапе становления Советской власти (1917-1940 годы)	115
5.3. Экономика Кыргызстана в период Великой Отечественной Войны (1941-1945 годы)	116
5.4. Кыргызстан в период командно-плановой экономической системы (1946-1990 годы)	118
5.5. Развитие экономики Кыргызстана после обретения суверенитета	119
Обобщение	119
ГЛАВА 6. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	121
6.1. Денежно-кредитная политика.....	121
6.2.Налогово-бюджетная (фискальная) политика.....	169

6.3. Инновационно-инвестиционная политика	180
6.4. Социальная политика и политика государства в области доходов	202
6.5. Внешнеэкономическая политика.....	213
6.6. Основные направления экономической реформы в республике.....	226
Обобщение	246
ГЛАВА 7. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА.....	249
7.1. Мировой рынок	249
7.2. Международная торговля	250
7.3. Мировая валютная система.....	252
7.4. Экономические отношения СНГ	254
7.5. Международная экономическая интеграция.....	254
ГЛАВА 8. ГЛОБАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ	255
Раздел III. Бизнес (микроэкономика)	258
ГЛАВА 9. ЦЕЛИ И ЗНАЧЕНИЕ БИЗНЕСА.....	259
9.1. Определение бизнеса	259
9.2. Виды бизнеса.....	262
9.3. Роль малого и среднего бизнеса в экономике	263
9.4. Организационно-правовые формы бизнеса	266
ГЛАВА 10. УСЛОВИЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА.....	270
10.1. Условия и учреждения малого бизнеса	270
10.2. Стратегия бизнеса (планирование и контроль).....	279
10.3. Бизнес-план	285
10.4. Условия успеха бизнеса. Маркетинг.	290
ГЛАВА 11. ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС-ПРОЕКТ	296
11.1. Венчурно-инновационная политика государства в экономике	296
11.2. Инновационный менеджмент	299
11.3. Основы маркетингового исследования	320
11.4. Условия финансирования бизнеса банками, инновационными и венчурными и др. фондами.....	326
11.5. Положение об инновационном бизнес-проекте	339
ГЛАВА 12. ЭТИКА И ПСИХОЛОГИЯ БИЗНЕСА	353
12.1. Стандарты профессиональной этики бизнеса	353
12.2. Этические нормы бизнесмена.....	355
Список рекомендуемой литературы	358
Об авторе.....	359

Перечень сокращений, условных обозначений, символов, единиц и терминов

АООТ – Акционерное общество открытого типа
ВВП – Валовая внутренняя продукция
ВДС – Валовая добавленная стоимость
ВНП – Валовая национальная продукция
в т.ч. – в том числе
ВТО – Всемирная торговая организация
ГЭС – Гидроэлектростанции
га - гектар
ГИФ – Государственный инновационный фонд
ГКВ – Государственные казначейские векселя
ГЦИТ – Государственный центр инновационных технологий
ЕБРР – Европейский банк реконструкции и развития
ЕС – Европейский союз
ЗАО – Закрытое акционерное общество
ИПЦ – Индекс потребительских цен
ИР – Исследования и разработки
ИТЦ – Инновационно-технологические центры
кВт- киловатт
КР – Кыргызская Республика
МВФ – Международный валютный фонд
МЗП – Минимальная заработная плата
млн. - миллион
МИП – Малые инновационные предприятия
МОТ – Международная организация труда
МПБ – Минимальный потребительский бюджет
НБКР – Национальный банк Кыргызской Республики
НД – Национальный доход
НДС – Налог на добавленную стоимость
НИИ – Научно-исследовательский институт
НИОКР – Научно-исследовательская и опытно-конструкторская работа
НИС – Национальная инновационная система
НПЦ – Научно-производственный центр
НТИ – Научно-технические инновации
НТП – Научно-технический прогресс
НТПл – Научно-техническая политика
ООН – Организация объединенных наций
ОЭСР – Организация экономического сотрудничества и развития
ПГИ – программа государственных инвестиций
ПИИ – Прямые иностранные инвестиции
СНГ – Содружество Независимых Государств
СП – Совместное предприятие
США – Соединенные Штаты Америки
СЭЗ – Свободные экономические зоны
СЗП – средняя заработная плата
ШОС – Шанхайская организация сотрудничества
ФРС – Федеральная резервная система

КОНФУЦИЙ:

- *Когда стремятся проявить свой ум, но не хотят учиться, то это заблуждение ведет к дерзости!*
- *Когда стремятся к прямоте, но не хотят учиться, то это заблуждение приводит к грубости!*
- *Когда стремятся к непреклонности, но не хотят учиться, то это заблуждение приводит к безрассудству!*

РАЗДЕЛ 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ

Данный раздел дает студентам основные понятия об экономике в целом и экономике Кыргызстана, в частности, о проводимых экономических реформах в стране, учить самостоятельно размышлять и принимать правильные экономические решения в жизни. Учебная программа начинается с определения, что такое экономика, для чего необходимо её изучать. Дается объяснение, к какому типу экономических систем относится Кыргызская экономика.

Здесь особо важными являются: проблемы ограниченных возможностей и выбора; производство и его основные факторы; границы производственных возможностей; «что» и сколько производить? «как» и «каким» способом производить? «кто» и для кого производит?

В данном разделе, наряду с этим, дано определение сущности экономической системы, характеризованы основные типы, главные агенты (домашние хозяйства, фирмы и правительство), определены также сущность, цель и основные принципы Кыргызской экономической системы.

Далее, рассмотрены вопросы экономического роста, циклы экономического развития, соотношения инфляции с ценами, безработицы со свободным предпринимательством. Данный раздел завершается описанием краткой истории развития экономической мысли мира и Кыргызстана.

Своеобразным симбиозом теории и практики в общеобразовательном процессе является разработанный в Гарвардской школе бизнеса **«метод конкретных ситуаций»**, основанный на активном использовании в учебном процессе описаний живой практики реальной жизни. В данном учебнике тоже автор стремился по возможности шире привести такого рода «конкретные ситуации» по Кыргызстану и мировому хозяйству. В этом состоит главная особенность данного учебника.

В нашей жизни ныне происходят «великие перемены», меняются экономические основы общественного строя. В этих условиях мы все должны с интересом и разборчиво изучать новые основы экономики.

В добрый путь, успехов тебе студент!!!

Глава I. Значение и определение экономики

1.1. Что такое экономика? В чем необходимость изучения экономики?

Народ Кыргызстана ныне переживает сложные времена. Это, несомненно, объясняется сочетанием множества разных явлений. В то же время главная причина все же состоит в изменении нашего общественного строя. Долгие годы в мире происходила политическая и хозяйственная борьба между социализмом и капитализмом. В настоящее время развитие этих двух систем превратилось во взаимообогащенную единую линию, «в единый мир», имеющий единую социально-экономическую основу. И эта единая линия теперь называется «конвергентной» линией. Победила теория конвергенции, обосновавшая подобный сценарий развития мирового хозяйства.

Следовательно, новую общественную систему, которую мы формируем, теперь следует называть «конвергентным общественным строем». Потому что этот строй направляет миропонимание всех народов земного шара в одном направлении, охватывая лучшие принципы хозяйствования, как социализма, так и капитализма.

И в такое время нахождение правильного ответа на вопрос «что такое экономика?», несомненно, будет способствовать эффективному развитию процесса формирования нового общественного строя.

Экономика одна из древних наук. Как только человек научился использовать природные ресурсы, он стал задумываться над их наиболее рациональном использовании. Первые представления об экономике связаны с именем греческого мыслителя Аристотеля. Он ввел термин «экономия», который происходит от греческих слов: «ойкос» - дом, хозяйство (домашнее хозяйство) и «номос» - закон, управление (более подробно см. гл. 4, 4.1.).

В качестве самостоятельной науки экономика оформилась лишь в XVI-XVII веках. Развитие и усложнение хозяйственных связей между людьми, внутри домашних хозяйств и между ними, внутри предприятий, фирм и между ними, формирование местных, национальных и международных рынков, изучение практических проблем экономики в обществе в целом обусловили необходимость широких экономических знаний. На первых порах на поверхности оказались процессы в области торговли, обращения товаров и денег. На начальном этапе развития экономической науки источник богатства усматривали во внешней торговле.

Наука – живой развивающийся организм. Поэтому экономическая наука прошла много этапов. Развитие экономической науки прослеживается в мыслях интеллектуальных гигантов – таких, как Адам Смит («Богатство народов» - 1776 г.), Карл Маркс («Капитал» - 1867 г.), Джон Мейнрад Кейнс («Общая теория занятости, процента и денег» - 1936 г.) и др.

Таким образом, современная экономика как наука формировалась в течение многих веков. В настоящее время, каждая страна в мире главной своей

целью считает обеспечение стабильного экономического роста и достижение на этой основе повышения уровня жизни своего народа.

Зачем нам изучать экономику?

Есть несколько причин, важных для нас. Одни имеют отношение к нам как к личности, другие – как к человеку, который зарабатывает и тратит деньги, третьи – как к гражданину.

Как члены общества, в котором мы живем, мы не можем существовать без экономических знаний. Еда, жилье, одежда, способ проведения свободного времени – все, так или иначе, определяется экономическими силами. Изучение экономики поможет лучше понять эти силы и даст возможность жить более полноценной жизнью. Экономические силы также влияют на решение, принимаемое в мире бизнеса. Действительно, одно из распространенных определений экономики – это «учение о том, как люди зарабатывают себе на жизнь». Чем лучше мы будем знать этот предмет, тем лучшую карьеру мы сможем сделать.

Экономика также поможет нам реализовать возможности гражданина демократической страны. В отличие от других стран, где государственные чиновники или диктаторы контролируют все происходящее, Кыргызская Республика делит бремя управления страной со своими гражданами. Как избиратель вы можете высказать свое мнение по многим вопросам, включая экономические. Изучение экономики поможет квалифицированно разобраться в этих вопросах.

Экономика также изучает движение экономической жизни – это тенденции в развитии производства, цены, прибыль капитала, проценты, деньги, безработица. По мере изучения этих явлений экономика помогает вырабатывать политику, посредством которой правительство может воздействовать на экономическую жизнь.

Что такое экономическая жизнь? Это производство, распределение, обмен и потребление экономических благ.

Что такое экономическое благо? **Экономическое благо** – это товар или услуга, обладающие полезностью непосредственно или в качестве ресурса для производства полезных благ и являющиеся редкими. Другими словами, блага – любые материальные и нематериальные объекты, которые удовлетворяют потребности.

В современной мировой экономической науке под **полезностью** подразумевают удовлетворение, которое получают от потребления товаров и услуг. Различают общую и предельную полезность. Общая полезность – это удовлетворение, которое получают от потребления определенного набора единиц товара или услуг. **Предельной полезностью** называют полезность, равную приращению, увеличению общей полезности в результате приобретения дополнительной единицы данного товара или услуг.

Основные виды экономической деятельности – производство и потребление (итог деятельности). Соответственно, основные субъекты – производители и потребители.

Производящие субъекты – фирмы. **Фирма** – некоторая организация, производящая затраты экономических факторов, - таких, как земля, труд и капитал, - для изготовления продукции и услуг, которые она продает потребителям или другим фирмам.

Фирмы не всегда являются собственниками используемых ресурсов. Например, труд – собственность домашних хозяйств.

Потребитель – домашнее хозяйство – некоторая группа индивидуумов, определяющая свой доход на покупку и потребление товаров и услуг.

Экономическую деятельность осуществляют экономические агенты, к которым относятся не только работники во всех сферах национального хозяйства, но и менеджеры, банкиры, владельцы домов и квартир, акций и облигаций, земельных участков, фермеры, директора предприятий и фирм. Экономическим агентам постоянно приходится решать три основных вопроса: **Что и сколько производить? Как производить? Для кого производить?** И все это происходит при ограниченных ресурсах.

Методологические основы экономической науки

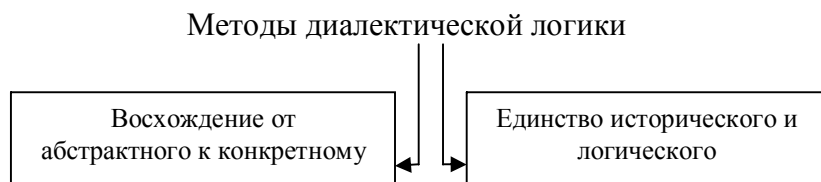
Обязательной частью науки является методология. **Методология** – это учение о принципах построения, формах и способах научного познания. Способы познания зависят от объектов познания. Способы познания экономических процессов и явлений отличаются от изучения, скажем, технических и естественных наук. Если хотим получить истинные экономические знания, то мы должны следовать диалектическому методу.

Диалектика – эта наука о наиболее общих законах развития природы, общества и человеческого мышления (рис. 1.1., 1.2.). Она является целостным методом, органической системой категорий и законов.

Рис. 1.1. Основные принципы диалектики



Рис. 1.2. Основные методы диалектической логики



Основными принципами систематизации понятий стали принципы взаимосвязи и развития. Экономическая система рассматривается как развивающаяся взаимосвязь принципов, явлений и процессов. Это означает, что каждое из

явлений и система в целом анализируются в процессе самодвижения от низшего к высшему, от старого к новому. Противоречие выступает как внутренний источник и основной принцип движения. Само развитие понимается как переход количественных изменений в качественные и обратно, как единство и борьба противоположностей, как отрицание отрицания.

Форм и способов научного познания много, и большинство из них используется в экономических исследованиях. Это статические наблюдения, обработка полученного материала посредством анализа и синтеза.

Анализ – это метод познания, состоящий в расчленении целого на составные части.

Синтез – метод, состоящий в соединении отдельных частей в единое целое.

Индукция – это метод познания, основанный на умозаклключениях от частного (особенного) к общему.

Дедукция – метод, основанный на умозаклключениях от общего к частному (особенному).

Сравнение – метод, определяющий сходство или различие экономических явлений и процессов.

Аналогия – это метод познания, основанный на переносе одного или ряда свойств с известного явления на неизвестное.

Проблема – это четко сформулированный вопрос или комплекс вопросов, возникший в процессе познания.

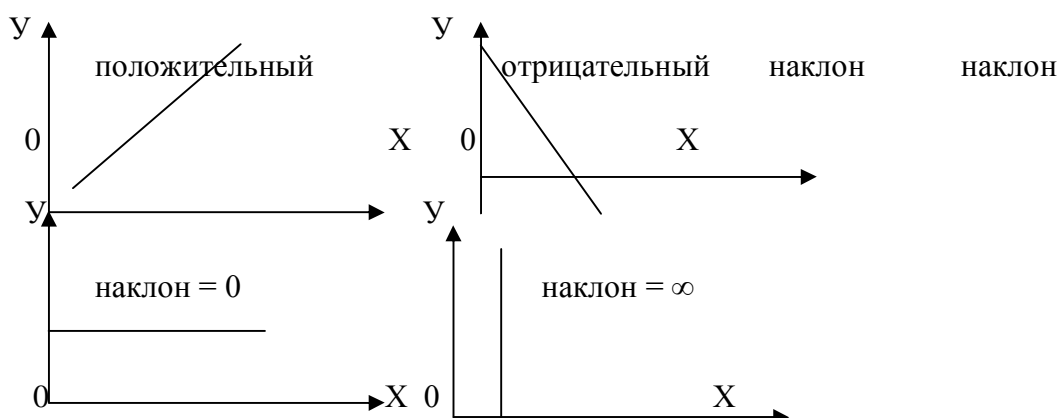
Гипотеза – метод познания, заключающийся в выдвижении научно обоснованного предположения о возможных причинах или связях явлений и процессов

Экономическое моделирование – это формализованное описание экономического процесса или явления, структура которого определяется как его объективными свойствами, так и субъективным целевым характером исследования. Известные величины, вводимые в модель в готовом виде, называются **экзогенными**; величины, которые получаются в рамках модели при решении поставленной задачи, называются **эндогенными**. Связь модели с объективной экономической деятельностью двояка: с одной стороны, модель отражает реальный мир, является его условным воспроизведением, с другой – служит его преобразованию в соответствии со сформулированными целями.

Экономико-математическое моделирование. Распространение системных методов исследования и рождение кибернетики сопровождалось бурным развитием экономико-математического моделирования.

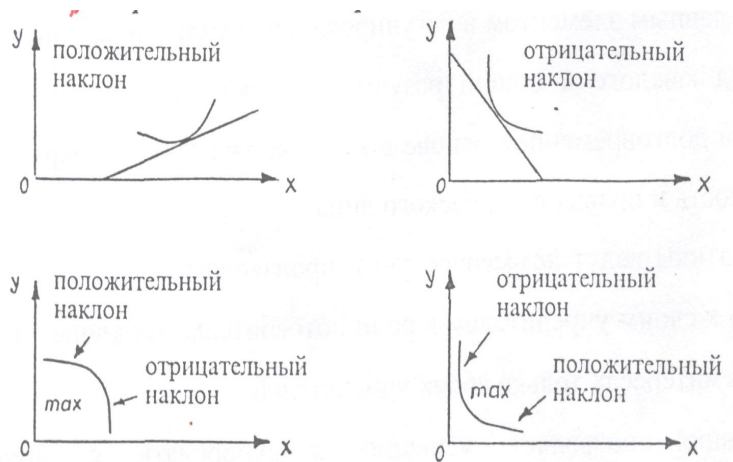
Простейшим методом экономико-математического моделирования является моделирование в двумерном пространстве – при помощи графиков. Если с увеличением значения аргумента значение функции растет, наклон графика называют положительным, если с увеличением значения аргумента значение функции уменьшается, наклон называют отрицательным. Если с изменением значения аргумента значение функции не меняется, функция имеет нулевой наклон. Если, наконец, одному и тому же значению аргумента соответствует бесконечное число значений функции, то наклон функции равен бесконечности (рис.1.3).

Рис. 1.3. Простейшие (линейные) зависимости



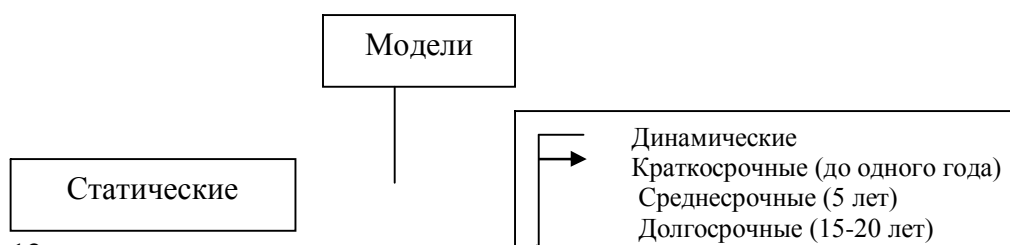
На рис.1.3 показаны простейшие линейные зависимости, однако в реальной действительности зависимости носят более сложный характер и изображаются кривыми. Чтобы определить уровень наклона функции в данной точке, необходимо провести к ней касательную так, как показано на рис.1.4. Кроме того, наклон функций может меняться, переходя из положительного в отрицательный, и наоборот.

Рис. 1.4. Определение наклона кривых



Мир моделей многообразен (рис.1.5). Они различаются: по уровню обобщения (абстрактно-теоретические и конкретно-экономические); сфере охвата (микро и макро); времени и характеру действия (статические и динамические); степени структуризации (малоразмерные и нелинейные) и т.д. Наибольшее значение в экономической науке играет микро- и макро моделирование.

Рис. 1.5. Вид моделей по времени





Экономические эксперименты – это искусственное воспроизведение экономического явления или процесса с целью изучения его в наиболее благоприятных условиях и дальнейшего практического применения. Эксперименты могут проводиться как на микро-, так и на макроуровне, как в условиях рыночной, так и вне ее, т.е. конвергентной (смешанной) экономики.

Концепция и логика изучения экономической науки

Концепция экономической науки. В прошлом в учебниках и учебных пособиях по экономической науке не говорилось о концепциях. Потому что все они, по существу, пересказывали документы партии, выступления руководителей государства, какой-либо собственной концепции в них не было. При написании данного учебника сделана попытка предложить ученикам концепцию, главное содержание которой - изложение законов смешанной организации хозяйствования.

Выбор концепции экономической науки определяется рядом факторов. Во-первых, тем, что рыночная организация жизни общества существует на протяжении многих веков и успешно доказала свою эффективность. Во-вторых, экономика Кыргызской Республики переходит от централизованной плановой к смешанной организации и естественно, что теперь необходимо освоить лучшие теории и принципы как рыночного, так и планового хозяйства. В-третьих, концепция должна содержать в себе ответ на вопрос: при каких условиях действительны высказываемые положения? Ответ может быть следующим. Все положения экономики как науки имеют смысл лишь при редкости (или ограниченности) используемых в производстве благ (товаров и услуг) и ресурсов (природных, трудовых, предпринимательских и средств производства, т.е. капитала). Если объем ресурсов безграничен, то смысла в экономической науке нет, ибо нет необходимости что-либо выбирать, сопоставлять, включая, естественно, затраты и результаты. Но такого нет и быть не может. Общество, люди, отдельная фирма, домохозяйства должны выбирать и сопоставлять затраты с результатами, находить наилучший вариант. Отсюда проблемы сопоставлений, проблема экономического выбора.

Логика. Логика вытекает из избранного метода, подхода к исследованию экономики. Экономика рассматривается как много уровневая система: макро- и микроэкономика Кыргызского общества и мировая экономика. Вместе с тем следует иметь в виду, что приведенная классификация в значительной мере условна, так как не всегда можно провести четкую грань между микро- и макроэкономикой, национальной экономикой кыргызского общества и мирового сообщества. Так, цена, заработная плата, занятость, капитал и процент, прибыль, инфляция, спрос и предложение относятся к различным уровням хозяйственной жизни и соответственно рассматриваются в разных разделах и неоднократно. Вопрос в другом: что раньше изучать – микро или макроэкономике? На Западе сначала изучается экономическая теория, макроэкономика, а затем микроэкономика.

Мы также исходим из того, что без анализа общей теории и макроэкономики невозможно понять микроэкономике, поэтому правильным является такая последовательность изучения – сначала экономтеорию, макроэкономике, а потом микроэкономике хозяйства. Таким образом, логика исследования в данном случае сначала от общего к частному, в последующем от особенного к общему, т.е. от экономики Кыргызстана к мировой экономике.

Макроэкономика и микроэкономика

В экономической науке существуют два способа изучения. Первый - макроэкономический, а второй - микроэкономический. **Макроэкономика** – это наука о всей совокупности всего национального хозяйства, а **микроэкономика** – наука о потребителях и фирмах. Эти понятия впервые в мире экономической науки в 1933 году использовал норвежский ученый Рагнар Фриш, который в 1969 году был удостоен первой в истории экономической науки Нобелевской премии.



Макроэкономика изучает, как развивается национальная экономика, каковы объемы произведенных продуктов, определяет, сколько получено доходов. Она исследует степень разрешения вопросов роста занятости, увеличения производства товаров и оказания услуг. Микроэкономика исследует влияние причин, результативных связей на выбор каждого человека, фирмы и общества. Она имеет дело с такими понятиями, как ограниченность, выбор и альтернативная стоимость, а также производство и потребление. Она придает принципиальное значение цене и её влиянию на предпринимательство.

1.2. Ограниченность и выбор

Мы хорошо понимаем, что человек не может иметь все, что ему захочется. Каждый человек в своей жизни должен постоянно делать **выбор**. И преуспевающий бизнесмен, и выдающийся ученый, и даже правительство сталкиваются с проблемой выбора. Каждый год в Жогорку Кеңеше Кыргызской Республики наиболее сильные дебаты вызывает вопрос о том, как расходовать деньги налогоплательщиков.

Ни индивидуум, ни общество не могут иметь все, что хотят. Просто всего на всех не хватит. Как говорят экономисты, разнообразие материальных потребностей людей безгранично. Но вместе с тем существует **лимит** ресурсов – вещей, которые используются для производства благ и услуг, удовлетворяющих эти потребности. Как только такой предел достигнут, больше увеличить объем производства уже нельзя. Другими словами, когда национальные ресурсы (все заводы, фермы и работающие на них люди) полностью задействованы, единственный способ увеличить производство одного продукта – сократить производство другого.

Таким образом, человеческие потребности безграничны, а ресурсы, необходимые для их удовлетворения, *ограничены*. То есть каждое общество сталкивается с одной и той же проблемой – проблемой **ограниченных возможностей**. Так как безграничные потребности всех не могут быть удовлетворены, каждый человек, фирма или государство должны сделать выбор желаемого, чтобы получить как можно больше. Имея это в виду, мы можем

определить **экономику** как *общественную науку, которая, прежде всего, изучает производство и экономические потребности, выбор способов их удовлетворения при ограниченных ресурсах.* При этом под экономическими потребностями понимается недостаток чего-либо для поддержания жизнедеятельности и развития личности, фирмы и общества в целом.

Множество экономических целей при ограниченности ресурсов ставит проблему экономического выбора – выбора наилучшего среди альтернативных вариантов, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей при минимуме затрат. Необходимость выбора определяется нашими новыми доходами, накоплением и возможностью получить кредит. Каждая семья ограничена размером доходов, сбережениями и возможностью взять в займы. Точно так же предприятие ограничено своими доходами, накоплениями и кредитоспособностью, а государство – возможностью взимать налоги и получать кредиты. Доходы, сбережения, прибыль и налоги дают возможность людям, организациям и государству покупать товары (вещи, которые мы можем увидеть или потрогать) и услуги, выполняемые для нас за деньги. Проблема, с которой сталкивается каждый, заключается в том, как только выбирается один набор благ, теряется возможность выбрать другой.

Итак, **экономика – это наука о том, как в процессе экономической деятельности общество, люди и экономические агенты выбирают способ использования ограниченных (редких) ресурсов для производства экономических благ.**

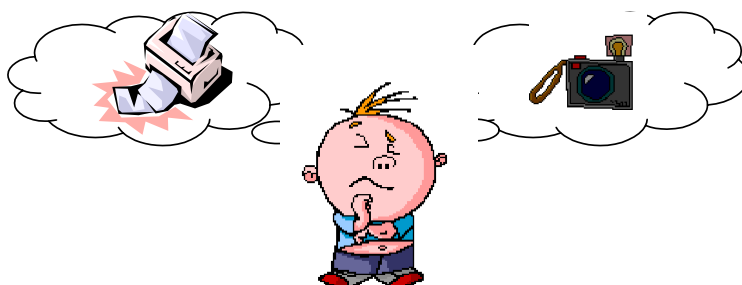
Экономика - наука о выборе. Она изучает как общество, люди – экономические агенты – в процессе экономической деятельности выбирают способ использования ограниченных (редких) ресурсов (природных, людских, предметов труда, средств труда) для производства различных товаров и услуг.

Проблемы выбора и альтернативная стоимость

Допустим, Вы собираете деньги для приобретения цветного принтера. Но до сбора нужной вам суммы вам захотелось снять видеосюжет, а значит, вы непротив приобрести и видеокамеру.

Итак, мы поняли, что для рационального использования ресурсов всегда необходим разумный выбор. Между тем экономисты уже выработали специальные способы выбора и принятия решения в подобных случаях. И поскольку у каждого выбора есть свои расходы и доходы, то экономисты настаивают обратить особое внимание, для принятия удобного и быстрого решения, на **маржинальные расходы** и **маржинальные доходы**.

Понятие «маржинальный» означает появление дополнительных доходов или расходов, возникающих в результате приобретения другого товара.



Ваше сбережение позволит приобрести вам или принтер, или видеокамеру. Но никак сразу оба товара. Следовательно, вы перед **выбором**.

Экономисты в такой ситуации решение принимают посредством определения альтернативной стоимости.

Альтернативная стоимость – цена приобретаемой вами вещи, которая определяется посредством другой вещи. Таким образом, на вышеприведенном примере, альтернативная стоимость принтера равняется цене видеокамеры.

Предприниматели тоже сталкиваются с проблемой выбора и альтернативной стоимостью. Как и отдельные граждане и фирмы, и правительство вынуждены учитывать альтернативную стоимость. Например, правительство выбирает увеличение расходов на дорожное строительство за счет сокращения заказов на вооруженные силы.

Таким образом, **экономика: наука об ограниченности и выборе**. Поскольку наши безграничные потребности из-за ограниченности ресурсов полностью не удовлетворяются, то каждый человек, каждая фирма или государство вынуждены выбирать свое потребление. Здесь они стремятся при минимуме затрат достичь наибольших результатов. Учитывая все эти моменты, можно экономику определить как **общественную науку, анализирующую процесс выбора для удовлетворения потребностей людей при ограниченных ресурсах**.

1.3. Ресурсы и факторы производства

Ресурсы, которые участвуют в производстве товаров и услуг, называются **факторами производства**. Они включают **человеческие и природные ресурсы, капитал и предпринимательство**. Каждый фактор имеет свое место в системе и свою конкретную функцию. В Кыргызской экономической системе люди, которые вкладывают или используют факторы производства, могут рассчитывать на возмещение или вознаграждение. Эти выплаты формируют доход, который, будучи вновь истраченным, становится чем - то вроде топлива для двигателя экономики.

Природные ресурсы, или «земля». Природные ресурсы – это естественные блага, которые используются при создании товаров и услуг. К ним относятся живая природа, почва, минеральные и лесные ресурсы, так же, впрочем, как и воздух, которым мы дышим. Кыргызская Республика богата природными ресурсами. Экономисты часто используют термин «земля», когда говорят о природных ресурсах как о факторе производства.

Цена, выплаченная за пользование землей, называется **рентой**. Рента составляет доход того, кто является собственником или владеет землей.

Человеческие ресурсы, или «труд». Экономисты называют данный вид ресурсов трудовыми ресурсами, а физические и умственные усилия, которые человек затрачивает в процессе производства, - **трудом**.

Цена, выплаченная за труд, называется **заработной платой**.

Капитал. Физический капитал (или просто капитал, как называют его экономисты) создается людьми для производства товаров и услуг. Фабрика, машины и инструменты являются капитальными ресурсами, так как они могут быть использованы при производстве других товаров и услуг. Таким же капитальным ресурсом являются нефтепроводы, ветка газопровода, который доставляет топливо на заправочную станцию. Термин «капитал» часто используется бизнесменами для обозначения суммы денег, которые они могут заплатить, чтобы купить завод, машины и другие аналогичные производственные ресурсы.

Плата за использование чужих денег, или капитала, называется **процентом**.

Предпринимательство. Понятия «труд» и «предпринимательство» очень близки друг к другу. Под предпринимательством понимают управленческие и организационные навыки, необходимые для всех фирм в производстве товаров и услуг. Предприниматель сводит вместе три названных выше фактора производства. В случае успеха предприниматель получает **прибыль**, в противном случае – несет **убытки**.

Ограниченность производственных возможностей

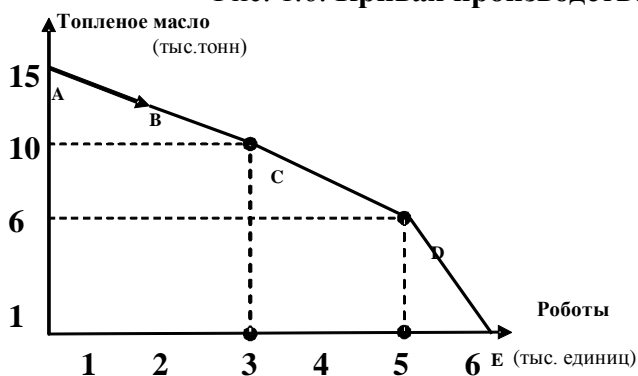
Эффективность выбора можно увидеть из границ и кривой производственных возможностей. Например, допустим, что экономика страны, не занимаясь производством множества товаров, ограничилась производством пользующегося населением широким спросом топленого масла и роботов, являющимся важным направлением передовой технологии. В определенном отрезке времени, допустим, было произведено 15 тыс. тонн топленого масла, и 6 тыс. штук производственных роботов. Ввиду ограниченности ресурсов в стране, при необходимости увеличения производства роботов придется сокращать производство топленого масла и наоборот. Это иллюстрируется в табл. 1.1 и на рис. 1.6.

Таблица 1.1

Производственные возможности

Вариант	Топленое масло (тонн)	Роботы (штук)
1	15000	0
2	12000	2000
3	10000	3000
4	6000	5000
5	3000	5500
6	0	6000

Рис. 1.6. Кривая производственных возможностей



Из этого графика видна максимальная возможность производства топленого масла и роботов. Например, в точке С при производстве 10 000 тонн топленого масла можно производить только 3 000 роботов. Но если потребуется производство роботов довести до 5 000 штук (в точке D), то придется уменьшить производство топленого масла на 4 000 тонн. Это может

послужить примером, отражающим концепцию альтернативной стоимости правительства, иначе говоря, альтернативную стоимость потребления населением масла составляют роботы, являющейся передовой технологией в промышленности.

Теперь рассмотрим пример, как можно расширить ограниченность производственных возможностей. В нашем случае для наглядности более типичным будет сопоставление возможностей Кыргызстана и Казахстана в производстве мяса и пшеницы.

Предположим, что в этих странах одновременно производится и мясо, и пшеница (см. табл. 1.2).

Допустим, что в Казахстане один работник условно производит 1 тонну мяса или 20 центнеров пшеницы. Всего в Казахстане на производстве пшеницы и мяса специализируются 400 тыс., а в Кыргызстане – 100 тыс. человек. Президенты этих стран подписывают соглашение об экономическом сотрудничестве, включая эффективное разделение труда в производстве хлеба и мяса.

Как будет выглядеть кривая производственных возможностей двух государств по производству мяса и пшеницы?

Чтобы дать ответ на данный вопрос, нам необходимо построить: 1) кривую производственных возможностей Кыргызстана; 2) кривую производственных возможностей Казахстана; 3) кривую производственных возможностей Казахстана и Кыргызстана, сложившуюся в результате специализации.

Таблица 1.2

Шкала производственных возможностей, тыс. тонн

Кыргызстана		Казахстана	
Мясо,	Пшеница,	Мясо,	Пшеница,
200	0	400	0
100	50	300	200
0	100	200	400
		100	600
		0	800

Из этих данных можно определить, что альтернативные издержки производства мяса, выраженные в пшенице, в Кыргызстане ниже (т.е. 0,5 тонны пшеницы за 1 тонну мяса по сравнению с 2 тоннами в Казахстане), а альтернативные издержки производства пшеницы, выраженные в мясе, ниже в Казахстане (0,5 тонны мяса за 1 тонну пшеницы против 2 тонн в Кыргызстане).

Построим кривую производственных возможностей двух государств, сложившуюся в результате специализации. Разделение труда позволяет производить до 200 тыс. тонн мяса при наименьших альтернативных издержках. Это же относится к производству пшеницы. Специализация расширяет производственные возможности обоих государств.

Рис. 1.7. Кривая производственных возможностей Кыргызстана

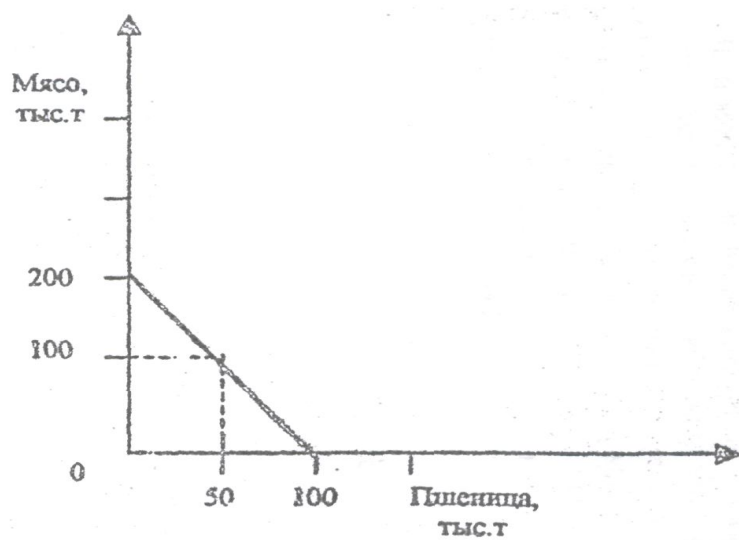


Рис. 1.8. Кривая производственных возможностей Казахстана

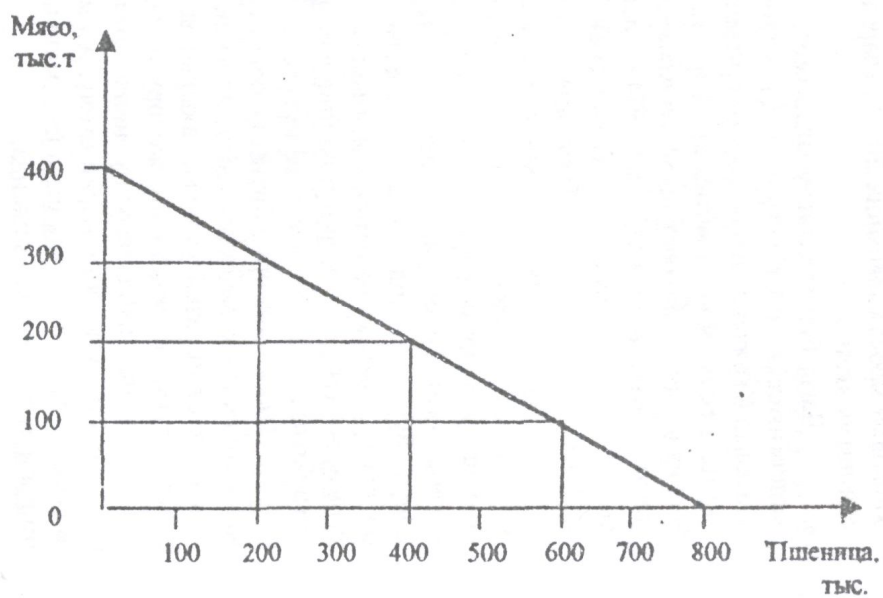
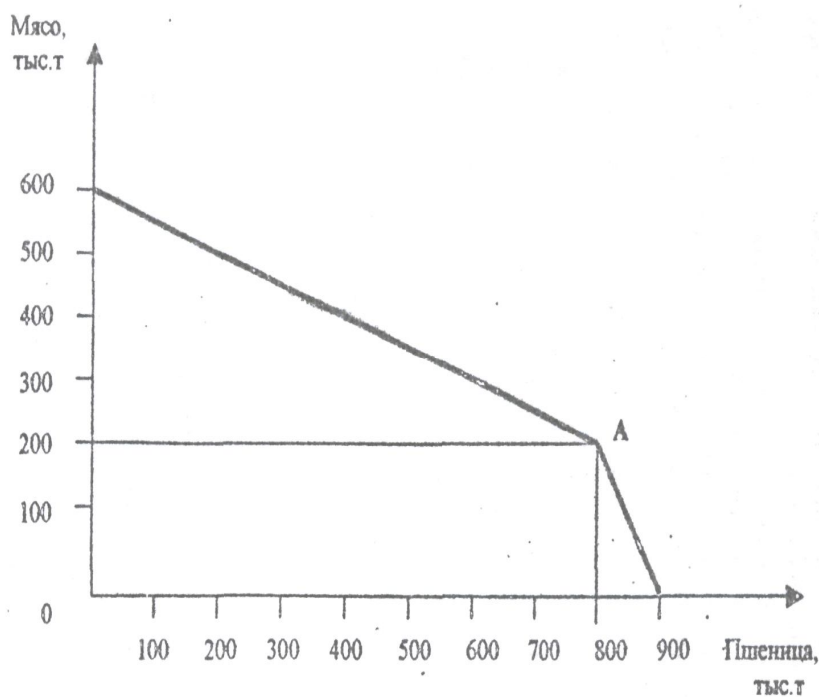


Рис. 1.9. Кривая производственных возможностей Кыргызстана и Казахстана, сложившаяся в результате их специализации



Таким образом, в точке А заключается граница эффективного использования производственных возможностей Кыргызстана и Казахстана, так как Кыргызстан больше и эффективней специализируется на производстве мяса, а Казахстан на производстве пшеницы.

В приведенном выше примере производство мяса для Кыргызстана, пшеницы для Казахстана является эффективным благодаря более высокой производительности; это отрасль сравнительного преимущества; в то же время пшеницы в Кыргызстане и производство мяса в Казахстане из-за относительно низкой производительности является для этих стран отраслями сравнительного недостатка.

Возникающую в результате специализации в отраслях со сравнительным преимуществом можно выразить, в виде экономии рабочей силы. Если же величину рабочей силы принять за неизменное, то прибыль от специализации можно будет показать в виде увеличения производства. Стимулируя экономию рабочей силы и рост суммарного объема производства, специализация на основе международного разделения труда приводит к таким же результатам, что и повышение производительности труда.

Таким образом, из вышеизложенного становится очевидным, что при разумной специализации каждой страны на производстве товаров в сфере со сравнительным преимуществом с последующим взаимным обменом, становится возможным получить большее количество товаров для обеих стран, т.е. разумное разделение труда приводит к увеличению уровня благосостояния этих стран.

1.4. Главные вопросы экономики и их решение

Основная проблема экономики вытекает из того, что производство благ (товаров и услуг) осуществляется в условиях ограниченности ресурсов и их постоянного сопоставления. Следовательно, на авансцену выдвигается поиск и выбор методов эффективного распределения факторов производства и решение проблемы ограниченности производственных возможностей.

Во все времена любая общественная формация занята поиском ответа на следующие три главных вопроса: Что?, Как? и Кто?.

Рассмотрим эти вопросы более подробно.

1. **Что** из товаров и услуг необходимо производить и сколько?
2. **Как** и по какой технологии следует производить эти товары и услуги?
3. **Кто** будет их потреблять, т.е. для кого их производить?

а) Отвечая на вопросы «**что**» и «**сколько**» производить, приведем пример по агропромышленному комплексу Кыргызской Республики (АПК КР) на макроэкономическом уровне. В целях определения показателей «Что производить» разрабатывается **индикативный** план-прогноз производства продукции сельского хозяйства и перерабатывающих отраслей промышленности. В нем определяются задачи развития АПК, исходя из общей конкуренции развития экономики республики. Экономисты в данном аспекте проводят огромную работу, в частности:

- анализ тенденций развития сельского хозяйства республики по категориям хозяйств крестьянские, фермерские хозяйства и их ассоциации, общественный сектор, личные подсобные хозяйства населения, и по отраслям (пищевая, мукомольно-крупяная промышленность);
- оценка потребностей республики в сельскохозяйственной продукции и сырье;
- оценка капитальных ресурсов основных производственных средств сельскохозяйственного сектора, производственных мощностей перерабатывающих отраслей (земельные и водные ресурсы, ресурсы труда, сырьевые ресурсы, капитальные ресурсы, производственные мощности, конкурентоспособное предпринимательство и др.);
- обоснование внутриреспубликанского размещения перерабатывающих предприятий, размещения и специализации сельскохозяйственного производства с учетом проведения земельной и аграрной реформы и создания крестьянских (фермерских) хозяйств и их ассоциаций;
- прогноз развития инновационной деятельности и определение перспективных, качественных характеристик и технологий производства сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки;
- разработка прогноза параметров развития отраслей сельского хозяйства и промышленности, перерабатывающей сельскохозяйственное сырье;
- составление балансов производства и потребления (и переработки) основных видов сельскохозяйственной продукции;
- определение экспорта и импорта продукции АПК.

Анализ современного состояния развития и размещения отраслей АПК производится на основе статистических данных национального комитета по статистике, годовых отчетов акционерных объединений, холдингов предприятий и хозяйств, отчетов министерств, результатов научных исследований и других проектных материалов за последние 3-5 лет. При этом выявляются темпы и тенденции развития отдельных отраслей как в крестьянских (фермерских), так и личных подсобных хозяйствах населения.

В растениеводстве анализируется структура посевных площадей, динамика урожайности, валовые сборы по группам сельскохозяйственных культур (на поливных и богарных землях): зерновые, технические, картофель, овощи, бахчевые, кормовые, сады и виноградники, внедрение инновационных проектов в отраслях растениеводства, использование органических и минеральных удобрений, трансфер и внедрение прогрессивных технологий выращивания сельскохозяйственных культур, достижений генетики, селекции и т.д.

В животноводстве анализируется поголовье сельскохозяйственных животных и птицы, продуктивность, производство продукции по отраслям: скотоводство, овцеводство, птицеводство, свиноводство, коневодство; внедрение инновационных методов ведения животноводства.

Анализируется валовая продукция сельского хозяйства в сопоставимых и действующих ценах и другие показатели экономической эффективности сельскохозяйственного производства.

В перерабатывающих отраслях промышленности на основании тщательного экономико-финансового анализа работы каждого акционерного общества, предприятия за отчетный период дается оценка их современного наличия и определяются параметры их развития на перспективу. На основании имеющихся производственных мощностей, производства сельскохозяйственной продукции в хозяйствах республики, завоза недостающего сырья и материалов из-за пределов республики определяется возможность производства продукции в натуральном и стоимостном выражении (в действующих и сопоставимых ценах) в пищевой, мясомолочной, мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности. Рассчитываются: уровень обеспеченности населения продовольственной продукцией; показатели экономической эффективности; обеспеченность производства мощностями, сырьевыми ресурсами. При разработке гипотезы развития и размещения сельского хозяйства республики на перспективу проводится оценка потребностей населения в продуктах питания, животноводства – в кормах и в сырье для отраслей перерабатывающей промышленности.

Потребность в продуктах питания определяется по рациональным и сложившимся (с учетом спроса) нормам питания на душу населения. Потребность в сырье для отраслей промышленности определяется исходя из производственных мощностей предприятий и их развития с учетом совершенствования технологий производства и платежеспособного спроса на внутреннем рынке. Учитывается также спрос на сельскохозяйственную продукцию на рынках ближнего и дальнего зарубежья.

Исследуется влияние научно-технической и инновационной деятельности на развитие и размещение отраслей сельского хозяйства. Выявляются объемы производства продукции с применением трансфера технологий.

Производится оценка трудовых, земельных и пастбищных ресурсов, развитие орошаемого земледелия. Определяется потребность в удобрениях и других продуктах химии, с учетом стоимости их на рынке и ожидаемой эффективности при их применении.

Учитывается изменения индексов цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию.

Размещение сельского хозяйства по зонам осуществляется с учетом почвенно-климатических условий, специализации производства **возможностей сбыта**, изменений форм собственности, наличия большого **количества крестьянских (фермерских) хозяйств.**

При разработке прогноза развития отраслей сельского хозяйства на перспективу определяют параметры развития крестьянских (фермерских) хозяйств и их ассоциаций, личных подсобных хозяйств населения и государственного сектора. В растениеводстве определяются площади, урожайность и валовые сборы основных сельскохозяйственных культур на поливных и богарных землях. В животноводстве прогнозируется поголовье всех видов скота и птицы, его продуктивность и производство продукции.

Валовая продукция сельского хозяйства в сопоставимых и действующих ценах рассчитывается по растениеводству и животноводству по категориям хозяйств. Приводятся другие показатели экономической эффективности сельскохозяйственного производства.

Материальные затраты оцениваются по сложившимся фактическим показателям производства продукции с учетом производства в передовых хозяйствах и на предприятиях и методом экспертной оценки. В конечном итоге, прогнозируются макроэкономические показатели на перспективу.

При разработке прогноза развития и размещения сельского хозяйства широко используются балансовые методы. Составляются балансы сельскохозяйственных угодий (с учетом отчуждения земли и нового орошения), балансы производства и потребления зерна и других видов продукции. Определяется экспорт и импорт сельскохозяйственной продукции.

При разработке прогноза развития сельского хозяйства и других отраслей АПК на определенный период предполагается использование двух методических подходов: нормативно-целевого и поискового.

При поисковом подходе, исходя из выявленных тенденций, прогнозируются будущие результаты развития. Такое прогнозирование основано на предвидении будущего состояния изучаемого объекта исследования, базирующегося на современных представлениях о возможностях его развития в условиях перехода к рыночным отношениям. Нормативно-целевой подход основан на определении рациональных путей воздействия на те или иные факторы развития объекта для достижения заранее поставленных целей. В этом случае прогнозирование ведется от будущего к настоящему: исходя из желательных результатов развития прогнозируются средства их получения в условиях рынка.

Прогнозирование урожайности сельскохозяйственных культур проводится экспертно-логическим методом, методом экспертных оценок и экстраполяции тренда. В основу прогноза закладываются элементы и тенденции инновации, выявленные при анализе базового периода и прогноза научно-технического прогресса в генетике, селекции, технологии, химизации, мелиорации и др.

При разработке прогноза развития животноводства на разных его этапах используются также статистико-экономический, аналитический, монографический и расчетно-конструктивный методы.

Основными источниками информации служат: государственная статистическая отчетность, годовые отчеты фирм и хозяйств республики, данные госсортсети, госплемзаводов, научно-исследовательских учреждений и опытных станций, данные первичного учета и отчетности хозяйств, специальная литература по вопросам экономики сельского хозяйства и всего промышленного комплекса. (Более подробно см.: «Методика разработки индикативных планов-прогнозов экономического и социального развития республики» Министерство экономики Кыргызской Республики, Научно-исследовательский институт экономики.- Бишкек, 1996.).

б) Теперь рассмотрим второй **вопрос**, а именно **«Как?»** и о какой технологии следует производить товары и услуги? Конечно, данный вопрос решается в строгом сочетании с первым вопросом, в чем мы с вами убедились на примере агропромышленного комплекса Кыргызстана.

И все же, абстрагируясь, можно отметить, что есть различные варианты, например, конкретного строительства школы, особняка, автомобильного завода или использования пахотной земли (пашни). Будет ли школа одноэтажной или многоэтажной? А автомобилесборочный конвейер комплектуется роботами или высококвалифицированными рабочими? Какая часть пашни будет засеяна кукурузой, а какая сахарной свеклой? На такие вот вопросы необходимо находить точные ответы.

В большинстве случаев, кроме зданий школ, которые строятся государством, по вопросам строительства решения принимаются лично гражданами. В отдельных странах мира решение по автомобилестроению принимает только государство. В сельском хозяйстве, в некоторых странах решение принимает государство, в других - в соответствии с устоявшимися традициями, в-третьих, решают сами крестьянские (фермерские) хозяйства. В нашей стране такие решения принимают в основном сами граждане единолично, в отдельных случаях государство (в зависимости от важности и цены принимаемых решений).

в) Наконец, проанализируем вопрос **«Кто?»** будет потреблять произведенные товары и услуги, т.е. для кого их производить?

При этом, ввиду того, что полностью удовлетворить все потребности невозможно, из-за ограниченности ресурсов, необходимо и важно правильно понять механизмы их распределения. Например, возникает закономерный вопрос – кто должен ездить на мерседесах и джипах, кто – в общественном транспорте, а кто должен ходить пешком?

Общество на этот вопрос дает различные ответы. В отдельных странах персоны аристократического происхождения получают большую часть национального продукта и ездят на мерседесах. В других странах, принадлежность к «партии власти» открывает возможность к достатку или «райской жизни». В Кыргызстане отныне кому стать богатым, а кому бедствовать, определяют наличием **частной собственности и успехами в предпринимательстве**. Большое значение имеет свободная система ценообразования. Более подробно мы остановимся на этом вопросе позже, при рассмотрении основных принципов экономической системы Кыргызстана.

Обобщение

Экономику следует определять как **науку, которая изучает производство и экономические потребности, выбор способов их удовлетворения при ограниченных (редких) ресурсах**. При этом под экономическими потребностями понимается недостаток чего-либо для поддержания жизнедеятельности и развития личности, фирмы и общества в целом. Человеческие потребности **безграничны**, а ресурсы, необходимые для их удовлетворения, **ограничены**. Каждое общество сталкивается с одной и той же проблемой – проблемой **ограниченных возможностей**. Так как безграничные потребности всех не могут быть удовлетворены, каждый человек, фирма или государство должны сделать выбор желаемого, чтобы получить как можно больше. Множество экономических целей при ограниченности производственных возможностей ставит проблему экономического выбора. Поэтому **экономика – это наука о выборе**.

У каждого выбора есть свои расходы и доходы. Для принятия удобного и быстрого решения необходимо обратить особое внимание на **маржинальные расходы и маржинальные доходы**. Понятие «маржинальное» обозначает появление дополнительных доходов или расходов, возникающих в результате вашего решения по приобретению другого товара.

Проблемы выбора обуславливают необходимость определения и **альтернативной стоимости**, которая означает выявление **цены приобретаемой вещи посредством другой вещи**.

Ресурсы, которые участвуют в производстве товаров и услуг, называются факторами производства. Они включают **природные** (1) и **человеческие** (2) ресурсы, **капитал** (3) и **предпринимательство** (4). Собственники ресурсов за их использование получают соответственно: **ренту, заработную плату, процент и прибыль**.

Главные вопросы экономики вытекают из того, что производство благ (товаров и услуг) осуществляется в условиях ограниченности ресурсов (производственных возможностей) При этом экономисты часто прибегают к способу определения **«кривой производственных возможностей»**.

Таким образом, на авансцену выдвигается поиск и выбор методов эффективного распределения факторов производства. Во все времена, любая общественная формация занята поиском ответа на следующие три главные вопросы: Что? Как? и Кто?

Ответы на эти главные вопросы и определяют **тип экономической системы** того или иного государства.

Вопросы:

1. Как и когда появилось понятие «экономика»? Что такое экономика в настоящее время? В чем необходимость изучения экономики?
2. Каково определение выбора, ограниченности (редкости) ресурсов и альтернативной стоимости?
3. Какие существуют ресурсы и в чем суть ограниченности производственных возможностей? Как определяется кривая производственных возможностей?
4. Какие вы знаете главные вопросы экономики и каковы способы их решения?

Глава 2. Экономические системы

2.1. Сущность экономических систем.

Типы и принципы экономических систем

Исторически первой из общих экономических форм явилось **натуральное производство**, при котором продукты труда предназначались для удовлетворения собственных потребностей производителя, для внутрисельскохозяйственного потребления. В основном натуральное производство было при патриархальном крестьянском хозяйстве. Будучи собственниками земли, феодалы либо прямо присваивали, либо получали от них в виде оброка продукты питания. Натуральная форма хозяйствования возникла как следствие неразвитости общественного разделения труда.

На смену натуральному производству приходит товарное производство. Данная форма представляет собой определенную организацию общественного производства, при которой экономические отношения между людьми проявляются через рынок, через куплю-продажу продуктов их труда. По существу, это не прямая, а косвенная форма общественного признания труда, осуществляемого в процессе обмена.

Каждое общество выработало свои ответы на вопросы: *Что, Как и Кто*. По способу ответа на эти вопросы экономические системы делятся на четыре типа: *традиционная, рыночная, плановая и смешанная*.

Традиционная экономика. Как явствует из названия, ответы на вопросы: *Что, Как и Кто* здесь получают, основываясь на традициях. Традиционные экономические системы обычно расположены в наиболее удаленных районах мира. Такие системы можно найти в изолированных племенах или группах и даже в целых странах. Сейчас они встречаются гораздо реже, чем в прошлом. Обычно в традиционных системах люди живут в деревнях и занимаются сельским хозяйством, рыболовством или охотой и т.п. Продукты и услуги, оказываемые в таких обществах, как правило, не изменялись в течение десятков и сотен лет. Население все делает так же, как делали поколения предков. Одним словом, что и как производится в традиционной экономике, определяется очень медленно изменяющимися условиями жизни и обычаями.

Кто получает то, что производится в таком хозяйстве? Поскольку мало произведено, большинство людей существует на грани выживания: они имеют достаточно, чтобы поддержать свое существование, но ничего, кроме этого. Иногда, в случае низкого урожая, часть членов общества не может даже прокормить себя, тогда они покидают общину или умирают. В лучшие годы, когда урожай высок, продуктов может быть даже больше, чем нужно, чтобы выжить. Когда существует подобный добавочный продукт, он распределяется также традиционным способом. Например, отдается вождю или собственнику земли, а оставшаяся часть распределяется согласно обычаям.

Рыночная экономика. Под *рыночной экономикой* мы понимаем систему хозяйствования, при которой определяют ответы на вопросы: *Что, Как и Кто* исходя из *спроса и предложения*. Рыночную экономику определяют еще несколько важных элементов. Один из них - *частная собственность*. Под частной собственностью понимается право отдельных людей и фирм владеть

средствами производства. Хотя элементы рынка существуют и в традиционной, и в централизованной плановой экономике, где основные средства производства (предприятия, заводы, фермы, шахты и т.д.) обычно находятся в общественной собственности. Это означает, что ими владеют группы людей или государство. В рыночной системе средства производства принадлежат частным лицам. Частная собственность побуждает людей производить товары, которые могут быть проданы и принести прибыль. Погоня за прибылью (часто называемая мотивом прибыльности) - второй важный элемент в рыночной системе. Она заставляет производителей изготавливать товары, имеющие спрос у покупателя, и поставлять на рынок по той цене, по которой их могут купить.

Это же требование прибыльности заставляет продавцов производить продукт с наименьшими затратами. Почему? Потому что наименьшие затраты позволяют:

- 1) повысить прибыль, то есть разницу между продажной ценой и затратами;
- 2) снизить цены в борьбе с конкурентами;
- 3) сделать и то и другое.

Экономисты часто сравнивают рынок с кабиной для голосования. Только на выборах люди голосуют за политиков, а рынок обеспечивает возможность своей покупкой экономически проголосовать за те или иные товары и услуги. Производители, которые адекватно реагируют на такое голосование и производят то, что надо, могут рассчитывать на прибыль. Если же они производят слишком много или слишком мало, устанавливают очень низкие или очень высокие цены, то они могут остаться без прибыли. В действительности же они часто даже несут убытки.

Реакция потребителей может привести как к процветанию дела, так и к его ликвидации.

Плановая централизованная экономика. Группы профессионалов высокого уровня, состоящие из экономистов, инженеров, специалистов по компьютерам, представителей промышленности – так называемые «плановики», – консультируют политических лидеров, которые формируют и реализуют планы для систем с централизованной экономикой. Если быть более точным, именно плановики определяют, какие товары и услуги будут произведены. Если им покажется, что машиностроение должно расти, а производство хлопка - падать, то будут выработаны именно такие директивы. Если необходимо повысить производство продуктов питания, можно запланировать рост производства тракторов или закупку удобрений в других странах. В тех же планах должна быть предусмотрена дополнительная рабочая сила на фермах и дополнительные транспортные и перерабатывающие мощности для перевозки и обработки этой продукции. Как производятся товары в командной экономике? Плановики решают, какие продукты должны быть произведены. Они же решают, где расположить новую сборочную линию по производству автомобилей и какой вариант выбрать: нанять дополнительных рабочих или использовать более современную технику. Те же плановики, направляемые политическими лидерами страны, определяют, кто будет получать товары и услуги. Устанавливая уровень зарплаты, норму пособий, прибыли и ренты, они прямо дают ответ на вопрос, кто получит эти товары.

Такая экономическая система господствовала в Кыргызстане до последнего времени.

Смешанная экономика. Наиболее сильно отличают плановую и рыночную экономику роль государства и наличие частной собственности. Мы видели, что в

плановой экономике заводы, шахты и другие основные производственные ресурсы принадлежат государству. Кроме того, мы заметили, что ответы на основные вопросы *Что, Как и Кто* также определяются государственными плановыми органами. И наоборот, рыночная экономика ориентируется на решения отдельных покупателей и продавцов при ответе на те же вопросы, а средства производства находятся в частном владении. В этой модели государство играет сравнительно меньшую роль.

Тем не менее, сегодня не существует «чисто рыночной» экономики. Несмотря на то, что рынок определяет большинство экономических решений в странах с рыночной экономикой, роль государства в них все более возрастает. Такое сочетание рыночных сил и участие государства теперь принято называть *смешанной экономикой*.

Кыргызская Республика, как демократическая страна, из перечисленных выше систем внедряет *смешанную (конвергентную)* экономическую систему. При этом основными принципами формирования данной системы, как было указано выше, являются:

- 1) свободное предпринимательство;
- 2) свободная система ценообразования;
- 3) свободная конкуренция;
- 4) государственное регулирование.

Согласно теории рыночной экономической системы (и даже в социально-ориентированной форме), государство должно играть весьма незначительную роль в регулировании бизнеса. Политика «Laissez nous faire» оставьте нас в покое) жива на Западе и по сей день. Но жизнь показала, что в новой, смешанной (конвергентной) экономической системе роль государственного регулирования, особенно в переходный период, очень велика. Это означает, что в ней соединяются элементы свободного рынка и командной экономики, в которой важнейшие решения по управлению человеческим развитием принимаются государством. По мере развития экономики и становления рыночных отношений роль госуправления, по-видимому, будет уменьшаться. Поэтому экономисты правильно называют Кыргызскую систему смешанной экономикой.

2.2. Агенты экономических систем

Первое, что мы видим (рис. 2.1) - это потребительские домашние хозяйства и предпринимательские фирмы.

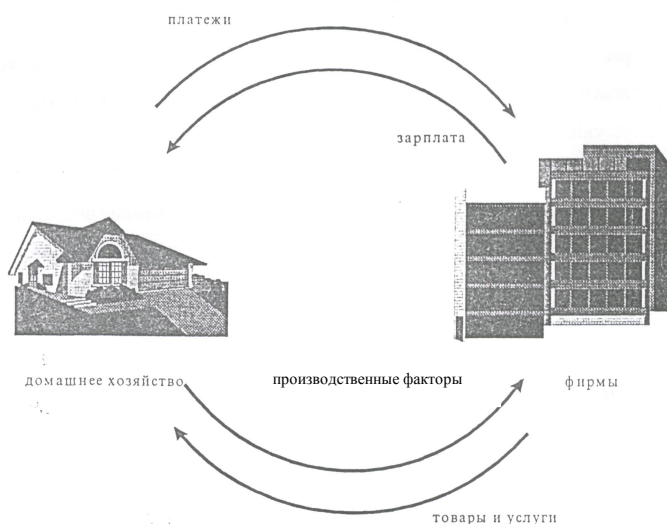
Потребители - это люди, которые используют товары и услуги для удовлетворения собственных желаний. Все потребители имеют свое домашнее хозяйство. Таким образом, понятие «потребительское домашнее хозяйство» имеет отношение к каждому жителю Кыргызской Республики.

В своей экономической жизни мы тратим деньги, покупая вещи. Мы расходует деньги, которые зарабатываем, предоставляя факторы производства предпринимательским фирмам. Это означает, что различные выплаты (заработная плата, прибыль, рента, процент) поступают в обмен на наш труд как вознаграждение за владением своим делом, а также за использование принадлежащего нам имущества.

Мы наблюдали, что производственные факторы перетекают от домашних хозяйств к предпринимательским фирмам (рис. 2.1). Они идут на производство товаров и услуг, которые потом поступят жителям для потребления.

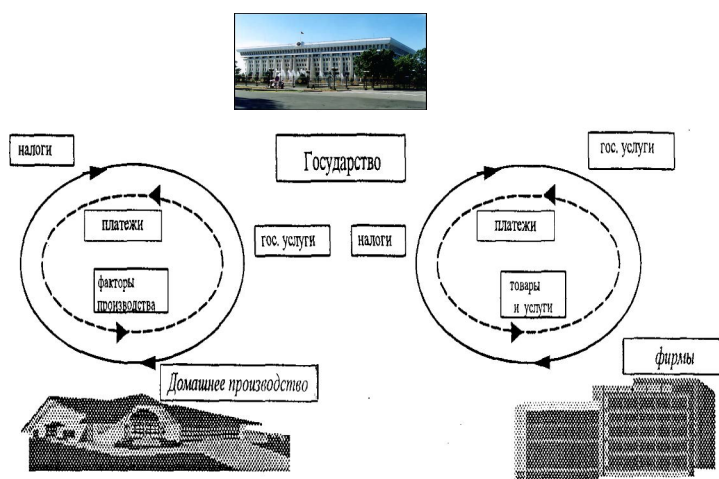
В обратном случае, в качестве платы за производственные факторы течет денежный поток: от фирм к домашним хозяйствам (рис. 2.1). Это обеспечивает потребителям средства на покупку товаров и услуг.

Рис. 2.1. Кругооборот в Кыргызской экономике между домашними хозяйствами и фирмами



Рассмотрим рис. 2.2. Здесь кругооборот включает третий важный сектор экономики – государство, которое попадает в наше поле зрения наряду с домашними хозяйствами и фирмами. И снова наблюдается поток услуг, текущий от домашних хозяйств к государству. Он создается людьми, которые работают в различных государственных структурах. Круг замыкают услуги, которые государство предоставляет своим гражданам.

Рис. 2.2. Кругооборот в Кыргызской экономике между государством и домашними хозяйствами и между государством и фирмами

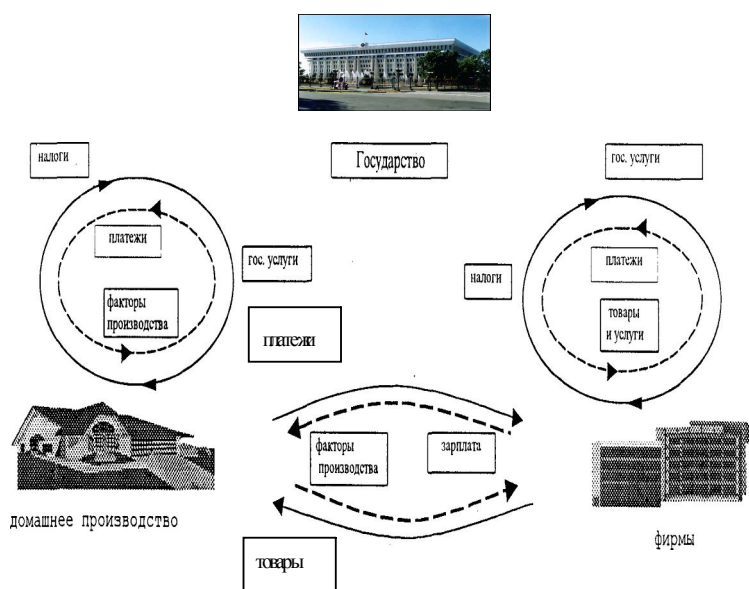


В обратном направлении - от домашних хозяйств к государству - циркулируют налоги, уплачиваемые гражданами. Со своей стороны государство выплачивает заработную плату своим служащим и осуществляет выплаты иным лицам.

Аналогичные потоки денег и других экономических ресурсов текут во взаимно противоположных направлениях между государством и предпринимательскими фирмами. Во внутреннем круге мы видим движение товаров от производителей к государству и потоки услуг от государства к производителям. Во внешнем круге денежная оплата государственных покупок перетекает к фирмам, в то время как налоги от них направляются в государственную казну.

На рис. 2.3 мы видим экономику в целом: три ее важнейших сектора – домашние хозяйства, бизнес и государство – и поток денег и производственных ресурсов, которые связывают их между собой.

Рис. 2.3. Кругооборот в Кыргызской экономике между государством, домашними хозяйствами и фирмами



Циклические потоки и валовой национальный продукт. Стоимость товаров и услуг, произведенных за год в пределах одной страны, называется валовой национальный продукт (ВНП). Это те же товары, которые мы видели на рисунках. Для того чтобы подсчитать ВНП, Национальный статистический комитет Кыргызстана складывает затраты всех секторов экономики (домашних хозяйств, бизнеса и государства) на приобретение готовых продуктов.

Экономисты обычно включают в ВНП четвертое слагаемое – сальдо внешней торговли – разницу между экспортом и импортом. В течение столетий оно было относительно невелико, но сегодня его значение возрастает. (Проблемы отрицательного сальдо внешней торговли более подробно будут обсуждаться в главах по внешней торговле и фискальной политике). Мы можем ВНП выразить математической формулой:

$$C+I+G=ВНП,$$

где **C** – расходы потребительских домашних хозяйств,

I – инвестиции фирм,

G – государственные расходы на покупку товаров и услуг.

Что говорят про экономику циклические потоки? Представьте экономику в виде озера, где вместо воды – товары и услуги, которые необходимы и потребителям, и бизнесу, и правительству.

Существуют три потока, которые наполняют водоем (расходы домашних хозяйств, инвестиции фирм, госрасходы на покупку товаров и услуг). Если по какой-либо причине мощность хотя бы одного возрастает, то уровень озера повышается. А если один или все потоки уменьшаются, то он начинает снижаться.

По уровню экономического озера можно определить, насколько хорошо живут жители Кыргызстана. Если уровень растет – все вокруг улучшается: идет строительство, работа становится более доступной, товары и услуги имеются в большом количестве. И наоборот.

Изучая экономику дальше, вы узнаете больше об этих циркуляционных потоках и составляющих их отдельных элементах. Вы также узнаете, почему в одни времена живется лучше, чем в другие, и что может предпринять правительство для улучшения экономической ситуации в своей стране.

2.3. Кыргызская экономическая система: какова ее цель?

Как и во всяком масштабном деле, у экономической реформы Кыргызской Республики есть положительные и отрицательные стороны. Положительно то, что реформирование означает начало формирования новой экономической системы. Человечество прошло такие формы экономических систем, как общинная (или традиционная), рыночная и плановая (о них мы говорили выше). История развития человечества определила положительные и отрицательные черты каждой из этих форм экономических систем. И на данном этапе возникла историческая необходимость перехода к новой, относительно высокой форме экономической системы в обществе. Эту систему следует признать конвергентной (или смешанной) экономической системой.

Кыргызская смешанная экономическая система базируется на таких основополагающих принципах рыночной экономики, как свободное предпринимательство, свободные цены и свободная конкуренция. Для нее, наряду с этим, одним из решающих является и принцип государственного регулирования. Наша экономика познала положительные и отрицательные стороны государственного регулирования в период плановой экономической системы. В реальности в экономике есть такие сферы, которые могут быть успешно организованы только на общегосударственном уровне. К примеру, можно привести оборону страны, монетарную и фискальную политику или внешнеэкономическую политику.

Таким образом, формируемая Кыргызская экономическая система охватывает лучшие принципы предшествующих экономических систем (как рыночной, так и плановой).

В связи с этим более подробно рассмотрим, какова её цель.

Существуют два подхода к изучению экономической действительности. Один связан с распределением вещей, когда они уже имеются в наличии. Например, экономисты могут сказать нам, какова стоимость произведенных в стране товаров и услуг, каково количество занятых и безработных, как велик объем денег в обращении. Второй подход - сформулировать, как все должно быть, и выработать политику достижения этих целей. Вопрос о том, каковы должны быть цели экономической политики, является дискуссионным. Так, со способами достижения некоторых целей люди не соглашаются. Например:

- Должны ли возрасти **государственные затраты** на помощь бедным и неимущим или частные агентства должны взять большую часть этого бремени на себя?

- Должны ли **тарифы** (налоги на импорт) вырасти для защиты отдельных отраслей отечественной промышленности?

- Должны ли **действия государства ослаблять или усиливать профсоюзы?**

Ответы на эти вопросы зависят в значительной степени от личных целей. Общество тоже имеет свои цели и пытается их достичь. Несмотря на имеющиеся противоречия, большинство кыргызстанцев принимают цели, изложенные ниже. Познакомьтесь с ними, может быть, у вас возникнет желание добавить и другие.

Полная занятость. Должна быть работа для каждого, кто сможет, хочет и способен работать.

Экономический рост. Увеличение выпуска товаров и услуг. Чем больше произведено товаров и услуг, тем выше жизненный уровень.

Стабильность цен. Были времена, когда практически все цены одновременно росли (1992 и 1993 годы) и достаточно быстро. Такие явления, как инфляция и дефляция обычно отрицательно сказываются на многих отраслях промышленности.

Экономическая свобода. Мы должны иметь высокую степень свободы, чтобы выбирать, как будем зарабатывать, и тратить деньги. В Кыргызстане пока не очень высока свобода выбора способа, как человек собирается зарабатывать деньги и как их тратить.

Экономическая безопасность. Существуют люди, которые по самым разным причинам (физическая инвалидность, преклонный возраст, несчастный случай и т.д.) не могут сами обеспечить свое существование. Экономическая безопасность означает, что те, кто не может полностью обеспечить себя, должны получать помощь. А для страны в целом это - защита государства от экономической зависимости от других государств.

Равенство. В экономике это означает, что общество должно предоставить своим членам равные условия для реализации своих возможностей.

Эффективность - это мера наших затрат на достижение поставленных целей. Как общенациональная цель экономическая эффективность означает способность *всей* экономики получить максимальный результат при ограниченных ресурсах.

В достижении этих целей, наряду с государством, немаловажное значение имеют и неправительственные организации, которые в Кыргызстане развиты довольно хорошо.

Роль неправительственных организаций в Кыргызской экономической системе

Понятие неправительственных организаций (НПО). Под НПО понимается добровольное самоуправляемое некоммерческое формирование, созданное по инициативе граждан, объединившихся на основе общности их интересов для реализации общественно-значимых работ в целях обеспечения взаимных благ для своих членов и общества в целом.

Цели создания НПО. НПО может быть создано и может осуществлять свою деятельность в любых целях, не запрещенных Конституцией и действующим законодательством Кыргызской Республики.

Государство и НПО. Кыргызская Республика обеспечивает соблюдение прав и законных интересов НПО, оказывает поддержку их деятельности, законодательно регулирует предоставление им налоговых и иных льгот и гарантирует условия для выполнения объединениями их уставных задач.

Государственная поддержка предоставляется как понимание того факта, что НПО обеспечивает блага и социально важные программы, оказывая таким

образом прямое содействие государству и гражданам. Такого рода поддержка может выражаться в виде целевого финансирования отдельных общественно полезных программ объединений (гос. гранты), заключения любых видов договоров, оформленных с учетом сохранения и уважения независимости сторон.

Принципы создания и деятельности НПО. НПО создается и действует на основе добровольности, самоуправления, законности и гласности.

Объединение, выполняя функции, предусмотренные его уставом и внутренними актами, действует в соответствии с Конституцией.

Объединение может заниматься предпринимательской деятельностью согласно его уставным целям.

Организационно-правовые формы НПО. НПО может быть создано в форме общественного фонда, общественного учреждения или в любой другой форме.

Виды НПО. В Кыргызской Республике создаются и действуют международные, республиканские, региональные и местные НПО.

К республиканскому объединению может быть отнесено объединение, деятельность которого в соответствии с уставными задачами распространяется на территорию всей республики или большинства ее областей.

Региональным является объединение, деятельность которого распространяется на территории не менее двух областей республики.

Местным является объединение, деятельность которого распространяется на отдельные административно-территориальные образования.

Права НПО. НПО в целях выполнения своих уставных задач имеет право:

- в установленном законодательством порядке проводить частные или общественные собрания;
- публиковать и распространять информацию объединения в электронной и печатной формах в своих изданиях, а также через государственные и коммерческие СМИ;
- представлять и защищать свои права, законные интересы своих членов и участников, а также других граждан в органах государственной власти, органах местного самоуправления, организациях, предприятиях и объединениях;
- выступать с инициативами по различным вопросам общественной жизни, вносить предложения в органы государственной власти.

Обязанности НПО. НПО в процессе осуществления своей деятельности обязано:

- соблюдать законодательство, общепризнанные принципы и нормы международного права, касающиеся сферы его деятельности, а также нормы, предусмотренные его учредительными документами.

Источники формирования имущества и средств НПО:

- членские взносы;
- вклады учредителей;
- добровольные пожертвования;
- доходы от уставной деятельности самого объединения, а также от деятельности созданных им предприятий;
- гражданско-правовые сделки;
- целевое финансирование (гранты).

Виды предоставляемых грантов Международными организациями для НПО. Гранты в поддержку НПО предназначены для поддержки роста и активности либо новых, либо уже работающих НПО. Как правило, они варьируются от 3000 до 6000 долларов США, причем максимально возможный

равен 15 000 долларов США.

Корпоративные гранты призваны поддерживать те же *самые* виды деятельности, что и гранты в поддержку НПО. Они могут достигать до 10000 долларов США и должны быть дополнены, по меньшей мере, в соотношении 1:1 вкладом от иностранной или коммерческой организации. Их предназначение - помочь НПО в их попытках получить финансовую поддержку частных спонсоров и стимулировать саму идею корпоративной благотворительности.

Партнерские гранты присуждаются НПО, работающим в партнерстве по совместной деятельности с другой организацией. Основной целью партнерских грантов является предоставление НПО возможности получить доступ к технической и методологической экспертизе, а также знаниям по управлению, что позволит им стать более жизнеспособными и осуществлять свою миссию более эффективно и приобрести решающую роль в жизни гражданского общества страны.

Цели деятельности НПО. НПО может вести хозяйственную деятельность, но не в целях получения прибыли, а исключительно в целях создания и развития финансовых и материальных условий реализации уставных задач.

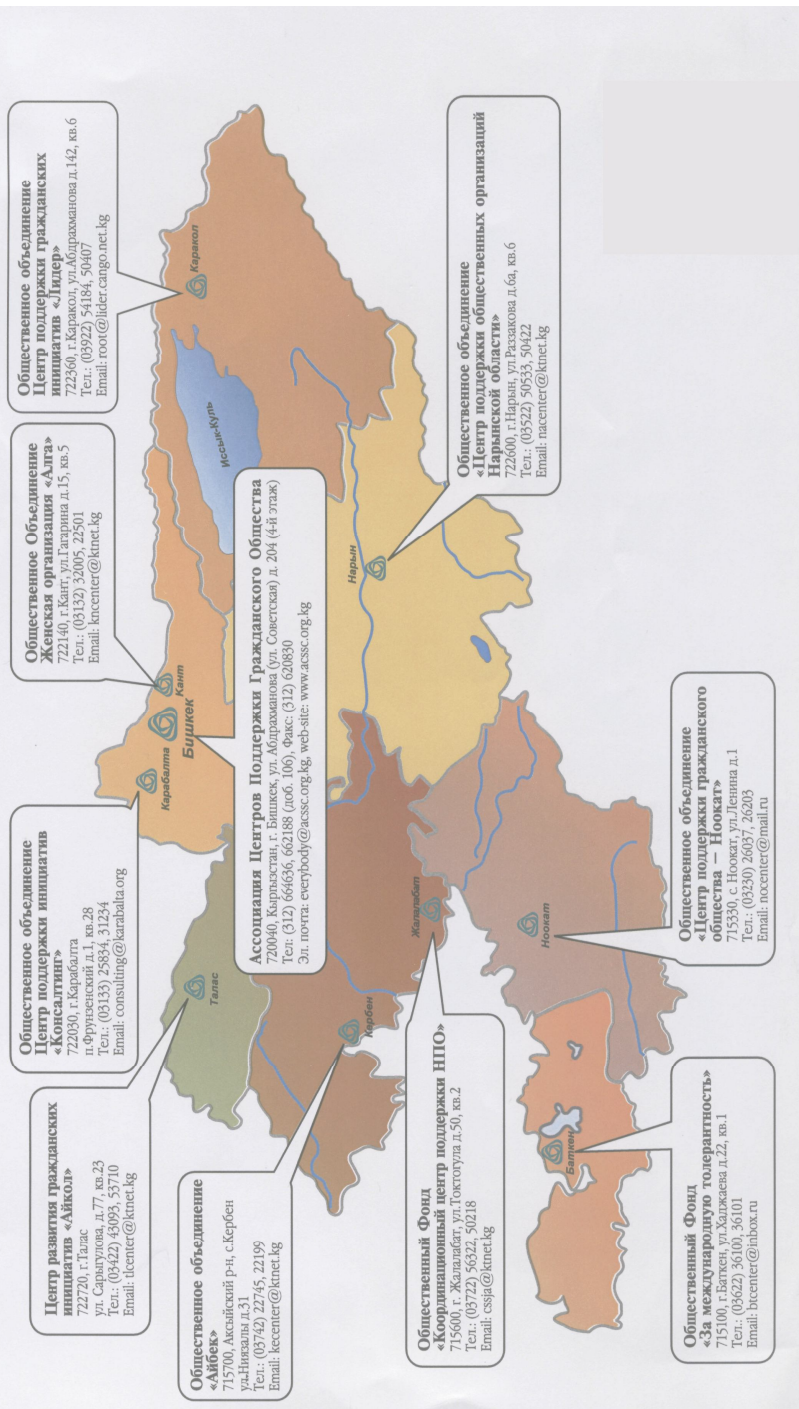
Хозяйственная деятельность осуществляется объединением в соответствии с Гражданским кодексом и другими законодательными актами Кыргызской Республики. НПО может создавать хозяйственные товарищества, общества и иные организации, а также приобретать имущество, предназначенное для осуществления хозяйственной деятельности.

Чистый доход НПО от деятельности не может перераспределяться между учредителями или членами этого объединения и должен использоваться только на достижение уставных, а также благотворительных целей.

Роль НПО в Кыргызской экономической системе. НПО является эффективной формой проявления и защиты экономических интересов и удовлетворения разнообразных потребностей членов организации и общества, а именно: от поддержки нуждающихся в конкретной помощи людей до развития науки, культуры, традиций, образования и здравоохранения. НПО составляют необходимый элемент гражданского общества, являются гарантом социальной стабильности, демократии и развития, утверждают идеи гуманизма, духовности, милосердия, благотворительности; НПО составляют 3-й сектор общества и тесно взаимодействуют с двумя другими секторами, т.е. государственным и частным. Третий сектор, стремясь к становлению гражданского общества и правового государства, утверждению прав человека и созданию равных условий для развития социальной активности граждан, не выдвигает самостоятельных политических требований и не ищет коммерческой выгоды. Состав и структура НПО Кыргызстана приводится на рис. 2.4.

АССОЦИАЦИЯ ЦЕНТРОВ ПОДДЕРЖКИ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА, КЫРГЫЗСКАЯ РЕСПУБЛИКА

Рис. 2.4.



2.4. Основные принципы экономической системы Кыргызстана

Теперь имеет смысл раскрыть сущность перечисленных выше четырех принципов формирования Кыргызской экономической системы.

1) Свободное предпринимательство

Система свободного предпринимательства отличается от других экономических систем своими особыми традициями и стереотипами поведения. Такими столпами Кыргызской экономической системы становятся: *частная собственность, система свободного ценообразования и свободной конкуренции.*

Частная собственность.

Граждане Кыргызстана могут иметь собственность, чтобы завести дело и распоряжаться ею так, чтобы получать доход. Более 90% товаров и услуг в Кыргызстане производится фирмами, находящимися в частной собственности. Владельцы, побуждаемые правом частной собственности, стремятся использовать естественные ресурсы и капитал максимально эффективно. Почему? Потому что они знают: для того чтобы получить прибыль, надо производить то, что хочет потребитель, и по доступным ценам.

Процесс формирования института частной собственности в Кыргызстане осуществляется посредством разгосударствления и приватизации государственной собственности с 1991 года в несколько этапов.

На первом этапе (1991 - 1993 гг.) были заложены законодательные основы разгосударствления и приватизации, создана соответствующая организационная инфраструктура, разрабатывались методические документы и приобретались практические навыки. Основными задачами данного этапа являлось широкомасштабное разгосударствление и приватизация предприятий в различных секторах экономики, ускоренное осуществление малой приватизации в сфере услуг для создания в кратчайшие сроки условий формирования многоукладной экономики, становления и развития в обществе рыночных отношений, изменение общественной психологии населения. Удельный вес негосударственного сектора экономики к концу 1993 года должен был составить 35%.

В этот период основной упор был сделан на приватизацию предприятий торговли, общественного питания, бытового обслуживания. К настоящему моменту в данных отраслях уровень приватизации в торговле и общественном питании составляет -97,2%, сфера бытового обслуживания приватизирована практически полностью.

В этот же период было начато разгосударствление средних и малых предприятий промышленности, сельского хозяйства, строительства и других отраслей.

При выкупе государственной собственности трудовым коллективам предоставлялись значительные, законодательно установленные льготы, дополнительное финансирование в форме банковских кредитов и т.д.

Для привлечения широких масс населения к участию в процессе разгосударствления и приватизации в 1992 году было начато осуществление программы массовой приватизации, инструментом которой стало «Специальное платежное средство» (СПС), которое гарантировало каждому гражданину Кыргызстана право на владение частью государственного имущества в соответствии с его экономическим вкладом в развитие республики.

Эти меры позволили привлечь значительные массы граждан республики в процессе приватизации, были достигнуты высокие темпы преобразований. Вместе с тем, такая практика в принципе в большинстве случаев не меняла отношений собственности.

В связи с этим, на втором этапе, в 1994 - 1995 годах, были внесены качественные изменения в процесс приватизации, приняты меры по устранению ошибок и

упущений, разработан ряд новых нормативно-правовых документов. Основной задачей в политике приватизации на втором этапе являлось преобразование крупных и средних предприятий промышленности, транспорта и строительства. При этом учитывались отраслевые особенности, необходимость переориентации производства на новые рынки сбыта, установление новых хозяйственных связей с поставщиками-смежниками. В этих целях осуществлялось гибкое варьирование форм и методов приватизации в зависимости от конкретных условий и специфики производства, использовались методы конкурсной продажи государственных пакетов акций, основанные на составлении конкурсных проектов или бизнес-планов, продажа крупных пакетов акций инвесторам, смежникам, поставщикам.

В этот период было принято решение о преобразовании государственных предприятий в акционерные общества только открытого типа, значительно сокращены предоставление льгот трудовым коллективам. Значительно сокращен срок выкупа имущества. Льготный режим был предусмотрен только для приватизации объектов, находящихся в отдаленных и неблагоприятных районах республики.

Акционирование предприятий проводилось по схеме: 5% акций передавались безвозмездно трудовому коллективу, 25% - реализовывались на купонных аукционах, 70% - предлагались на конкурс проектов или аукционов.

Привлечение населения к участию в приватизации путем начисления СПС в принципе было правильным политическим шагом. Вместе с тем, сложность и ограничительные условия использования СПС не позволяли в полной мере и достаточно эффективно гражданам республики их использовать, они не воспринимались как ценная бумага. Так, на декабрь 1993 года из выданных СПС было предложено к оплате лишь около 5%, которые использовались населением для выкупа жилья или акций предприятий, приобретаемых их трудовыми коллективами. Механизм СПС оказался инертным и практически не срабатывал.

В связи с этим было принято решение обменять СПС на купоны свободного хождения. С 1994 года была начата купонная приватизация, которая позволила включить в процесс приватизации практически все население республики. Более 3,5 млн. граждан республики получили приватизационные купоны. В июне 1997 года программа массовой приватизации была завершена. На купонных аукционах были реализованы акции 1056 акционерных обществ на общую сумму 902,7 млн. сомов.

В этот период была начата работа по управлению государственным пакетом акций в акционерных обществах: создан институт представителей договорных обществ, разработана нормативно-методическая база по управлению государственным пакетом акций и передаче его во внешнее управление, по введению системы корпоративного, трастового, менеджерского управления.

С принятием Программы разгосударствления и приватизации на 1996-1997 годах, начался **третий этап** приватизации, когда Правительство Кыргызской Республики приступило к приватизации предприятий базовых, стратегически важных отраслей экономики республики - горнодобывающей, энергетики, телекоммуникации, системы нефте- и газоснабжения, а также непромышленной сферы. Эта особенность предопределила изменение стратегии и тактики приватизации: снижение темпов приватизации, индивидуальный подход и переход к избирательным методам приватизации, основанным на комплексном анализе финансово-экономического положения предприятия, значимости их в экономике республики, финансовое оздоровление предприятий, техническое перевооружение и реконструкцию производства, привлечение крупномасштабных иностранных инвестиций, стратегических инвесторов. На данном этапе закладывается новая структурная форма разгосударствления и приватизации, оптимизация управления государственной долей и инвестирование на основе политики привлечения секторами займов по программе государственных инвестиций. Активно стала внедряться

система корпоративного управления. Прделана значительная работа с неплатежеспособными предприятиями.

В результате проводимых реформ за прошедшие годы осуществлялась активная трансформация государственной собственности и изменение имущественных отношений. Структура собственности претерпела существенные изменения, в стране сложилась многоукладная экономика. Изменили форму собственности 6369 государственных предприятий и объектов, общая стоимость которых составила 13410,9 млн. сомов, общий уровень приватизации составил около 64%. На базе бывших государственных предприятий созданы 1139 акционерных обществ и 171 общество с ограниченной ответственностью, около 2,5 тысяч объектов приватизированы частными лицами. Уровень приватизации к настоящему моменту составил: в промышленности – 88,2%, в строительстве - 57,4%, на транспорте - 51,9%. Завершены процессы малой и массовой приватизации. Достигнуты определенные успехи в макроэкономической стабилизации, большая часть бывшего государственного имущества находится в негосударственном секторе, его использование регулируется, главным образом, рыночными отношениями. Институт частной собственности стал основой хозяйствования.

Таким образом, цели, поставленные в концепциях и программах разгосударствления и приватизации в 1991 -1997 гг., в основном были выполнены, процесс крупномасштабной приватизации вступает в завершающий этап.

На новом этапе необходимо было учитывать особенности социального, экономического и политического характера, существующие в республике на настоящий момент, влияющие на процесс разгосударствления и приватизации и диктующие особенности проведения государственной политики в этой сфере. К ним относятся: слабое развитие рынка ценных бумаг, инвестиционных структур; снижение реальных доходов и отсутствие необходимых денежных ресурсов у населения; слабый приток иностранного капитала в производство; значительный внутренний и внешний государственный долг; изменение отраслевой структуры экономики; низкая доходность приватизируемых предприятий. Имеются противоречия между интересами органов государственного управления, местной власти, самих предприятий, их руководства, особенно при проведении ликвидационных процедур. Слаба заинтересованность отраслевых министерств в приватизации государственной собственности.

В предстоящий период будет продолжена работа по приватизации крупнейших монополизированных объектов экономики страны, которая будет осуществляться на основе анализа деятельности каждого предприятия, диагностического обследования, корпоратизации предприятий, структурной перестройки, оздоровления и привлечения внутренних и иностранных инвестиций. Начнется приватизация объектов курортно-рекреационного комплекса.

Особое внимание будет уделено управлению государственных долей собственности, совершенствованию нормативно-методической базы приватизации в свете требований времени.

Особое место должно отводиться работе с приватизированными предприятиями, причем эта работа должна осуществляться на общегосударственном уровне. Реформы, носящие в основном макроэкономический характер, должны быть увязаны с реформами на микроуровне. Необходима реструктуризация приватизированных предприятий, помощь им при адаптации в рыночной среде. Учитывая сложность данной проблемы, Правительством Кыргызской Республики должна быть разработана программа содействия реструктуризации приватизированных предприятий, включающая комплекс мер со стороны государства: создание благоприятной экономической среды для предприятий, финансовое и техническое содействие приватизированным предприятиям, целевое обучение руководителей предприятий навыкам работы в условиях рынка, использование процедуры банкротства, снижение цен и тарифов на

продукцию и услуги естественных монополий, снижение процентных ставок за кредитные ресурсы, помощь в пресечении нарушений прав юридических лиц, сокращение бюджетных расходов на жилищно-коммунальное хозяйство и социальные выплаты, позволяющие снизить налоговое бремя предприятий. Снижению бюджетных расходов в большой мере будет способствовать и приватизация социальной сферы. Необходимы четкие и надежные гарантии прав собственности, законодательное разграничение прав и ответственности между собственниками, акционерами, управляющими.

Таким образом, дальнейшая государственная политика в области разгосударствления и приватизации до 2010 года будет направлена на достижение следующих целей и задач:

I. Основной целью политики приватизации является разгосударствление и демонополизация стратегических отраслей экономики, завершение, в основном, приватизации остальных отраслей народного хозяйства.

II. Приоритетными задачами государственной политики в области приватизации являются:

а). В сфере преобразования собственности:

- завершение приватизации объектов, начатой на предыдущих этапах;
- проведение разгосударствления и приватизации предприятий стратегических отраслей экономики.

б). В сфере поддержки приватизационных процессов:

- приведение в соответствие с законодательно-правовой базой практики функционирования приватизируемых и приватизированных предприятий, в том числе своевременное проведение регистрации эмиссии ценных бумаг;
- создание механизмов, способствующих формированию эффективной структуры собственности путем привлечения стратегических инвесторов и обеспечения свободного перераспределения прав собственности;
- защита прав собственников, обеспечение эффективной системы регистрации имущественных прав;
- содействие развитию и эффективному функционированию рынка ценных бумаг, который должен являться источником средств для ускорения приватизации, а также для привлечения инвестиций в частный сектор;
- повышение инвестиционной привлекательности приватизируемых объектов;
- совершенствование системы мониторинга процессов приватизации и функционирования приватизируемых и приватизированных предприятий.

в). В сфере управления государственной собственностью:

- приведение механизмов управления госдолей в соответствие с требованиями рыночной экономики, в частности, с принципами корпоративного управления;
- деятельность, направленная на повышение эффективности предприятий, в которых сохраняется государственная доля собственности, подразумевающая, прежде всего, инициирование процессов реструктуризации во всех сферах функционирования предприятия;
- применение механизмов банкротства и ликвидации, способствующих эффективному использованию государственного имущества, находящегося на балансе несостоятельных предприятий;
- повышение ответственности руководителей предприятий и представителей государственного собственника за принимаемые управленческие решения, сохранность и эффективное использование имущества предприятия, финансово-хозяйственные результаты его деятельности путем использования контрактов на управление.

2) Свободная система ценообразования

Создается впечатление, что Кыргызская экономическая система теперь действует как бы сама по себе. Нет центрального органа, который бы отвечал на вопросы: *Что, Как и Кто*. И тем не менее все эти вопросы не остаются без ответа. Цены определяют, что мы захотим и сможем купить, продолжим ли учебу или пойдем работать, где и когда построить завод, какой бизнес будет успешным, а какой - нет. И даже стиль и цвет одежды, которая будет произведена, зависит от цен. Цена - выраженная в деньгах стоимость вещей и услуг - несет так много информации и так сильно влияет на поведение покупателей и продавцов, что экономисты теперь называют Кыргызскую экономику ценоуправляемой системой. Все это произошло благодаря либерализации цен, к концу 1992 года было отпущено большинство цен. Теперь система ценообразования дает ответы и на фундаментальные вопросы: *Что* из товаров и услуг будет произведено или привезено? *Как* должны быть произведены или привезены эти товары и услуги? *Кто* их получит?

Как система ценообразования отвечает на вопрос Что? Когда покупатели желают получить большее количество продукта, они готовы платить за него большую цену. Более высокие цены привлекают новых производителей. С ростом производства они вынуждены нанимать дополнительных рабочих, что приводит к росту заработной платы. Когда спрос на продукцию падает, происходит обратное. Цены снижаются, производители, которые не могут работать прибыльно, разоряются или переключаются на другой продукт, и производство сокращается до величины спроса.

Как система ценообразования отвечает на вопрос Как? Система ценообразования помогает производить товары таким образом, чтобы продавец мог при минимальных затратах получать максимальную прибыль.

Ерлан владеет службой доставки газет. Он нанимает 10-15 школьников, которые до и после школы развозят на велосипедах газеты. Как-то Ерлан подсчитал, что ему будет дешевле нанять одного агента с автомобилем, чем платить 10-15 школьникам за доставку газет.

Он уволил школьников и нанял взрослого.

Как система ценообразования отвечает на вопрос Кто? Окончившие среднюю школу, как правило, зарабатывают больше людей, не имеющих среднего образования, профессиональные агенты - больше посыльных, врачи и адвокаты - больше стенографисток и вахтеров.

Зарботки спортсменов-профессионалов, врачей и адвокатов позволяют им купить больше товаров и услуг, чем людям, зарабатывающим меньше. Таким образом, оценивая работу, выполняемую людьми, система ценообразования отвечает на вопрос *Кто*.

Результаты свободной системы ценообразования, в конечном итоге, аккумулируются в прибыли. Поэтому несколько слов о **роли прибыли и других экономических стимулов**. Если мы считаем, что частная собственность, система ценообразования и конкуренция образуют фундамент системы свободного предпринимательства, то прибыль и прочие *экономические стимулы* - это цемент, который скрепляет эту конструкцию.

Роль экономических стимулов. Экономические стимулы влияют на наше решение, что и где покупать. Например:

- Потребители поедут на другой конец города, если они смогут сэкономить больше, чем потратят времени и денег на дорогу, или купить товары лучшего качества.
- Работодатели поднимут заработную плату и/или улучшат условия труда, если они захотят увеличить количество занятых или привлечь более квалифицированную рабочую силу.
- Вкладчики готовы перевести деньги из одного банка в другой, если в нем выше ставка процента.

- Предприниматели будут вести свое дело так, чтобы получить наивысшую прибыль.

Погоня за максимальной прибылью теперь является основным экономическим стимулом в Кыргызской экономической системе. Специалисты называют его *экономическим эгоизмом*. Конечно, экономическая выгода не может объяснить любой человеческий поступок. Рабочие могут отказаться от дополнительных денег из-за того, что не хотят перебираться в другой регион. Фирма часто из своей прибыли финансирует благотворительные и другие общественные организации. Родители отказываются от работы из-за желания дать детям домашнее воспитание. Покупатель может предпочитать конкретный магазин не из-за низких цен, а по сотне других причин.

Роль прибыли. *Прибыль* - это то, что остается, если из всей выручки вычесть затраты на производство.

Однажды летом Жыргалбай взял сэкономленные 120 сомов и купил лимоны, сахар, лед и ящик бумажных стаканчиков. Он сделал из всего этого лимонад и стал продавать по 1,5 сома за стакан. К концу дня, когда весь лимонад был продан, у него было 250 сомов.

«Давайте посмотрим, - сказал Жыргалбай в конце дня, подводя итоги, - я затратил 120 сомов, чтобы сделать лимонад и продать его, а получил 250 сомов. По-моему, не так плохо».

В этом случае, себестоимость лимонада Жыргалбая была 120 сомов, а выручка достигла 250. Разницу в 130 сомов составляют его *заработная плата и прибыль*.

Опыт Жыргалбая с лимонадом был достаточно хорош. Предположим, вместо этого он мог бы подстричь два газона и получить по 100 сомов за каждый. Был бы доволен такой работой? Каждый предприниматель должен учитывать альтернативную стоимость своего решения.

Стремление получить прибыль (мотив прибыльности) является движущей силой рыночной экономической системы. Напомним, что задачей любой экономической системы является объединение ресурсов для производства товаров и услуг. К таким ресурсам относятся земля, труд, капитал и предпринимательство. Предприниматели могут продавать и покупать землю и другие природные ресурсы, если эти операции приносят прибыль. При использовании этих ресурсов они также стремятся получать максимальную прибыль. Прибыль также влияет на распределение рабочей силы. Прибыль также определяет размещение капитала. Погоня за прибылью заставляет предпринимателей рисковать своим капиталом (деньгами), нанимать работников и закупать все необходимое для производства товаров и услуг. Прибыль также является стимулом снижать ее себестоимость и продавать больше товаров, чем конкуренты.

3) Свободная конкуренция

Под конкуренцией подразумевается соперничество среди продавцов и среди покупателей. Продавцы конкурируют, пытаясь привести товары, необходимые покупателю, по максимально низкой цене. Тому, кто не может или не хочет снизить цену, чтобы привлечь покупателя, не удастся реализовать свои товары и услуги. Такое соперничество выгодно всем нам.

- Это выгодно нам, потому что обеспечивает именно те товары, которые мы хотим, и там, где они необходимы. Производители и челноки знают, что если они не удовлетворят запросы потребителей, это сделают их конкуренты.

- Это выгодно нам, потому что производители и челноки вынуждены постоянно стремиться работать более эффективно. Благодаря этому экономятся ресурсы, увеличивается объем производства и повышается уровень жизни.

Покупатели тоже конкурируют между собой. Те, кто может, покупают вырезку. Кто победнее - суповый набор. Иными словами, в борьбе за вырезку проигрывает тот, кто не может заплатить высокую цену.

Как конкурируют между собой владельцы магазинов у вас по соседству? Можете ли вы определить вашу выгоду от этой конкуренции?

Выше было нами указано, что свободная конкуренция является третьим важным принципом конвергентной (смешанной) экономической системы. И коль Кыргызстан, как мы признали, формирует именно такую экономическую систему, то государство также обязано активно участвовать в этом деле. Главная его функция заключается в формировании законодательно-правовой базы свободной конкуренции.

Конкретная ситуация

Правительство Кыргызской Республики для этих целей образовало в своем составе специальный антимонопольный орган – Национальное агентство Кыргызской Республики по антимонопольной политике и развитию конкуренции.

Антимонопольное регулирование и развитие конкуренции осуществляется на основании следующих нормативных актов:

- Закон Кыргызской Республики «Об ограничении монополистической деятельности, развитии и защите конкуренции»;
- «О естественных и разрешенных монополиях»;
- «О защите прав потребителей»;
- «О рекламе»;
- «Положение о порядке определения цен (тарифов) на товары (работы, услуги) хозяйствующих субъектов, регулируемых государством», утвержденное постановлением Правительства Кыргызской Республики от 17 июля 2003 года, №445;
- «Положение о методике формирования тарифов (цен) на платные услуги (работы)»;
- и другие.

Приведем обзор практических действий антимонопольного органа Кыргызстана по созданию конкурентной среды на товарных рынках за последние годы (с 2000 по 2005 год).

В ежегодно формируемые Государственные реестры субъектов естественных и разрешенных монополий включаются субъекты-монополисты: предприятия, производящие, передающие и распределяющие электроэнергию и тепловую энергию; предприятия, поставляющие и транспортирующие природный газ; государственное предприятие (ГП) «Национальная компания «Кыргыз темир жолу»; открытое акционерное общество (ОАО) «Международный аэропорт «Манас»; ГП «Кыргызаэронавигация»; акционерное общество (АО) «Реестма Кыргызстан», ОАО «Кантский цементно-шиферный комбинат» и др. Осуществляется регулирование путем ежегодного согласования цен и тарифов на товары (услуги), производимые (оказываемые) субъектами-монополистами, а некоторым монополистам устанавливаются ограничения по уровню рентабельности. Так, в среднем за год согласовывается около 500 цен и тарифов. Также согласовываются, в соответствии со ст.7 Закона «О естественных и разрешенных монополиях в Кыргызской Республике», типовые договоры на поставку товаров и правил предоставления услуг. Кроме того, поведение некоторых монополистов принудило применение с 2005 года такого метода регулирования, как определение потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию.

Таблица 2.1

Государственный контроль за созданием, слиянием, преобразованием и ликвидацией хозяйствующих субъектов в Кыргызской Республике за 2000-2005 годы

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Рассмотрено фактов по признакам нарушения антимонопольного законодательства (по заявлениям, по инициативе антимонопольного органа).....	238	241	261	335	267	153
из них:						
устранено в процессе рассмотрения	4	5	81	103	77	52
из-за отсутствия нарушений даны разъяснения заявителям	3	11	13	2	2	3
возбуждено дел или рассмотрено на заседании коллегии, по нарушениям.....	107	109	167	130	166	52
в том числе:						
- ст. 5. -недопустимость недобросовестной конкуренции;	8	19	9	13	11	3
- ст.6. - недопустимость создания доминирующего положения хозяйствующего субъекта на рынке;	87	65	124	80	154	35
- ст.7.- недействительность соглашений (согласованных действий хозяйствующих субъектов, ограничивающих конкуренцию);	3	-	5	4	-	-
- ст.8.- неправомерность актов и действий органов власти, направленных на ограничение конкуренции	8	2	2	1	-	1
- ст. 26 - порядок исполнения предписания антимонопольного органа	1	23	27	16	1	7
По результатам рассмотрения направлено предписаний:	37	66	80	62	27	39
исполнено предписаний:	30	53	65	44	20	31
Принудительное разделение хозяйствующих субъектов	-	-	-	-	-	2
Предъявлено исков в суд	-	10	7	12	2	2
из них:						
удовлетворено исков	-	3	4	8	-	-
Количество дел, переданных в правоохранительные органы	1	0	3	3	1	3
Рассмотрено ходатайств в соответствии со ст.15 Закона «Об ограничении монополистической деятельности».	95	148	49	45	46	90
из них:						
даны отрицательные заключения	10	9	2	0	0	3
Принято решений о наложении штрафных и экономических санкций, тыс. сомов	5602,1	2761,9	16423,8	11508,6	4779,8	1244,4

Анализ выявленных нарушений антимонопольного законодательства показывает, что нарушения ст.6 Закона Кыргызской Республики «Об ограничении монополистической деятельности, развитии и защите конкуренции» (злоупотребление доминирующим положением путем нарушения порядка ценообразования) составляют наибольший удельный вес в общем объеме выявленных нарушений или от 53,6% (2001 г) до 92,8% (2004 г.), 67,3% (2005 г.). Также имеют место нарушения: ст. 26 (не исполнение предписаний) - от 0,9% (2000 г.) до 21,1% (2001 г.); ст. 5 (недобросовестная конкуренция) - от 6,6% (2004 г.) до 17,4% (2001 г.) и ст.8 (ограничение конкуренции органами исполнительной власти) - от 1,2% (2002 г.) до 7,5% (2000 г.).

Основная доля заявлений по фактам злоупотребления хозяйствующих субъектов доминирующим положением приходится на действия энерго- и теплоснабжающих организаций, электросвязи, газоснабжения и транспорта.

Приведем несколько примеров по фактам нарушений антимонопольного законодательства. Так, жалобы поступают, в основном, на то, что распределяющие энергетические компании, злоупотребляя доминирующим положением, отключают электроэнергию, независимо от того, имеют потребители дебиторскую задолженность или нет. При отключении не соблюдается требование «Правил пользования электрической энергией».

По заявлению АО «Дениз» были изучены решения, принятые Государственной налоговой инспекцией (ГНИ), и выявлен факт предоставления исключительного права хранения товаров, требующих особого низкотемпературного режима хранения, только на складах временного хранения для таможен Северного региона Кыргызской Республики, ОАО «Аскор», при наличии аналогичных условий хранения и в других фирмах. По результатам было возбуждено производство по делу о нарушении статей 6 и 8 Закона Кыргызской Республике «Об ограничении монополистической деятельности, развитии и защите конкуренции», и были даны предписания: ГНИ об отмене приказа и ОАО «Аскор» о прекращении нарушения и восстановлении необходимых условий конкуренции путем исполнения условий договора между АО «Дениз» и ОАО «Аскор». Предписания были исполнены в указанные сроки.

Факт недобросовестной конкуренции также был выявлен в ходе рассмотрения жалобы страховой компании (СК) «Кыргызстан» на страховую компанию «Камкор», которая распространяла информацию о финансовом состоянии СК «Кыргызстан» в ложном, искаженном свете. После вмешательства государственного антимонопольного органа прекращены недобросовестные действия СК «Камкор» по отношению к СК «Кыргызстан».

В результате проведенного анализа был выявлен факт заключения эксклюзивного договора на поставку бензина и дизельного топлива в Кыргызскую Республику из Казахстана между иностранной оффшорной компанией «Fertence Product Limited» и ОАО «Петро Казахстан Кумколь Ресорсиз» (далее ОАО). Данный договор был заключен 26 июня 2003 года. Наличие эксклюзивного права на поставку нефтепродуктов препятствует доступу на рынок других хозяйствующих субъектов и ограничивает конкуренцию.

В соответствии с Межгосударственным договором о согласованной антимонопольной политике от 25 января 2000 года, участниками которого являются Кыргызстан и Казахстан, было направлено письмо в Агентство Республики Казахстан по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и поддержке малого бизнеса (далее Агентство) с просьбой оказать

содействие в восстановлении условий добросовестной конкуренции в отношении ОАО «Петро Казахстан Кумколь Ресорсиз».

Агентством в адрес ОАО вынесено предписание об устранении нарушений антимонопольного законодательства и исключении норм, предусматривающих эксклюзивность реализации нефтепродуктов и обеспечении равного доступа к заключению договоров всем субъектам рынка. Предписание исполнено, то есть, перезаключен договор с устранением нарушений антимонопольного законодательства.

Из табл. 2.1, количество нарушений статьи 8 Закона «Об ограничении монополистической деятельности, развитии и защите конкуренции» является наибольшим за все рассматриваемые годы. В этот период усилия антимонопольного органа в соответствии с возложенными обязанностями были направлены на работу по устранению административных барьеров, так как именно барьеры входа на рынок, вызванные действиями органов государственной власти на всех уровнях явились серьезным препятствием для развития рыночной экономики в целом, и в частности, ее основной составляющей - конкуренции.

К примеру, постановлением губернатора Таласской области было разрешено закупать фасоль только ассоциации «Тоо-Бурчак», а остальным запрещено. Данные действия привели к нарушению статьи 8 Закона Кыргызской Республики «Об ограничении монополистической деятельности, развитии и защите конкуренции» и ограничению конкуренции при закупке фасоли. Государственным антимонопольным органом было выдано предписание Таласской госадминистрации и отменено решение. В результате восстановлены конкурентные условия при закупке фасоли в Таласской области и повысились закупочные цены на фасоль. В настоящее время осуществляет закупку фасоли 29 хозяйствующих субъектов.

Наличие множественных административных барьеров было выявлено при осуществлении процесса лицензирования. Обобщение практики лицензирования, проведенное антимонопольным органом совместно с Минюстом, Фондом по поддержке малого и среднего бизнеса выявило ряд серьезных недостатков и перекосов в работе по лицензированию отдельных видов деятельности, допускаемых лицензирующими органами:

- установление особого порядка лицензирования, предусматривающего громоздкую процедуру получения лицензии, что привело к неоправданному раздуванию управленческого аппарата, формированию сети специализированных подразделений;
- принятие нормативных актов, предусматривающих введение сублицензий;
- установление больших размеров плат за выдачу лицензии, коротких сроков действия лицензии (в основном, на год, а в ряде случаев на 3,6 месяцев) превратили лицензирование в устойчивый источник пополнения своих специальных счетов;
- перекосы в организации лицензирования создали благоприятную почву для расцвета коррупции и злоупотреблений. Искусственно усложненная процедура лицензирования, длительные сроки рассмотрения документов и другие недостатки вызвали законное недовольство со стороны предпринимателей, создавали обстановку произвола со стороны государственных органов управления и местных властей.

В целях сокращения видов лицензирования антимонопольным органом был разработан проект Закона Кыргызской Республики «О внесении изменений и дополнений в Закон Кыргызской Республики «О лицензировании», который

принят Жогорку Кеңешем Кыргызской Республики 11 декабря 2000 года и подписан Президентом Кыргызской Республики 18 января 2001 года. Указанным Законом в 2 раза сокращено количество лицензий и предусмотрена выдача лицензии только на виды деятельности по соображениям государственной безопасности, обеспечению правопорядка, защиты окружающей среды, собственности, жизни и здоровья граждан. Запрещено лицензирующим органам заниматься тем же видом деятельности, на который они выдают лицензию. Кроме того, предусмотрено:

- лицензия, выданная юридическому лицу, является единственным документом, дающим право заниматься указанным в ней видом деятельности, не требующим получения аналогичного документа на каждое подразделение;
- формирование и ведение реестров лицензий лицензирующими органами на конкретные виды деятельности, лицензирование которых они осуществляют;
- ответственность лицензирующих органов.

Частые проверки субъектов предпринимательства контролирующими органами также явились серьезным барьером для входа потенциальных конкурентов на рынок. Поэтому в целях сокращения необоснованных проверок при непосредственном участии антимонопольного органа были приняты указы Президента Кыргызской Республики от 16 февраля 2000 года № 31 и 32 «О мерах по совершенствованию государственного регулирования деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», «О мерах по сокращению числа необоснованных проверок деятельности субъектов предпринимательства».

Антимонопольным органом совместно с Правительством принято постановление Правительства Кыргызской Республики и Национальной комиссии по защите и развитию конкуренции при Президенте Кыргызской Республики от 07.04.2000 г., №189, «О мерах по реализации Указа Президента Кыргызской Республики от 16.02.2000 г. «О мерах по сокращению числа необоснованных проверок деятельности субъектов предпринимательства».

Данным постановлением утверждено Положение о порядке проведения государственными контролирующими органами субъектов предпринимательства. Положение регламентирует порядок проведения проверок государственными контролирующими органами субъектов предпринимательства и разработано в целях недопущения всякого, не предусмотренного законодательством Кыргызской Республики, вмешательства в финансовую и хозяйственную деятельность предприятий со стороны как центральных, так и местных органов власти. Этим же Положением утверждена типовая форма бланка направления (уведомления) единого образца для осуществления проверки деятельности хозсубъектов.

В целях ограничения необоснованных вмешательств государственных контролирующих органов в деятельность предпринимателей производилась выдача направлений (уведомлений) на осуществление плановых внеплановых проверок. В результате произошло резкое сокращение количества проверок субъектов предпринимательства.

Значительную работу антимонопольный орган проводил в рамках Матрицы политики реформ по подготовке консолидированного кредита под структурные преобразования (CSAC). Первые шаги в этом направлении были сделаны еще в 1999 году, когда во время проведения проверок деятельности органов исполнительной власти по вопросам лицензирования, выдачи различных разрешений, регистрации субъектов предпринимательства при начале их

деятельности, сотрудниками антимонопольного органа были выявлены многочисленные нарушения действующего порядка, а также другие административные барьеры, оказывающие негативное воздействие на ход экономических реформ в республике.

Проблемы такого рода были определены, как конфликты интересов в сфере действия органов государственного управления, возникающие не только по их вине, но также и из-за несовершенства законодательства и недостаточности бюджетного финансирования.

Конфликты интересов имеют место:

Во-первых, там, где орган исполнительной власти имеет структурное подразделение, наделенное полномочиями самого органа управления и при этом занимающегося предпринимательской деятельностью в сфере, которую оно регулирует. Подобная ситуация имеет место и в случае наделения самостоятельного хозяйствующего субъекта функциями органа управления.

Во-вторых, возникновение конфликта неизбежно там, где государственный орган извлекает доход из операций, непосредственно связанных с его регулирующими функциями, т.е. взимает плату за выполнение своих функциональных обязанностей, поступающую непосредственно в бюджет этого же органа.

В-третьих, когда должностные лица органов исполнительной власти имеют экономические отношения с хозяйствующими субъектами, действующими в сфере, которую они регулируют.

Актуальность и важность данной работы была связана с тем, что конфликты во многих случаях существенно ограничивают конкуренцию.

В результате проведенной работы по изучению деятельности министерств, государственных комитетов, административных ведомств, областных государственных администраций и органов местного самоуправления г. Бишкек на предмет наличия конфликта интересов, проведенных консультаций с представителями Всемирного банка и консультантом проекта поддержки административных реформ, выявлены конфликты интересов в 10 министерствах и ведомствах.

Выявленные конфликты интересов являются разноплановыми, начиная от выдачи лицензий при наличии ведения хозяйственной деятельности государственной акционерной компанией (ГАК) «Кыргызалко» и ГАК «Кыргызтамекиси», взимания платы за государственный надзор Департаментом Госсанэпиднадзора в нарушение Закона КР «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения Кыргызской Республики», дублирования функций Дорожно-лицензионного центра Минтранскомуникаций и Госкомиссией по строительству и архитектуре при Правительстве Кыргызской Республики, получения доходов от хозяйствующих субъектов и заканчивая тем, что Национальный банк является держателем акций акционерного общества открытого типа (АООТ) «Расчетно-сберегательная компания», АООТ «Кайрат-Банк», а также учредителем Финансовой компании по поддержке кредитных союзов в нарушение ст.50 Закона КР «О Национальном банке Кыргызской Республики» и т. д.

Выявленные конфликты интересов постепенно устраняются. Так, с принятием Закона Кыргызской Республики «О внесении изменений и дополнений в Закон Кыргызской Республики «О лицензировании» устранен факт наличия конфликта интересов, когда хозяйствующий субъект наделен функциями управления (ГАК «Кыргызалко» и ГАК «Кыргызтамекиси»).

По предложению антимонопольного органа переведены на финансирование из республиканского бюджета Министерство транспорта и коммуникаций Кыргызской Республики и Департамент воздушного транспорта и использования воздушного пространства Минтранскомуникаций Кыргызской Республики, ранее финансировавшиеся хозяйствующими субъектами.

В настоящий момент уже реализованы государственные доли акций АООТ «Расчетно-сберегательная компания» и АООТ «Кайрат-Банк».

В целях устранения конфликта интересов постановлением Правительства Кыргызской Республики от 26 октября 2000 года, № 637, запрещено органам исполнительной власти и их структурным подразделениям взимание платы за исполнение функциональных обязанностей. При рассмотрении расчетных материалов на платные услуги, оказываемые органами исполнительной власти, антимонопольный орган контролирует исполнение указанного запрета.

На постоянной основе по вопросам ослабления административных барьеров и создания благоприятных условий для развития конкуренции антимонопольным органом проводится работа, связанная с регулированием платных услуг органов исполнительной власти и их структурных подразделений. В целом работа ориентирована на ослабление регуляторно-разрешительной системы и на недопущение необоснованного повышения тарифов на государственные платные услуги.

Одной из мер пресечения нарушений антимонопольного законодательства является экспертиза проектов и принятых нормативных правовых актов на соответствие требованиям антимонопольного законодательства. Так, в 2004 году из 298 рассмотренных проектов нормативных правовых актов, имеющих отношение к конкурентной политике, на 65 из них даны отрицательные заключения, как противоречащих законодательству Кыргызской Республики, в частности, антимонопольному законодательству. Для сравнения, в 2000 году было рассмотрено 514 проектов, в 2001 году – 285, в 2002 году – 298, в 2003 году – 399 (на 102 из которых даны отрицательные заключения).

К примеру, постановлением Правительства Кыргызской Республики от 21.05.2002 г., №334, «О мерах по государственной поддержке АООТ «Национальный авиаперевозчик «Кыргызстан аба жолдору» была предоставлена 100% скидка за аэронавигационное обслуживание при выполнении международных и внутренних авиарейсов АООТ «НАП КАЖ», что противоречит антимонопольному законодательству.

По предложению антимонопольного органа, созданы равные условия работы на рынке авиационных перевозок с устранением указанного нарушения с принятием постановления Правительства Кыргызской Республики от 8.07.2003 года, № 419, в котором предусмотрено освобождение от оплаты за аэронавигационное обслуживание при выполнении внутренних авиарейсов всеми авиакомпаниями, зарегистрированными в Кыргызской Республике.

Также принимаются практические меры по устранению административных барьеров на уровне местных органов управления. В частности, в г.Бишкек отменена разрешительная система в сфере торговли и услуг, ликвидирована городская и районные хозрасчетные структуры по упорядочению торговой деятельности, районные инспекции благоустройства.

По предписаниям Иссыккульского территориального антимонопольного органа был отменен ряд решений Аксуйской райгосадминистрации Каракольского городского кеңеша, ограничивающих действия предпринимателей, такие как запрет на вывоз сельхозпродукции и леса за пределы района. Отменено

аналогичное решение Джалалабадской областной госадминистрации о запрете на вывоз хлопка-сырца и табака за пределы области.

Согласно предписанию Чуйского территориального антимонопольного органа, отменены решения всех районных госадминистраций Чуйской области о взимании платы за оценку имущества.

Развитие предпринимательства является одним из направлений развития конкуренции, поэтому все меры по созданию условий для добросовестной конкуренции, путем устранения административных барьеров, направлены и на поддержку предпринимательства.

Антимонопольным органом был создан Совет по поддержке предпринимательства для обсуждения проблем предпринимательства с участием самих предпринимателей, государственных органов управления и общественных организаций.

Существуют некоторые проблемы, препятствующие дальнейшему совершенствованию антимонопольной политики:

Несоответствие действующего антимонопольного законодательства современному уровню развития рыночных отношений. В отличие от классических министерств (ведомств) антимонопольный орган появился в связи с переходом Кыргызстана от плановой экономики к смешанной. Основной задачей того времени была, правил поведения субъекта рынка, разработка правил добросовестной конкуренции. По мере развития принципов рыночных отношений в Кыргызской Республике и перехода на новый, более высокий уровень возникают новые задачи.

В частности, не следует допускать монополизации рынка группой лиц с использованием недобросовестной конкуренции. Однако в настоящее время является проблематичным продвижение нового законодательства по конкуренции. Антимонопольный орган пытается довести до Жогорку Кеңеша проект Закона «О конкуренции», но из-за структурных преобразований он возвращался Правительством Республики, несколько раз.

Незначительность санкций за нарушение антимонопольного законодательства позволяет нарушителям игнорировать предписания и решения антимонопольного органа и продолжать свои антиконкурентные действия. Штрафы должны быть достаточно высокими, чтобы служить серьезным сдерживающим фактором для нарушителей. Подготовленные изменения и дополнения в Административный кодекс Кыргызской Республики, усиливающие санкции за нарушение антимонопольного законодательства, находятся на рассмотрении Жогорку Кеңеша.

Отсутствие возможности у антимонопольного органа проводить внезапные проверки не позволяет выявлять ценовые сговоры между конкурентами и принимать своевременные меры по устранению антимонопольного законодательства.

4) Государственное регулирование

Адам Смит, отец современной экономической науки, описал мир, в котором экономика развивается самостоятельно. Государство при этом играет весьма незначительную роль. Комментируя свою точку зрения, он привел историю о французском государственном деятеле, который спросил капиталиста, как государство может помочь ему. Тот ответил: "Laissez nous faire" (оставьте нас в покое). С тех пор термин *laissez faire* означает *политику ограничения прав государства* в регулировании бизнеса.

В Кыргызстане государственное управление осуществляется на двух уровнях: республиканском и муниципальном. Несмотря на то, что в Кыргызстане существует система свободного предпринимательства, покупатели и продавцы вынуждены делить экономическую власть с государством. Это накладывает определенные ограничения на свободу, которую мы ассоциируем с частной собственностью, системой ценообразования и конкуренцией. Например, государство:

- решает, кто может торговать электроэнергией в регионе;
- контролирует и устанавливает тарифы на важные виды энергоресурсов;
- лицензирует ряд видов деятельности (банки, парикмахерские, рестораны, такси);
- устанавливает минимальный уровень заработной платы;
- устанавливает нормативы и контролирует возведение зданий, жилых домов и т.д.

Роль правительства в Кыргызской экономике

Какую роль в экономике должно играть правительство? Этот вопрос обсуждался с момента образования Кыргызской Республики. И сегодня мнения экономистов по этому вопросу по-прежнему разнятся. Часть экономистов выступает за возвращение к принципу «Laissez nous faire» (*"Лессей ну феру"*) и уменьшение вмешательства государства в экономическую жизнь. Другие являются сторонниками более активной роли государства, так как госрегулирование является одним из определяющих принципов смешанной системы. Но, несмотря на разногласия, почти все соглашаются, что ряд экономических функций наилучшим образом может быть выполнен именно государством. К ним относятся:

- Защита и формирование принимаемых в новой системе основных принципов той же рыночной экономики.
- Обеспечение товаров и услуг общественного пользования.
- Учет побочных последствий.
- Помощь нуждающимся.
- Помощь отдельным социальным группам населения.
- Стабилизация экономики и обеспечение экономической безопасности.

Остановимся на экономической роли государства более подробно.

Защита основных принципов рыночной системы, применяемых в смешанной экономике. В рыночной или смешанной экономике множество мелких фирм соревнуются за сомы потребителя. Конкуренция вынуждает продавцов выпускать товары, необходимые потребителям, по возможно минимальным ценам. Те продавцы, чей товар не соответствует стандартам качества или ценам, сталкиваются с падением объема продаж и с угрозой разорения. Между тем усилия по уменьшению себестоимости и улучшению качества приводят к более эффективному использованию ограниченных экономических ресурсов.

При отсутствии конкуренции или ее слабости верно обратное. У потребителей нет возможности купить товар у кого-либо еще, соответственно отпадает необходимость снижать издержки и устранять потери. В такой ситуации цены определяются самими производителями, а не рыночным механизмом. Поэтому недостаток конкуренции с большой вероятностью ведет к высоким ценам, бесполезной трате ресурсов и более низкому уровню жизни, так как население может позволить себе купить меньше товаров.

Для защиты свободной конкуренции в экономике Жогорку Кеңеш принял *антимонопольные законы*. Эти законы препятствуют свертыванию конкуренции и увеличению финансовой мощи *монополий*. Монополиями называют фирмы, обладающие возможностью контроля над рынком для установления цены на продаваемые ими товары и услуги.

Правительство предпринимает шаги и для поощрения конкуренции. В последнее время правила и положения, регулирующие деятельность авиалиний, грузового транспорта, банков, были изменены в целях поощрения конкуренции. Об этом более подробно мы вели разговор в предыдущем пункте о свободной конкуренции.

Обеспечение товаров и услуг общественного пользования. Каждый день множество людей спешат на работу и с работы домой. По пути многое напоминает им о роли государства в экономике: отремонтированные дороги, по которым они ездят в новых троллейбусах, светофоры и дорожные знаки, ремонтные бригады дорожных рабочих...

Государство обеспечивает производство этих товаров и услуг потому, что частные компании не могут или же не хотят этим заниматься. Те товары, которые не производятся в рамках рыночной системы и ими вынуждено обеспечивать людей государство, образуют *сектор товаров и услуг общественного пользования*. К нему относятся обеспечение обороны, содержание аэропортов, парков, осуществление санитарного контроля, освещение улиц и т.п.

Рыночная экономика не обеспечивает производство этих товаров и услуг по двум причинам:

1. Нелегко взыскивать плату с отдельных людей или не давать им пользоваться этими услугами.

2. Ожидаемая прибыль от производства этого вида товаров или услуг не окупает вложений частного капитала.

Значительная часть бюджета любого государства расходуется на закупки товаров, работ и услуг для государственных нужд. Средства, направляемые на эти цели, составляют от 20 до 90% национального бюджета. В развивающихся странах, одной из которых теперь является и Кыргызстан, доля национального бюджета, направляемая на закупки товаров и услуг общественного пользования, традиционно является более высокой по сравнению с развитыми странами. Проводимая реформа государственных закупок призвана обеспечить эффективное и экономичное расходование государственных средств, усиление контроля над их расходованием, что, несомненно, играет важную роль в проводимой экономической реформе.

В связи с формированием новой экономической системы каждое министерство, ведомство начали самостоятельно искать поставщиков и подрядчиков для государственных нужд. Это привело к тому, что подчас заключались далеко не самые выгодные, а то и просто не нужные для республики контракты. Часто это происходило в результате некомпетентности должностных лиц, незнания рынка или даже умышленно, в целях обогащения. Доказать истинную причину неразумного использования государственных средств бывает весьма и весьма непросто. Ведь чиновник, принимавший решение, всегда может сказать, не знал, что где-то можно купить тот же товар и дешевле, и лучшего качества. Неслучайно экономика, ориентированная на рыночные отношения, требует совершенно иных подходов к этому вопросу. Это, в первую очередь, открытая и гласная конкурентная система закупок для государственных нужд в

стране и за рубежом, выгоду которой для ускоренного развития собственной экономики признали все страны мира.

В Кыргызской Республике в соответствии с принятым Законом «О государственных закупках товаров, работ и услуг» ответственность за строительство и законность всей системы несет Государственное агентство по закупкам.

Организация управления и реализации основных положений указанного Закона уже дает свои положительные результаты. Наряду с упорядочением законности данной формы деятельности, достигается и определенная экономия. Так, например, всего по регионам сметой было предусмотрено финансирование работ за 1998 год на сумму 45,6 млн. сом., в результате проведенных торгов общая суммарная стоимость победителей торгов составила 36,6 млн. сом., т.е. условная экономия - 9,0 млн. сом., или 19,7% от запланированного по смете (данные без учета г. Бишкек и Нарынской области).

Программа стабилизации экономики.

Опыт показывает, что государство может сделать многое для стабилизации (смягчения взлетов и падений) экономики. Правительство стремится снизить безработицу, стабилизировать цены, способствовать росту экономической активности. Полная занятость населения, стабильные цены и экономический рост - это три наиболее важные цели экономической политики государства, для достижения которых Правительство Кыргызской Республики, например, приняло «Индикативный план социально-экономического развития Кыргызской Республики на 1996-1998 годы и экономической стратегии на период до 2005 года», разработало Национальную программу преодоления бедности «Аракет» (1998 -2005 гг.), «Концепцию национальной политики в области предпринимательства и инвестиций на 2007-2015 годы», «Государственную программу по формированию и развитию Национальной инновационной системы Кыргызской Республики на 2006-2015 годы» и др.

Таким образом, в нашей системе элементы экономической свободы тесно переплетаются с государственным регулированием. Следовательно, права те, которые определяют кыргызскую экономическую систему как конвергентную или смешанную.

Конкретная ситуация

Изменение роли государства в XX веке. (Из V доклада МВФ «Обзор мировой экономики» (World Economic Outlook. May 2000.P.149-180) (Печатается с некоторыми сокращениями).

В XX веке экономическая роль государства существенно изменилась. Об этом свидетельствуют и самые общие показатели, характеризующие долю государственных расходов, включая расходы государственных фондов социального страхования в ВВП (табл. 2.2). В наибольшей степени эта доля увеличилась в европейских странах – более чем в 4 раза, превысив к концу столетия 40% (в среднем по этой группе стран). И хотя в бедных странах рассматриваемое соотношение, как правило, ниже, все же и здесь оно выше того, которое имели богатые страны в начале столетия. Главным фактором увеличения доли государства в ВВП был рост государственных социальных трансфертов, тесно связанный с укреплением функций «государства благосостояния», хотя повысились и другие категории расходов. Отметим, что помимо расходов, отраженных в бюджете, мероприятия государства в области экономики связаны и с «внебюджетными» расходами (например, вызванными государственной

гарантией банковских вкладов и займов), хотя последние трудно полностью учесть.

Таблица 2.2

Государственные расходы (% к ВВП)

	1870 г.	1913 г.	1960 г.	1998 г.
Все расходы государства				
Австралия	18.3	16.5	21.2	32.9
Бельгия ¹		13.8	30.3	49.4
Франция	12.6	17.0	34.6	54.3
Германия		14.8	32.4	46.9
Италия ¹	11.9	11.1	30.1	49.1
Япония		8.3	17.5	36.9
Нидерланды ¹	9.1	9.0	33.7	47.2
Норвегия	5.9	9.3	29.9	46.9
Швеция	5.7	10.4	31.0	58.5
Англия	9.4	12.7	32.2	40.2
США	7.3	7.5	27.0	32.8

продолжение табл. 2.2

	1880 г.	1910 г.	1960 г.	1990 г.
В том числе социальные трансферты государства²				
Австралия	0,0	1,1	7,4	15,4
Бельгия	0,2	0,4	13,1	29,7
Франция	0,5	0,8	13,4	27,8
Германия		0,5	18,1	21,2
Италия	0,0	0,0	13,1	24,5
Япония	0,1	0,2	4,0	16,1
Нидерланды	0,3	0,4	11,7	31,7
Норвегия	1,1	1,2	7,9	23,0
Швеция	0,7	1,0	10,8	21,3
Англия	0,9	1,4	10,2	16,8
США	0,3	0,6	7,3	16,3

Большевистская революция в России в 1917 г. привела к радикальному, почти полному огосударствлению экономики. Созданный Советский Союз прибег к централизованному планированию как методу управления экономикой. Этот социально-экономический эксперимент положил начало мировому идеологическому соревнованию, охватившему большую часть столетия. После мировой войны СССР силой значительно расширил свое политическое влияние в Восточной Европе, увеличив число стран, которые ввели у себя «советскую модель» регулирования экономики. А в 1949 г. с победой коммунистической

¹ Вплоть до 1913г. – только расходы центрального правительства.

² В социальные трансферты включены пенсии, различные пособия, в том числе пособия по безработице, а также расходы на здравоохранение (центрального правительства и местных властей). Источники: Tanzi V. and Schuknecht L. The Growth of Government and Reform of the State in Industrial Countries. IMF. Wash. 1995^ Economic Outlook. OECD. Paris, 1999. Социальные трансферты: Linden P. Rise of Social Spending. 1880-1930. What Limits Social Spending? Explorations in Economic History/ V. 31 (1994). V. 33 (1996).

революции в число стран, практиковавших централизованное планирование, вошел Китай с населением, составлявшим пятую часть мирового.

В западных индустриальных странах роль государства в экономике набрала силу в 30-е годы (после короткого взлета в годы Первой мировой войны). Многие правительства пытались противодействовать росту безработицы и нищеты активными мерами в виде общественных работ и социальных пособий. Частично это отражало сдвиги в расстановке политических сил, порожденные расширением права голоса после Первой мировой войны (экономическое исследование социальных трансфертов, проведенное П. Линдертом, показало, что в 30-е годы наиболее важным фактором их роста было расширение прав на участие в выборах, в корне изменившее среднего избирателя). В 60-е и 80-е годы при уже зрелой демократии главным фактором, способствовавшим росту социальных расходов, стали сдвиги в возрастной структуре населения.

Государственное вмешательство в экономику воодушевлялось идеями Дж.М. Кейнса, который требовал активного использования бюджетной политики в борьбе со спадом. Вторая мировая война значительно увеличила во всех воюющих странах государственные потребности в ресурсах, и эта тенденция не сразу сошла на нет в послевоенный период. Во многих европейских странах и в получивших независимость бывших колониях произошла национализация ключевых отраслей, что значительно усилило роль государственного сектора как активного участника экономической деятельности. Однако в последнюю четверть века разочарование в деятельности государственных предприятий, признание их недостаточно эффективными породили широкую волну реприватизации.

Важной причиной повышения доли государственных расходов в ВВП, особенно в первый послевоенный период быстрого роста эффективности производства, был так называемый «эффект относительных цен». Рост эффективности в частном секторе при слабом или даже нулевом (часто просто расчетном, «вменном») росте ее в государственном секторе порождает тенденцию удорожания продукции последнего. Уже одно это при равной эластичности спроса на продукцию обоих секторов по доходу и цене приводит к повышению доли государственных расходов. Этот эффект будет еще большим, чем выше по доходу и ниже по цене эластичность спроса на «общественные блага» (в этом случае спрос на них растет быстрее дохода). Те же факторы объясняют повышение доли услуг частного сектора в ВВП.

Однако усиление роли государства в экономике в XX веке вызвано прежде всего, тем, что государство взяло на себя решение совершенно новых для него задач, которые раньше находились вне сферы его внимания. Среди этих новых задач назовем в первую очередь различные формы социального обеспечения (страхования), требующие перераспределения доходов. Существенно усилилась роль правительств в организации образования (особенно высшего). В отличие от тенденции неуклонного роста расходов и фискальных доходов государства, тенденции в сфере государственного регулирования экономики были не столь однозначны. С одной стороны, постепенно усиливалось регулирование в таких областях, как занятость (рынок труда), защита потребностей и окружающей природной среды. С другой – во второй половине XX века произошла существенная либерализация международной торговли (в рамках ГАТТ) и рынков капитала – внутренних и мировых, что означало отказ от резко протекционистской политики, вошедшей в силу в межвоенный период. Наконец, в XX веке зародилась политика регулирования совокупного спроса, и хотя она вовсе не обязательно повышает средний уровень экономической активности

государства (государственных расходов), но, безусловно, влечет за собой усиление вмешательства государства в управление экономикой.

Хотя в последнюю четверть столетия было много разговоров о желательности «урезать» государственный сектор, ни в одной из стран за пределами бывшего советского блока доля государственных расходов в ВВП не уменьшилась в степени, а наоборот, эти расходы напоминали увеличение этой доли после Второй мировой войны.

Наоборот, в странах бывшего Советского Союза и Восточной Европы, которые отказались от централизованного планирования после распада советской империи, произошло резкое свертывание государственного вмешательства в экономику. Ныне эти страны находятся в процессе перестройки своей экономики и намерены впредь полагаться в основном на силы рынка. Не столь резки перемены в Китае, который начал реформирование своей централизованно-планируемой экономики в конце 70-х годов с допущения частного предпринимательства (включая и частные зарубежные инвестиции) и усиления стимулов экономического характера.

Пожалуй, наиболее важным уроком экономической истории XX века является провал централизованного планирования. Хотя теперь это утверждение может показаться почти тривиальным, не следует забывать, что на протяжении третьей четверти века почти половина населения мира проживала в странах с централизованно планируемой экономикой и что в 60-е годы рыночная экономика капитализма подвергалась серьезным политическим нападкам со стороны левых радикалов и многих представителей интеллигенции. По словам Хайека¹, привлекательность планируемой и управляемой из единого центра экономической системы объяснялась не только реальными недостатками ее капиталистической альтернативы, но и чрезмерно оптимистической оценкой способности государства предвидеть будущее, познавать настоящее и корректировать действия рыночных сил, а также утопической верой в возможность «совершенствования природы человека».

Централизованное планирование провалилось, в конечном счете, из-за его нежелания (или неспособности) воспользоваться ценной информацией, которую могут обеспечить хорошо функционирующие и регулируемые рынки для принятия решений о распределении ресурсов, а также из-за отсутствия конкуренции между самостоятельно действующими субъектами рынка, которая могла бы создать у них постоянные стимулы к повышению эффективности и инновациям. Между тем преимущества децентрализованной обработки информации и принятия решений о распределении ресурсов становятся все более очевидными и важными по мере ускорения технического прогресса, требующего от предприятий немедленной реакции для сохранения конкурентоспособности. Отметим также, что ускорение НТП делает экономику значительно менее уязвимой к сильным внешним шокам (например, к резким изменениям цен сырья или обменных курсов валют), наделяя ее способностью быстрее приспособиться к меняющимся обстоятельствам.

¹ Популярность антирыночных настроений среди интеллигенции проанализировал Ф. Хайек в своей работе «Интеллектуалы и социализм» (повторное издание, Лондон, Институт экономических проблем, 1998). Однако даже Хайек считал главным аргументом против централизованного планирования (или шире – «социализма») не его отставание от капитализма по производительности и эффективности экономики, а его неспособность обеспечить свободу личности и свободу вообще.

И все же централизованное планирование просуществовало примерно 70 лет в СССР и дольше жизни одного поколения во многих других странах. Почему же потребовалось столько времени, чтобы признать его недостатки? Одна из причин - то, что на первых ступенях экономического развития оно продемонстрировало большую способность к мобилизации ресурсов для роста и обеспечению его высоких темпов. В случае России и Китая, которые вначале были преимущественно аграрными странами с неграмотным (в большинстве своем) населением, их преобразование в высокоиндустриальные и образованные общества произошло в целом за одно поколение. Однако после того, как эти экономики вступили в промежуточные или высокие стадии развития и задача оптимального распределения ресурсов усложнилась, система оказалась неспособна справиться с ней. Она не сумела также обеспечить ускорение технологического прогресса и оградить себя от других экзогенных шоков¹.

Преимущества конкурентных рынков для повышения экономической эффективности и стимулирования инноваций теперь общепризнаны, и почти все страны пытаются опереться на них в своих усилиях обеспечить рост. Однако, как свидетельствует опыт стран с переходной экономикой, хорошо функционирующие конкурентные рынки появляются не сразу - для них требуется тщательно подготовленная социальная инфраструктура и институты, противостоящие разрушительным силам рынка. Урок стран с переходной экономикой говорит также, что государству должна принадлежать важная роль в создании условий, позволяющих рынкам возникнуть, развиваться и функционировать законопослушно, эффективно и конкурентно. Среди этих предварительных условий следует назвать, прежде всего, ясные права собственности (касающиеся и физических, и юридических лиц и включающие рациональные правила передачи собственности и осуществления процедуры банкротства), обеспечение «диктатуры справедливого закона» для всех граждан, что предполагает независимую судебную систему и поддерживающую ее сильную систему защиты правопорядка. Этим требованиям могут удовлетворять лишь стабильные политические структуры, неустанно разъясняющие населению важность государства для успешного экономического развития.

Но и там, где имеется надлежащая социальная инфраструктура (включая финансовые институты), свободные рынки могут обладать рядом недостатков, препятствующих получению социально приемлемого и тем более желаемого эффекта. Среди этих недостатков - дорогостоящая и неточная информация, наличие и господство естественных монополий и внешние помехи разного рода. Однако оптимальный тип государственного вмешательства - налогообложение, прямое регулирование и стимулирование (или осуществление) производства нельзя определить чисто абстрактно. Для этого требуется конкретный анализ обстоятельств, включая анализ используемых технологий, поскольку сдвиги в последних могут изменить природу экономики на масштабах и повлиять на способность государства минимизировать своей политикой последствия неблагоприятных внешних факторов.

¹ На ранней стадии распространения мощных компьютеров некоторые предполагали, что это усилит как раз преимущества централизованного планирования. При этом недоучитывалось, что возможность ускоренной обработки информации открывается и для децентрализованных субъектов рынка, способствуя совершенствованию структуры как отдельных фирм, так и всего частного сектора экономики, и что это, наоборот, пойдет на пользу децентрализованной экономике.

Возрастающая озабоченность провалами рынка была, пожалуй, одной из причин усиления государственного вмешательства на протяжении большей части XX века. Отметим в связи с этим, что, как свидетельствует исторический опыт, наряду с провалами рынка, возможны и провалы государства. Это должно определить и характер, и масштаб корректирующих действий правительства.

Провалы рынка сами по себе не могут оправдать вмешательство государства - необходима уверенность, что государство способно устранить выявившиеся недостатки рынка и что его действия могут пойти на благо обществу. Где проходит водораздел между эффективным, повышающим благосостояние и неэффективным вмешательством государства, остается предметом острой дискуссии, в частности, потому, что во многих случаях подобное вмешательство препятствует оптимальному для роста распределению доходов.

Хотя усилия, направленные на устранение несовершенств рынка, во многом объясняют усиление регулирующей роли государства, важной причиной повышения доли государственных расходов в ВВП (помимо упомянутого выше эффекта относительных цен) является новая роль государства в сфере социального страхования и перераспределения доходов с помощью системы налогов и трансфертов. За усилиями государства в этих отраслях стоят как экономические, так и этические мотивы. В то же время нельзя отрицать, что практическое осуществление ряда социальных программ породило ряд неожиданных негативных побочных явлений, в том числе снижение эффективности экономики. Растущее признание этих проблем, в свою очередь, дает толчок к периодическим попыткам реформировать действующие программы.

Хотя практически во всех развитых экономиках теперь в принципе признана роль государства в области социального обеспечения и перераспределения дохода, масштабы подобной деятельности правительств в отдельных странах весьма различны. Например, трансфертные выплаты (и соответственно налоги) во многих европейских странах намного выше, чем в США и Японии. Степень государственного вмешательства должна отражать национальные традиции и предпочтения: оптимальная степень социального обеспечения и перераспределения доходов определяется в основном морально-этическими факторами и не может устанавливаться исходя из канонов позитивной экономической науки.

Две области, где участие государства незаменимо для обеспечения условий экономического развития, - это инвестиции в инфраструктуру и базовое образование. Передоверить эти функции частному рынку нельзя. Системы транспорта и связи во многом определяют развитие и надлежащее функционирование рынков, а базовое образование должно позволить людям воспользоваться теми возможностями плодотворной деятельности, которые открывает рынок.

Роль государства в создании социальной, материальной и институциональной инфраструктуры, обеспечивающей эффективное функционирование рынков и продуктивное вмешательство государства для исправления несовершенств рынка общепризнано. Напротив, роль государства в сглаживании циклических колебаний имеет относительно недолгую историю и получает противоречивые оценки. «Стабилизирующая макроэкономическая политика» - нововведение XX века, порожденное печально проявившейся нестабильностью рыночной экономики. Идея активной роли государств в стабилизации экономического цикла с помощью налоговой политики, зародившаяся в период межвоенной депрессии, к середине 60-х годов широко

утвердилась среди ученых и политиков. Однако практическое воплощение фискальной стабилизационной политики явно не оправдало ожиданий.

Оказалось, что правильно диагностировать циклическую ситуацию и своевременно принять фискальные меры - дело очень трудное. Успешному регулированию совокупного спроса мешает неспособность политиков проводить его симметрично. Торопясь принять экспансионистские меры во время фактической или предполагаемой рецессии, политики с большой неохотой прибегают к «сжатию» во время бума. Это придает фискальной политике инфляционный привкус и вносит решающий вклад в накопление невиданного прежде в мирное время государственного долга, не говоря уже о том, что уровень цен во второй половине XX века оказался беспримерно высоким. Поэтому идея «тонкой настройки» экономики фискальными средствами все чаще подвергается сомнению. Тем не менее, использование «встроенных стабилизаторов» общепринято и широко приветствуется. В сочетании с расширением государственного сектора и активно антициклической денежно-финансовой политикой, «встроенные стабилизаторы», по-видимому, способствовали тому, что в современной (смешанной) экономике циклические колебания стали менее резкими и разрушительными, чем в экономике XIX века с ее принципом Laissez-faire.

Возвращаясь к основам, отметим, что важнейшей предпосылкой для эффективного функционирования рынка является наличие стабильного средства обращения - денег. Стремление стабилизировать деньги и создание предназначенных для этого институтов стало важной частью экономической истории XX века, которую он передаст в наследство и XXI веку. Однако это стремление встречается со многими трудностями, из которых мы упомянем три:

частые технические сдвиги и инновации на финансовых рынках превращают финансовую систему в «быстродвижущуюся цель», требующую частой модификации и корректировки мер государственного регулирования;

критическая роль банков в функционировании финансовых рынков диктует необходимость определить «надлежащую степень и тип банковского регулирования»;

политические вторжения в государственную монополию эмиссии денег придают любой системе, основанной на кредитных деньгах, опасную зависимость от сиюминутных политических задач.

Современный подход к этому вопросу, порожденный болезненным опытом высокой инфляции, продолжавшейся четверть века, заключается в том, что для обеспечения устойчивости денег необходим независимый (от прямого политического влияния) центральный банк с четко очерченным кругом обязанностей и прозрачной отчетностью, способный зорко наблюдать за системой коммерческих банков и регулировать их деятельность. В некоторых странах (Аргентина, Эстония, Гонконг), чтобы заставить поверить в решимость правительства стабилизировать деньги, был принят принцип валютных комитетов (currency boards). А некоторые страны зашли так далеко, что отказались от своего суверенного права выпускать деньги и ввели в обращение чужую или супернациональную валюту.

В 80-е и 90-е годы в ответ на неустойчивость и эксцессы 70-х годов были приняты альтернативные стратегии действий – «программирование» эмиссии и/или инфляции и «правила Тейлора», увязывающие инфляцию с приростом ВВП. Но распространение этих институциональных и концептуальных новшеств было медленным и непоследовательным. Тем не менее воплощение подобных

альтернатив выходит за рамки индустриального мира и начинается в некоторых развивающихся странах. Это вселяет надежду, что доверие к этим мерам будет усиливаться, устраняя некоторые причины турбулентности валютных рынков. Однако по мере развития глобализации «летучесть» финансовых рынков (включая определение обменных курсов), по-видимому, сохранится.

Далее, демократизация третьего мира, крайне желательная сама по себе, бросила свет на конфликт между целями внутренней и внешней политики, который был источником напряженности в «первом» и «втором» мирах в течение большей части столетия. Теперь, когда та часть населения развивающихся стран, которая в наибольшей степени страдает от безработицы и неравномерности распределения доходов, получила возможность выражать и защищать свои интересы с помощью бюллетеней, правительствам стало труднее подчинять все остальные политические цели задаче стабилизации своей валюты. И когда политика устойчивого обменного курса вступает в конфликт с другими приоритетами, она утрачивает предсказуемость и доверительность.

Но, обретая опыт демократии, все большее число стран приходит к выводу, что политизация экономической стратегии, при оппортунистической позиции правительств, чревата экономическими неурядицами. На этот риск страны отвечают институциональными реформами, например, укреплением независимости их центральных банков и принятием новых финансовых правил (Договор о росте и стабильности в ЕС, Закон о бюджетных нормативах в Америке) в попытке надежнее отделить экономическую стратегию и валютный рынок от сиюминутных политических задач. Еще один пример - валютные комитеты как альтернатива колеблющимся валютным курсам, которые приобретают все больше сторонников и которые в определенном смысле можно считать возвращением к режиму золотого стандарта, принятому в прежние века.

Обобщение

Ответы на фундаментальные вопросы экономики Что? Как? и Кто?, в конечном итоге определяют характер и тип экономической системы. Последняя делится на четыре типа: традиционная, рыночная, плановая и смешанная.

Основными агентами экономических систем являются: домашние хозяйства; фирмы и государство.

Кыргызская экономическая система – конвергентная или смешанная. Главные её цели: создание новых рабочих мест или обеспечение занятости; обеспечение стабильного экономического роста; стабилизация цен; экономическая безопасность; равенство; эффективность. Государство соблюдает принцип неподавления экономической свободы и повышения роли неправительственных организаций.

Основными принципами Кыргызской экономической системы являются: 1) свободное предпринимательство и бизнес; 2) свободная система ценообразования; 3) свободная конкуренция; 4) государственное регулирование.

Вопросы

1. Какие вы знаете типы экономических систем? Как они находят ответы на основные вопросы экономики?
2. Каких вы знаете агентов экономической системы?
3. Перечислите цели и основные принципы Кыргызской экономической системы.

Глава 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

3.1. Факторы и типы экономического роста

Экономический рост является главной экономической проблемой для всех стран мира.

Экономический рост - это устойчивое увеличение из года в год объемов производства и производственных возможностей страны. Он измеряется, как правило, приростом валового национального продукта, либо валового внутреннего продукта.

Для него характерны: увеличение объемов общественного производства; снижение безработицы; рост доходов населения; стабилизация денежно-кредитной и валютной сфер и др.

Конечными целями его являются рост производственных ресурсов, повышение уровня благосостояния народа и поддержание национальной безопасности.

Экономическая наука различает три типа экономического роста. А именно: экстенсивный, интенсивный, смешанный.

Экстенсивный тип экономического роста предполагает увеличение объемов национального производства за счет приобретения прямых дополнительных факторов производства. Следовательно, производство растет в соответствии с ростом факторов производства. При этом производительность труда и эффективность производства в целом остаются неизменными. Инновации здесь большой роли не играют. Увеличение производства продукции связано прежде всего с увеличением количества затрат труда и капитала.

Интенсивный тип экономического роста предполагает увеличение производства материальных благ и услуг путем качественного совершенствования прямых факторов производства: за счет применения новых прогрессивных технологий; повышения квалификации работников и т.д. При этом достижения изобретательства и науки становятся преобладающим фактором. Следовательно, для увеличения выпуска продукции в два раза нет необходимости строить еще одно предприятие. Этот результат можно получить за счет модернизации, реконструкции с применением инновационных технологий.

Смешанный рост означает использование как экстенсивного, так и интенсивного типов экономического роста, что часто происходит в реальной жизни общества.

Экономический рост любой страны определяется тремя главными факторами: предложение, спрос и распределение.

Наиболее определяющим следует признать фактор предложения, который объединяет: а) инновационные ресурсы; б) количество и качество природных ресурсов; в) количество и качество трудовых ресурсов; г) объем основного и оборотного капитала. Именно они делают рост производства физически возможным.

Вместе с тем реальный рост экономики в определенной мере зависит и от факторов спроса. Для полной реализации возрастающего производственного потенциала необходимо обеспечить продажу произведенной продукции, а следовательно, увеличить соответственно совокупные расходы.

На экономический рост влияют и факторы распределения. Способность к наращиванию производства недостаточна для расширения общего выпуска продукции; необходимо также их рациональное распределение с целью получения наибольших результатов при наименьших затратах.

Общее представление о взаимодействии всех этих факторов может дать кривая производственных возможностей, описанная в главе 1 и воспроизведенная на рис. 1,6; 1,7; 1,8; 1,9. Эти кривые наилучшим образом отражают максимальное количество вариантов разнообразной продукции, которая может быть произведена при данном количестве инновационных, природных, трудовых ресурсов и производственного капитала.

Конкретная ситуация.

Рост мировой экономики в XX веке

(Из доклада МВФ «Обзор мировой экономики», 2000 г.).

Две наиболее важные черты экономического роста в XX веке – его значительно более высокие, чем в предшествующие столетия, темпы и его неравномерность в отдельных странах и регионах.

Опираясь на наиболее авторитетные исторические расчеты ВВП, можно сказать, что в XX веке совокупный выпуск товаров и услуг был значительно больше их кумулятивного производства за весь предшествующий период известной истории человечества. За 1900-2000годы мировой ВВП в постоянных ценах вырос в 19 раз, что соответствует среднегодовому темпу прироста 3% (а с учетом появления новых изделий и повышения качества продукции – 3,7% в год, что позволяет говорить о 38- кратном росте ВВП за столетие).

Значительно ускорился в XX веке и рост населения – его численность увеличилась почти в 4 раза – с 1,6 млрд. человек в начале века до более 6,3 млрд. в конце. Если к этому добавить, что в период, последовавший за промышленной революцией (с 1750 г. по 1900 г.), население Земли более чем удвоилось, это дает нам 1,4 %-ный средний ежегодный прирост населения после 1750 г., в то время как за более чем тысячелетний период до промышленной революции прирост населения не превышал 0,1% в год. Ускорение роста производства и населения в XX веке нередко вызывало серьезные сомнения в устойчивости этих тенденций из-за ограниченности ресурсов планеты (эта проблема нами рассмотрена в первой главе учебника, *Ред.*).

Повышение темпов роста населения, пик которого пришелся на вторую половину XX века, произошло не вследствие роста рождаемости и фертильности, а из-за резкого уменьшения смертности, особенно младенческой. Росту численности населения способствовало также существенное увеличение значений предстоящей жизни для всех возрастов. Обе эти тенденции отражают, в основном, успехи медицины, а также улучшения питания и санитарно-гигиенических условий, прежде всего доступность хорошей питьевой воды и канализационных систем. Однако к концу столетия коэффициенты фертильности, которые, наряду с ожидаемой предстоящей жизнью, определяют, в конечном счете, в длительной перспективе численность и рост населения, резко снизились в большинстве стран. Почти во всех странах Западной Европы, а также в США и Японии, коэффициенты фертильности опустились намного ниже уровня воспроизводства (т.е. уровня, необходимого, чтобы предотвратить уменьшение численности

населения в будущем). В настоящее время коэффициент фертильности превышает уровень воспроизводства только в 3 из 33 богатейших стран мира¹.

Лишь часть зафиксированного роста мирового ВВП – результат увеличения численности работников по мере роста населения. Однако, как следует из приведенных показателей, общий рост производства значительно превышает рост населения, что обеспечило почти пятикратное увеличение среднедушевого ВВП мира в течение XX века². Если же учесть уменьшение годового фонда рабочего времени (продолжительности рабочей недели), то успехи производства представляются еще более значительными³. С другой стороны, часть зафиксированного роста ВВП, несомненно, отражает лишь коммерциализацию экономической деятельности, превращение некогда «домашнего» производства в рыночное.

Огромный рост среднедушевого ВВП свидетельствует о решающей роли, которую сыграл технический прогресс в развитии мировой экономики XX века. Технология XX века унаследовала и расширила достижения периода, последовавшего за промышленной революцией, причем многие открытия и изобретения, сделанные в XIX веке, были освоены и коммерциализированы лишь в XX веке⁴. Это можно сказать об автомобилях, разнообразном использовании электроэнергии, железобетоне, радиовещании и кинематографии, которые внесли свой вклад в экономический рост первой половины столетия. Но XX век добавил к унаследованному совершенно новые области НИОКР, особенно в химии, воздухоплавании, синтетических материалах, ядерной энергии, электронике (включая компьютеры и телевидение) и биохимии. В результате техническое развитие неизмеримо ускорилось, способствуя значительному росту производительности. Технический прогресс выразился в появлении множества новых, более эффективных процессов производства, а также совершенно новых товаров и услуг.

Причины столь значительного ускорения технического прогресса до конца не раскрыты. Это относится, прежде всего, к прорывным изобретениям (паровая машина, двигатель внутреннего сгорания и т.п.) в противоположность инновациям, постепенно улучшающим существующую технологию. Однако для неуклонного повышения производительности всех факторов важны оба типа. Несмотря на многочисленные исследования, пока еще нет общепринятой теории, объясняющей появление крупных технологических прорывов (или «макро-

¹ Коэффициент фертильности выражает число детей, которых женщина имеет в среднем на протяжении своей жизни. Уровень воспроизводства, стабилизирующий в длительной перспективе численность населения (при неизменной продолжительности предстоящей жизни и без учета миграции), равен 2,1.

² В исторической перспективе превышение роста производства над ростом населения особенно знаменательно. Это явление с началом промышленной революции в Англии (XVII) становится все более четким. Таким образом, за последние 250 лет **человечество избежало «ловушки Мальтуса», по пророчеству которого «рост производства будет едва поспевать за ростом населения, а то и отставать от него, обрекая людей на существование, едва достаточное для выживания».**

³ После 1870 г. рабочее время в среднем на одного трудящегося сократилось почти вдвое в Западной Европе, на 4% в Японии и на 15% в США.

⁴ Причины значительного лага между технологическими прорывами и их воздействием на производительность труда и других факторов проанализированы в работе: Дэвид П. Динамо и компьютер: парадокс нынешней производительности в исторической перспективе //American Economic Review, V.80, May 1990. P. 355-361.

изобретений»)¹. Однако наличие правовых институтов, позволяющих новаторам получить выгоду («квази ренту») от своих изобретений, например патентного права, а также широкомасштабных и эффективно функционирующих рынков, приумножающих эту выгоду, безусловно, способствует инновационной деятельности.

Немалую роль играет также уровень образования и коммуникационная инфраструктура – как в появлении новых изобретений, так и в способности воспринять технологии, уже нашедшие применение где-то в ином месте («диффузия технологий»). По мере развития своей экономики страны, как правило, стремятся институтировать процесс инноваций, создавая различные исследовательские центры (государственные и частные) и умножая расходы на НИОКР. Но хотя это явно увеличивает число «микроизобретений», влияние этих факторов на появление «макроизобретений» остается неясным.

В историческом плане повышение совокупной производительности факторов, принятое мерило технического прогресса, совпало с углублением разделения труда и специализации производства. Это увеличило значение рынков, облегчающих обмен товарами и услугами между специализированными производственными единицами. В свою очередь, технический прогресс в средствах связи и транспорта, обеспечивая сокращение транзакционных издержек, способствовал разделению труда и расширению рынков. Облегчая обмен товарами, воплощающими технический прогресс, рынки также играют важную роль в диффузии технологии от наиболее передовых экономик к экономикам, идущим по пути догоняющего развития.

Расширение международной торговли является специфическим проявлением этого общего феномена - углубляющегося разделения труда и специализации производства. Именно разделение труда в рамках все более обширных территорий, ставшее возможным благодаря прогрессу в транспорте и средствах связи, является «крестным отцом» технического прогресса. Рост международной торговли свидетельствует, что национальные границы становятся все более узкими для эффективной специализации. И поскольку национальные границы могут превратиться в нежелательные и труднопреодолимые барьеры на пути к оптимальному разделению труда, торговая политика государства может либо помочь, либо помешать росту экономического потенциала.

Те же соображения можно высказать по поводу международного движения капиталов, которое, будучи выражением быстрого роста национальных и мировых финансовых рынков, значительно облегчалось техническим прогрессом в области информации и коммуникаций. Современные финансовые рынки способствуют взаимовыгодному обмену между теми, кто сберегает, и теми, кто производительно вкладывает капитал, оптимизируя его использование и максимизируя мировой ВВП. Помимо трансграничного перемещения капитала, мировые финансовые рынки облегчают также передачу технологии в форме прямых инвестиций и выполняют разнообразные страховые функции.

Углубление специализации производства, повышая его эффективность, в то же время усилило экономическую взаимозависимость отдельных лиц, предприятий и национальных экономик. Это означает, с одной стороны, что

¹ Критикуя введенное Шумпетером различие между «изобретением» и «инновациями». Дж. Мокир в духе эволюционной биологии, знающей «макро» и «микро мутации», называет крупные изобретения «макро»-, а постепенные инновации - «микро изобретениями» (См.: Mokyr Joel. 25 Centuries of Technological Change- a Historical Survey/ Harwood Academic Publisher), 1900.

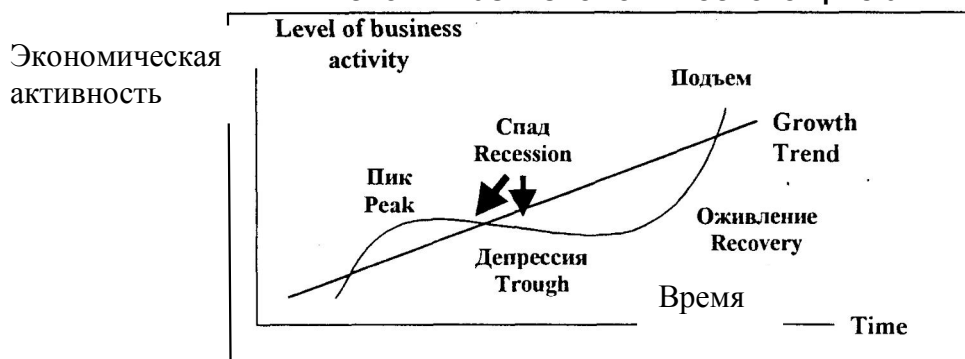
экономическая деятельность в каждом данном месте испытывает воздействие шоков и срывов в других местах. Процесс реагирования на кризисные явления в другой стране часто называют теперь «кризисной инфекцией». Вместе с тем эта взаимозависимость дает отдельным лицам, предприятиям и странам возможность ослабить лишения, возникающие при прямо затронувших их шоках, временно используя ресурсы, привлеченные из стран, меньше задетых кризисом.

3.2. Цикличность экономического роста и её причины

Выше мы выяснили, что экономический рост - центральный вопрос макроэкономического развития. Почему одни страны бедные, а другие - богатые? Почему в ходе экономической активности каждая страна претерпевает не только расцветы, но и спады в своем развитии? Все эти вопросы кроются в теории экономического роста. Экономический рост в динамике неравномерен. Если в целом проследить тенденции экономического роста, то можно заметить цикличность в его развитии. Периодические колебания уровней характерны для роста реального ВВП, уровня безработицы, уровня инфляции, номинальной процентной ставки, номинального валютного курса, денежного роста и т.д. Каждый цикл имеет четыре фазы:

- 1) Пик деловой активности.
- 2) Спад деловой активности.
- 3) Депрессия.
- 4) Оживление, подъем деловой активности (рис. 3.1).

Рис. 3.1. Фазы экономического цикла



В пике деловой активности экономика переживает бум, работает на пределе своих возможностей. В этот период безработица минимальна, потребительские, инвестиционные, государственные расходы максимальны, совокупное предложение превышает совокупный спрос.

Спад деловой активности наступает, когда по целому ряду причин потребители и предприниматели начинают сокращать уровень своего потребления, что ведет к сокращению производства, т.е. к сокращению совокупного предложения и росту безработицы. В экономике наступает состояние, когда совокупный спрос превышает совокупное предложение. И наконец, экономика впадает в состояние депрессии, из которого также выходит по ряду причин и попадает в фазу оживления, подъема, которая заканчивается пиком деловой активности, и т.п.

В чем причина смены экономических циклов? Многие экономисты, начиная с прошлого века, пытались объяснить это явление. Так, в XIX веке В.С. Джевоне объяснил их, как результат возникновения солнечных пятен. Пионером в области теории циклов считается Уэлси Клер Митчелл, который еще в 1913 году выпустил книгу, посвященную этому вопросу. В 1926 году советский ученый Кондратьев выступил в Институте экономики Российской ассоциации НИИ общественных наук с докладом по теории экономических циклов. И, хотя его труды были в последствии в

стране запрещены, разработки Кондратьева стали основой теории «Длинных волн в экономике», идею которой подхватили ученые всего мира.

Конкретная ситуация

Динамика экономического развития Кыргызской Республики также подтверждает цикличность экономики.

В табл. 3.1 прослеживается с 1956г. по 1965г. рост, а затем замедление, а затем и снижение темпов роста общественного производства, и наиболее существенное снижение (**почти наполовину**) произошло с 1991 по 1995 год, тогда как среднегодовая численность наличного населения возросла почти **на 4%**. ВВП на душу населения за этот период снизился на 46 % и в 1995 году составил 1850 долл. США. Вместе с тем в 2000 году по сравнению с 1995 годом, прирост населения составил 8%, а ВВП на душу населения – 3,6%.

Таблица 3.1

Темпы роста произведенного национального дохода и валового внутреннего продукта

Темпы роста НД				Темпы роста ВВП					
1960 в % к 1956	1965 в % к 1960	1970 в % к 1965	1975 в % к 1970	1980 в % к 1975	1985 в % к 1980	1990 в % к 1985	1995 в % к 1990	1999 в % к 1995	2004 в % к 1999
132,7	150,2	144,8	125,6	122,8	123,3	130,6	50,6	124,6	105,0

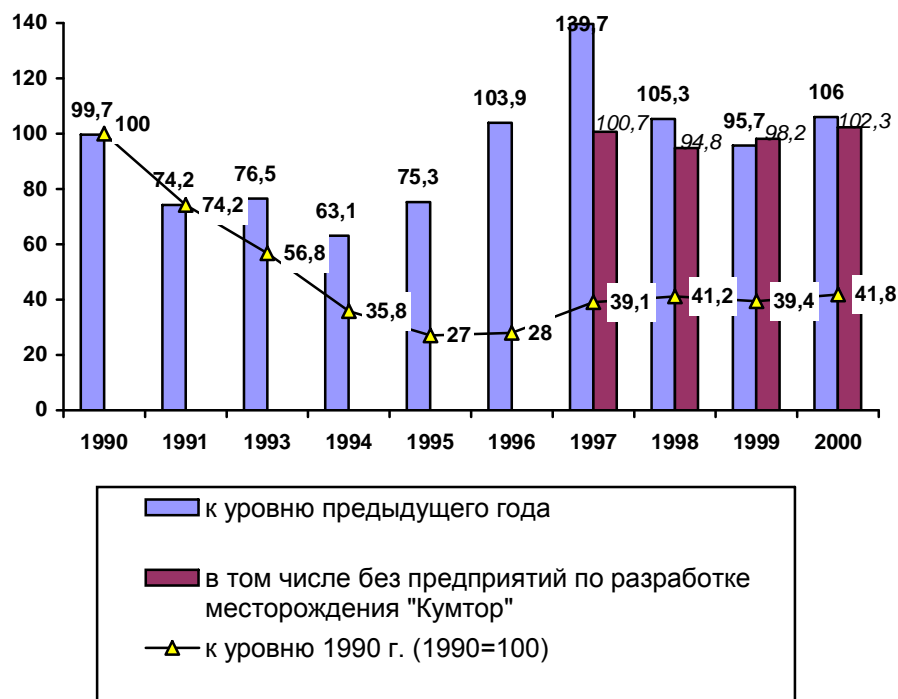
Снижение ВВП на душу населения в 1991-1995 годах связано с глубоким и длительным экономическим кризисом 90-х годов, имевшим место в странах бывшего Союза.

С обретением независимости и переходом Кыргызстана к новой системе хозяйствования значительно изменились экономические отношения в целом и, в частности, в промышленности. Разрыв экономических связей, таможенные барьеры, неудовлетворительная дисциплина платежно-расчетных отношений оказали негативное влияние на развитие промышленного производства, объемы которого в период между 1991 и 1995 годами сократились на 73,0%. Наибольшее сокращение производства наблюдалось в пищевой промышленности (на 83,6%), промышленности строительных материалов (на 81,1), в машиностроении и металлообработке (на 80,9%).

Динамика изменения индексов физического объема промышленной продукции за 1991-2000 годы отражена на рис. 3.2.

Как видно из рис. 3.2, после 1995 года тенденция снижения производства в промышленности сменилась стабилизацией. Привлечение значительных иностранных инвестиций в цветную металлургию, топливную и пищевую промышленность позволило увеличить объемы промышленного производства. Так, в целом по промышленности за 1997 год рост производства к предыдущему году составил 139,7%, в 1998 – 105,3%, в 1999 - 95,7%. В 2000 году индекс физического объема к уровню 1999 года составил 106% (41,8% к уровню 1991 года).

Рис. 3.2. Динамика индексов физического объема промышленного производства, %



Преобразования в экономике отразились на доле промышленного производства в валовом внутреннем продукте, которая снизилась с 27,5% в 1991 году до 16,1% в 2000 году. Изменение доли валовой добавленной стоимости промышленности в ВВП за 1991-2000 годы видно на рис. 3.3.

Рис. 3.3. Доля ВДС промышленности в ВВП (в % к ВВП)

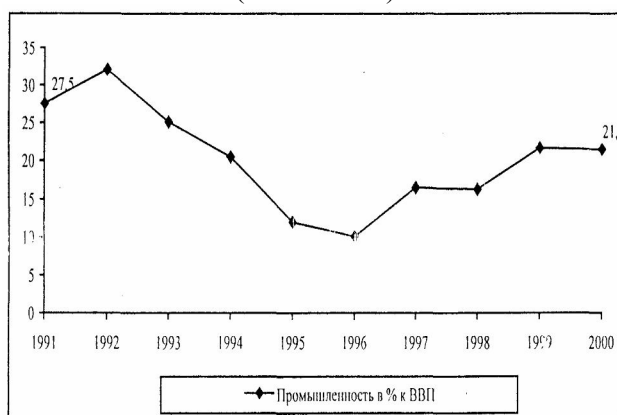
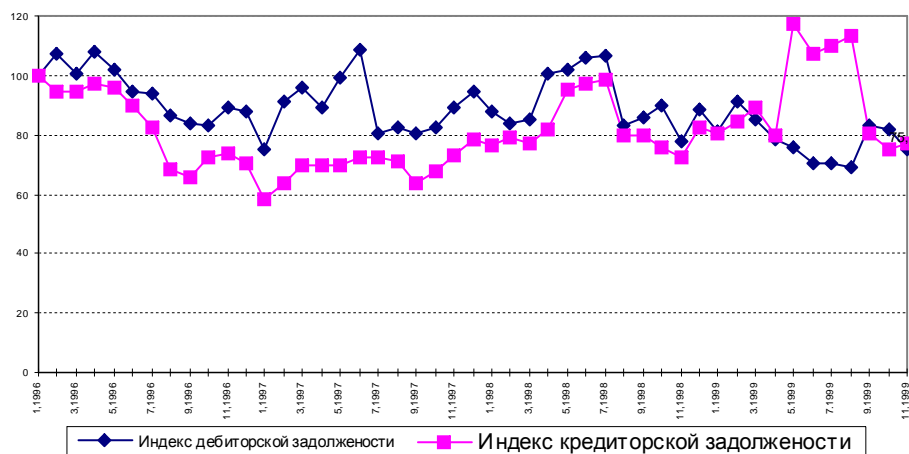


Рис. 3.4. Индексы дебиторской и кредиторской задолженностей в промышленности, %



Индекс кредиторской задолженности в анализируемом периоде снизился до 77%, а индекс дебиторской возрос до 75,1% при росте индекса цен до 269,2 %.

Финансовое оздоровление предприятий - это сложный и длительный процесс. Существует модель решения проблемы через реорганизацию, санацию и банкротство неплатежеспособных хозяйствующих субъектов. Особенность этих проблем в том, что их невозможно решать за счет усилий отдельных предприятий. Между тем для преодоления этого явления требуется комплекс мер, направленных как на развязку неплатежей, так и на устранение причин, их вызывающих.

Это возможно на основе государственной политики в законодательных, налоговых системах, в области банковского процента и других мер.

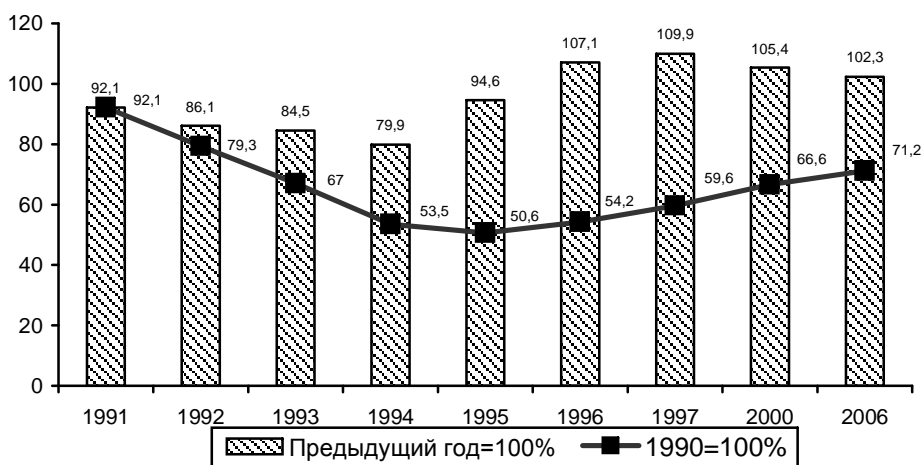
Таким образом, смену экономических циклов можно объяснить внешними и внутренними факторами. Внешние факторы находятся вне экономической системы. Это:

- 1) политические факторы, например, изменение политической системы в Кыргызстане, кризисы, которые сказываются на циклах;
- 2) демографические факторы, например, изменение численности населения, влияют на цикличность в экономике;
- 3) технологические факторы, например, крупные инвестиции, коренные изменения в технологии, способствуют оживлению в экономике (например, ввод в эксплуатацию Кумторского золоторудного месторождения).

В отличие от внешних, внутренние факторы лежат внутри экономической системы. Это ряд мер кредитно-денежной политики, политики валютных курсов, политики доходов. Результатом воздействия макроэкономической политики является изменение потребительских, инвестиционных, государственных расходов, расходов остального мира.

Классическая схема экономического цикла, разработанная российским ученым Кондратьевым и американским ученым Саймоном Кузнецом, лауреатом Нобелевской премии (1971 г.), получившая название «Длинные волны Кондратьева» и «Циклы Кузнец», определяет временной лаг экономического цикла от 20 до 30 лет. В Кыргызской Республике этап спада в экономике составил 5 лет, депрессионная фаза длится более 10 лет (рис. 3.5).

Рис. 3.5. Динамика валового внутреннего продукта Кыргызской Республики



При всем этом, главным результатом прошедших лет стало преломление тенденции неустойчивых позиций в экономике (т.е. спада) и достижение относительно нормальных темпов экономического роста. Тем не менее из-за сокращения экономической базы в 2002 и 2005 годах среднегодовой показатель роста экономики за последние три года (2002-2005) в Кыргызстане сложился только на уровне 4,0%, что, конечно же, недостаточно для заметного укрепления экономики и выполнения планов, связанных в первую очередь с расходами на сокращение уровня бедности в стране. В 2002 году в Кыргызстане имели место серьезные проблемы в развитии экономики из-за: (а) крупной аварии в золотодобыче, (б) спада производства в энергосекторе и (в) неблагоприятных погодных-климатических условий в сельском хозяйстве. А в 2005 году отрицательно сказалась политическая нестабильность.

Аграрный сектор и сфера услуг являются доминирующими секторами, обеспечивающими экономический рост в стране (их удельный вес в структуре производства валового внутреннего продукта в среднем составляет 70%). Однако налоговые поступления от результатов их деятельности крайне ограничены.

В сельском хозяйстве поступления, в основном, от сборов по земельному налогу составляют в пределах 2% от общего уровня налоговых сборов. А воздействие климатического фактора создает риски для устойчивого развития этого сектора экономики.

Что касается сферы услуг, то этот сектор бурно развивается за счет успешного реформирования и расширения рыночных услуг, предоставляемых частным сектором, а также за счёт быстрого развития новых, инновационных видов услуг, включая информационные технологии и банковские услуги. При этом все более растет привлекательность туристических услуг. Тем не менее, здесь имеет место проблема администрирования налогов, которого сейчас в республике пытаются решить и вывести большую часть хозяйствующих субъектов этой сферы из «тени». Пока же неофициальная деятельность здесь составляет около 70%, т.е. бюджет теряет две трети налоговых сборов с продаж.

Промышленный сектор экономики, обеспечивающий практически 50 процентные поступления налогов в бюджет, составляет только 16% в структуре производства ВВП. «Сужение» этого сектора и деиндустриализация экономики создают большой риск по обеспечению устойчивого экономического роста. Более того, этот риск усугубляется высокой концентрацией реального производства и крайней зависимостью устойчивости этого сектора от работы единичных базовых

предприятий. Речь идет о большом золотодобывающем предприятии «Кумтор» (7% в ВВП и свыше 40% в объеме промышленного производства) и предприятиях энергетики (более 3% в ВВП и около 20% в объеме промышленного производства).

Уже началась работа в направлении диверсификации инновационного производства и экспорта продукции. Единичные примеры связаны с диверсификацией производства на предприятиях переработки сельскохозяйственной продукции, однако значимых результатов в этом направлении можно ожидать в более поздние сроки.

Для достижения устойчивости экономического развития и недопущения спада производства ВВП в условиях ограниченного внешнего инвестирования за последние годы Правительство Республики приложило немало усилий в направлении создания благоприятного инвестиционного климата и привлечения прямых инвестиций в экономику страны.

За этот период был принят ряд важнейших законов, направленных на улучшение инвестиционного климата. Особенно эффективно Правительство и Жогорку Кеңеш работали в направлении устранения барьеров для ведения бизнеса в стране, включая упрощение регистрации субъектов бизнеса, снижение стоимости разрешительных документов и сокращение налоговых проверок. Для упрощения налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса с начала 2002 года принят Закон «Об упрощенной системе налогообложения субъектов предпринимательства».

Что касается показателей макроэкономической стабилизации, то уровень инфляции в 2004 году составил 2,8%. По России этот показатель оказался выше, т.е. 11,7% (2004 год). Учетный курс национальной валюты (сому) составил 41,6 сом/долл. и укрепился почти на 6%, в основном за счет значительного ослабления доллара США на мировых финансовых рынках.

Но, несмотря на исключительно благоприятный макроэкономический фон, средняя процентная ставка по кредитам продолжает оставаться в Кыргызстане достаточно высокой, в основном из-за неустойчивой работы большей части предприятий-заемщиков и рисков производства. Так, средняя процентная ставка по кредитам, выданным в национальной валюте, в 2004 году по Кыргызстану составила около 25%, тогда как в России - более чем в 2 раза ниже, т.е. 10,5%. Но даже в условиях относительно высокой процентной ставки и краткосрочности кредитов для экономики, кредитный портфель коммерческих банков в 2004 году увеличился в 2 раза и составил свыше 6,0 млрд. сом.

Внешнеторговый оборот за 12 месяцев 2005 года составил более 1,77 млрд. долл. США и вырос по сравнению с аналогичным периодом 2004 года на 6,8%, но опережающий рост объемов импорта над экспортом обусловил ухудшение торгового баланса.

В целом, оценивая выгоды и риски для устойчивого роста экономики, страна должна придерживаться реалистичных принципов прогнозирования.

За 2005 год объем ВВП снизился к 2004 году на 0,5%. Значительно ниже предусмотренных 5% достигнут рост в 2006 году. Фактически он составил 2,3%. Ведущую роль в достижении устойчивых темпов экономического роста следует отвести частным инвестициям. Инфляция ожидается не выше 4-5%. Политика плавающего обменного курса останется неизменной. Сохранится также неизменным курс либеральной внешнеэкономической деятельности.

К числу наиболее явных препятствий и рисков для более высокого роста экономики следует отнести:

- (1) деиндустриализацию экономики (16% - доля промышленности в ВВП);
(2) прогнозируемый спад в производстве золота, в том числе в 2005 году, - на 25%.

Учитывая мировые тенденции, Кыргызстану следует основной упор делать на инновационный потенциал. В этой связи на передний план следует выдвигать программу финансирования и развития национальной инновационной системы Кыргызской Республики.

На первом этапе государство должно содействовать созданию НИС в республике, на втором этапе - ее интеграции в международные научно-технические, производственные структуры. Интеграция в мировую структуру возможна с использованием технологического трансферта или прямых иностранных инвестиций.

Мировой опыт показывает, что государство является основным инициатором создания Национальной инновационной системы (НИС) и обеспечивает их развитие своими, в том числе финансовыми ресурсами. При этом, как правило, фундаментальные исследования финансируются из бюджета, прикладные - при участии бюджета и негосударственных средств, в том числе крупных предприятий, а развитие производства обеспечивается собственно ресурсами негосударственного, т.е. венчурного сектора экономики. Ориентация государственной политики на резкое повышение статуса науки и образования, стимулирование предприятий, занятых наукоемким производством, позволит создать основы принципиально новой модели экономического развития республики, т.е. **инновационной экономики**.

Особым направлением деятельности должно стать привлечение средств различных зарубежных фондов, в том числе действующих в КР, для проведения исследований и разработок и коммерциализации инновационных проектов.

Инновационное предпринимательство в Кыргызской Республике.

В настоящее время инновационная деятельность в технологической сфере осуществляется преимущественно на промышленных предприятиях, а также в организациях малого бизнеса. Основными разработчиками нововведений являются организации научно-технологической сферы Кыргызской Республики – отраслевые научно-исследовательские и конструкторские организации, академические научные организации и вузы, а также сами промышленные и малые предприятия. Наиболее распространенным субъектом исследования при изучении инновационной деятельности являются промышленные предприятия, поскольку именно промышленность является основным потребителем создаваемых технологических инноваций.

Согласно данным Национального статистического комитета Кыргызской Республики, в 2002 году из 492 промышленных предприятий 45 ед. имели инновации (9,1%), а в 2005 году из 429 предприятий 35 (8,2%). Из 35 предприятий, имеющих инновации, все 35 находились в обрабатывающей промышленности и распределились по отраслям следующим образом: производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака – 12, текстильное и швейное производство – 2, производство машин и оборудования – 4. Отраслевой особенностью можно назвать наличие на предприятиях машиностроения, и в частности, в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования инноваций на 3 и отсутствие их на 17 предприятиях.

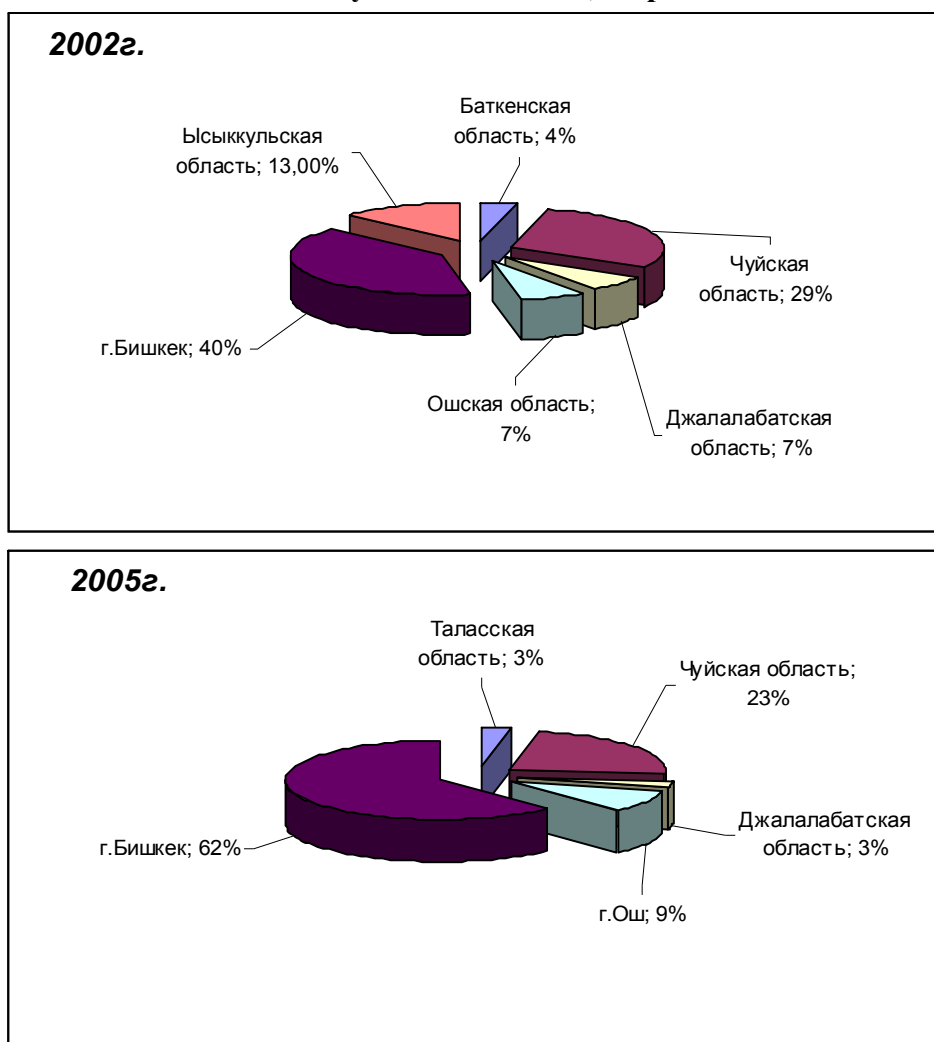
Таким образом, из общего числа предприятий обрабатывающей промышленности наиболее активная инновационная деятельность отмечается на предприятиях по производству пищевых продуктов (37%), машин и оборудования,

прочих неметаллических минеральных продуктов (11,4%), электрооборудования, электронного и оптического оборудования (8,6%).

На других предприятиях обрабатывающей промышленности, таких как обработка древесины, производство резиновых и пластмассовых изделий, химическое производство инновационная деятельность представлена на одном-двух предприятиях, или вообще не представлена, что свидетельствует об ограниченном распространении инноваций в этих производствах.

По-разному осуществляются инновационные процессы на промышленных предприятиях регионов республики. Наиболее активны они в промышленно-развитых городах Бишкек, Ош и Чуйской области (рис. 3.6).

Рис. -3.6 Распределение предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, по регионам



За исследуемый период (2002-2005 годы) в регионах страны произошли определенные изменения. Значительно возрос удельный вес предприятий г.Бишкек и г.Ош, снижение наблюдается по Чуйской, Ошской, Джалалабатской и Баткенской областям, совершенно отсутствуют инновационные предприятия в Нарынской области.

Представляет интерес и инновационная активность предприятий. Так, из общего числа инновационно-активных предприятий на 29 (78%) внедрялись в

производство собственные разработки, на 8 (22%) – разработка велась совместно с партнерами. Из числа предприятий, не проводивших инновации, третья часть объяснила это отсутствием необходимости вследствие более ранних инноваций, четвертая часть – отсутствием рыночного спроса.

Следующим важным показателем активности является жизненный цикл основного вида продукции (имеющий наибольший объем производства). Это период, в течение которого осуществляется производство этой продукции до момента замены, т.е. до начала выпуска новой, либо значительно модифицированной продукции. В среднем по промышленности жизненный цикл продукции составляет 12 лет. Конечно, это очень плохо.

В данном случае сильно сказывается низкая заинтересованность в научно-технических новшествах как сырьевых, так и обрабатывающих предприятий промышленности.

3.3. Спрос. Предложение. Рыночное равновесие

Ситуация на рынке зависит от спроса и предложения. На основе этих факторов формируется и рыночное равновесие.

Спрос на товары и услуги формируется покупателями (потребителями). Что же такое спрос?

Спрос – категория сложная, в основе спроса лежит понятие «нужда».

Нужда – это осознаваемая человеком нехватка чего-либо. На основе нужды формируется потребность.

Потребность – это нужда, принявшая специальную форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида; это персонифицированная нужда.

Таким образом, спрос – это платежеспособная потребность или потребность, которую можно оплатить.

Пример: Если вы хотите приобрести кроссовку, но ваши финансовые возможности этого не позволяют, то это будет только вашей потребностью. В том случае, если вы располагаете нужной суммой и готовы эту кроссовку купить, то это уже – спрос, причем платежеспособный спрос.

От правильного понимания сущности спроса прямо зависит качество нашей жизни. Предприниматель, который работает на удовлетворение нужды потребителей, предлагает им однотипный продукт в очень ограниченном ассортименте. Если же предприниматель работает на удовлетворение потребностей, то он постоянно заботится о расширении ассортимента продукции, разработке и предложении новых товаров.

Для покупателей это оборачивается прямой выгодой – рынок наполнен разнообразными товарами «на любой вкус». Это для покупателей является самым ценным, т.е. производители уважают своих потребителей и стремятся удовлетворить их вкусы.

Изобразим спрос в виде табл. 3.2, показывающей, какое количество продукта потребители готовы и в состоянии купить по каждой из возможных цен в течение определенного промежутка времени. Воспользуемся как табличным, так и графическим форматом.

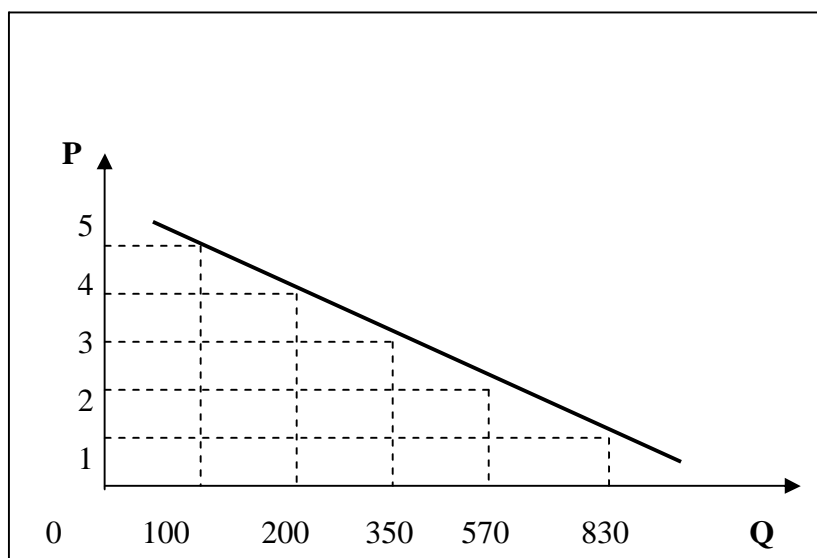
Закон спроса – обратная зависимость между ценой и величиной спроса. Следует обратить внимание, что аргументом здесь является цена, функцией – величина спроса. То, что цена, вопреки правилам математики, откладывается на оси ординат, является исключением из правила.

Различают два взаимосвязанных, но, тем не менее, качественно разных понятия – величина (объем спроса) и спрос на товар.

**Спрос индивидуального покупателя
на картофель в день**

Цена 1 кг сом (P)	1	2	3	4	5
Величина спроса, кг (Q)	830	570	350	200	100

Рис. 3.7. Кривая спроса на картофель



Величина (объем) спроса – количество товара, которое массовый потребитель желал бы купить в течение некоторого периода времени при определенной цене данного товара (830 кг, 570 кг, 350 кг и т.д.).

Спрос есть зависимость между ценой данного товара и количеством товара, которое массовый потребитель добровольно покупает в течение некоторого промежутка времени при всех возможных ценах. Это сама кривая.

Графически изменение величины (объема) спроса выражается в «движении по кривой спроса» от точки к точке. Изменение спроса выражается в «движении самой кривой спроса» на оси координат, в ее смещении (см. рис. 3.7).

Как доказать, что взаимосвязь между ценой и величиной спроса именно обратно пропорциональная?

1. Самое главное доказательство то, что факты реального покупательского поведения подтверждают верность данного закона: при снижении цен объем продаж увеличивается.

На знании этой зависимости основано проведение ярмарок-распродаж, дней торговли по сниженным ценам в конце сезона.

2. Замечено, что потребление подчиняется действию принципа «убывающей предельной полезности»: последующие единицы данного продукта приносят меньшее удовлетворение, чем предыдущие. Поэтому потребители покупают дополнительные единицы данного продукта в том случае, если цена на него снизится.

3. Закон спроса можно объяснить действием эффектов дохода и замещения.

Эффект дохода: при снижении цены на какой-то продукт человек покупает больше данного продукта, не отказываясь от приобретения традиционного набора товаров.

Эффект замещения: при более низкой цене человек приобретает именно этот товар вместо аналогичного.

Может ли повышение цены привести к росту спроса?

Впервые это явление было описано английским экономистом XIX века Френсисом Гиффеном. Он изучал историю голода в Ирландии и обнаружил следующее: когда правительство, решив сократить спрос населения на картофель, повысило цены на него, спрос не только упал, но и возрос. Причинами такого поведения потребителей явились:

а) картофель был самым жизненно важным продуктом, и бедняги отказывались от других покупок, чтобы запастись картофелем;

б) они боялись нового роста цен.

Феномен Гиффена – рост цен на товары первой необходимости может вызвать не сокращение величины спроса на них, а даже ее увеличение. В этой ситуации люди тратят деньги на покупки жизненно важных продуктов. Понимание этой закономерности очень важно при изучении особенности монополизма в Кыргызстане. Также рост цен вызывает увеличение спроса на престижные товары: люди покупают дорогие вещи, чтобы подчеркнуть свое высокое общественное положение или успех в делах. Изменение спроса, которое выражается смещением кривой спроса вправо (если он растет) и влево (если он падает), вызывается действием неценовых факторов.

Какие же факторы приводят к сдвигу кривой спроса, т.е. вызывают увеличение или уменьшение спроса?

1. *Уровень доходов покупателей.* Рост доходов покупателей неодинаково влияет на спрос на разные типы товаров. Различают «низшие» и «нормальные» товары.

К «низшим» товарам относят те блага, которые приобретаются, как правило, людьми с низкими доходами. Это менее ценные товары, хотя качество их может быть хорошее. Например, к «низшим» товаром можно отнести крупу, макароны, услуги по ремонту обуви и т.д.

С ростом доходов населения спрос на «низшие» товары сокращается, кривая спроса сдвигается влево. Люди меньше покупают маргарина, круп, заменяя их фруктами, овощами, мясом, сливочным маслом, отказываются от ремонта сносившейся обуви, покупая новую, и т.д.

«Нормальные» товары - товары более ценные, более полезные. Их потребление отражает высокий уровень благосостояния людей. Если доходы потребителей возрастают, они увеличивают покупку «нормальных» товаров, таких как мясо, ценные сорта рыбы, овощи, фрукты, спортивный инвентарь, услуги бюро путешествий и т.д. Спрос на них возрастает, кривая спроса сдвигается вверх вправо.

2. *Вкусы и предпочтения потребителей.* Вкусы и предпочтения меняются довольно часто. Они зависят от успешно проведенной рекламной компании, разъяснительной работы (например, о вреде курения), маркетинговых мероприятий, связанных со стимулированием сбыта, появления новинок производства, изменения моды, сезона года.

$$\text{Ценовая эластичность спроса} = \frac{\text{изменение объема продаж \%}}{\text{изменение цены в \%}}$$

3. Спрос на товары будет изменяться, если изменяются цены на другие товары, каким-либо образом связанные с данным товаром. В этой связи необходимо провести различие между взаимозаменяемыми и дополняющими товарами.

Взаимозаменяемые товары - это группа товаров, удовлетворяющих аналогичные потребности. Например, различные средства для стирки белья, те или иные виды прохладительных напитков и т.д. В случае, если значительно увеличится цена на стиральные порошки, спрос на мыло вырастет, так как оно окажется относительно дешевле. Тогда кривая спроса на мыло сдвинется вправо. При уменьшении цены на «Пепси-колу» спрос на «Фанту» сократится, и кривая спроса на «Фанту» переместится влево.

Дополняющие товары - это товары, которые не могут потребляться один без другого. Примерами дополняющих товаров могут служить фотоаппараты и фотопленка, магнитофоны и кассеты, теннисные ракетки и теннисные мячи и т.д. Если увеличится цена на теннисные ракетки, то спрос на мячи упадет. Тогда кривая спроса на теннисные мячи сдвинется влево.

4. *Ожидание изменения доходов и цен.* Спрос на товары связан с ожидаемыми людьми изменениями доходов и цен. Если принимается решение о повышении заработной платы в предстоящем месяце, то люди до того, как вырастут их доходы, начнут больше покупать товаров. Они откажутся от части своих сбережений, совершат отложенные покупки, что вызовет рост спроса на товары.

Такой же эффект вызывает и ожидание роста цен. В этом случае люди постараются запастись товарами впрок и истратить деньги, которые, как ожидается, в ближайшее время обесценятся. Спрос на товары возрастет, независимо от того, дороже они или дешевле.

5. *Изменение числа покупателей.* Спрос вырастет, если будет происходить увеличение числа покупателей. Так, если лоток с мороженым подвезти к зданию школы, многие школьники, проходя мимо, захотят купить это лакомство, так как не надо будет бежать не перемене к ближайшему универсаму. В этом случае спрос на мороженое возрастет. Будет больше куплено как недорогих его сортов, так и тех, которые стоят дороже.

Увеличение рождаемости вызовет рост спроса на товары детского ассортимента.

Эластичность спроса. Спрос на разные товары по-разному реагирует на изменение их цен. Коэффициент ценовой эластичности (e_p) показывает процентное изменение объема спроса на товар при однопроцентном изменении его цены.

Пример. Цена масла увеличилась на 10%, что привело к сокращению количества продаваемого масла на 5%. Эластичность спроса равняется: $\frac{5\%}{10\%} = 0,5$.

В зависимости от величины коэффициента различают:

- а) неэластичный спрос ($e_p > 1$; обувь, сигареты, электроэнергия);
- б) единичной эластичности ($e_p = 1$; мебель).
- в) эластичный спрос ($e_p < 1$; автоматы, такси).

Товар обладает тем большей ценовой эластичностью, чем больше заменителей он имеет; жизненно необходимые товары имеют очень маленький коэффициент. Это означает, что, как бы высоки ни были цены на них, спрос на них практически не изменяется (хлеб, молоко, электроэнергия).

Ценовая эластичность спроса влияет на объем общей выручки от продажи данного количества товара. Если спрос неэластичен, то общая выручка продавца изменяется в том же направлении, что и цена реализуемого товара.

При эластичном спросе направления изменений этих величин противоположны.

Если спрос отличается единичной эластичностью, выручка остается прежней.

Функция спроса - зависимость величины спроса от факторов, ее определяющих. Математически можно выразить ее следующим образом:

$$Q_D = F(P_A),$$

где, Q_D - величина спроса;
 F - количество товара;
 P_A - Цена (А продукции).

Предложение - обобщающий термин, характеризующий поведение продавцов товаров, т.е. количество товаров и услуг, представленных к продаже.

Собираясь заняться бизнесом, предприниматель должен применить свои знания и способность в каком-то определенном деле. Например, предприниматель имеет склонность к кондитерскому делу. Но прежде чем его желание приведет к появлению реальных тортов на прилавках магазинов, ему нужно убедиться, что для этого у него имеются необходимые условия. Возможность производства любого товара связана прежде всего с получением прибыли. Это значит, что, прежде чем начать свой бизнес, предприниматель должен установить, что его затраты будут ниже, чем существующие на рынке цены на товар. Только в этом случае можно рассчитывать на получение прибыли.

Предложение - это зависимость между количеством товара, который продавцы хотят и могут продать, и ценами на этот товар.

Предложение можно представить в виде таблицы, показывающей разные количества продукта, которые производитель желает и способен произвести и предложить к продаже на рынке по каждой конкретной цене из ряда возможных цен в течение определенного промежутка времени.

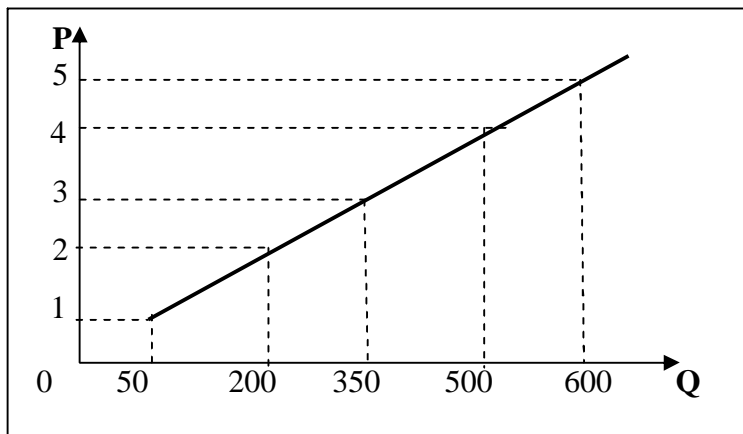
Продолжим наш пример с куплей-продажей картофеля (табл. 3.3, рис. 3.8).

Таблица 3.3

**Предложение картофеля
индивидуальным производителем в день**

Цена 1 кг, сом(P)	1	2	3	4	5
Величина предложений, кг, (Q)	50	200	350	500	600

Рис. 3.8. Кривая предложения



Прямая зависимость между ценой и величиной предложения называется законом предложения.

Величина предложения - количество товара, которое продавец готов предложить к продаже при определенной цене товара.

Предложение есть зависимость между ценой товара и величиной предложения. Предложение иллюстрирует сама кривая.

Не следует забывать, что так же, как в случае с законом спроса, аргументом здесь является цена, функцией - величина предложения; цена откладывается на оси ординат в силу традиции, укоренившейся в экономике.

Изменение величины предложения изображается движением вдоль кривой предложения, от точки к точке; изменение самого предложения - смещением всей кривой на оси координат. Если предложение увеличивается, кривая смещается вправо, если уменьшается - влево.

Существует и ряд факторов, вызывающих рост или уменьшение предложения, которые не связаны с изменением цены данного товара:

- 1) Цены на ресурсы.
- 2) Изменения в технологии производства.
- 3) Налоги и дотации.
- 4) Цены на другие товары.
- 5) Ожидания изменения цен.
- 6) Рост числа производителей.

Эластичность предложения характеризует реакцию предложения на изменение цены товара.

Рыночное равновесие

Теперь сведем воедино понятия спроса и предложения, чтобы выяснить, как достигается согласие между продавцами и покупателями на рынке.

Соотношение между спросом и предложением называется рыночной конъюнктурой. Перенесем кривые спроса и предложения на одну координатную плоскость (рис. 3.9).

Таблица 3.4

Спрос и предложение на картофель

Цена 1 кг, сом.	величина предложения, кг	Величина спроса, кг	Ситуация на рынке: излишек (+), дефицит (-)
5	600	100	+500
4	500	200	+300
3	<u>350</u>	<u>350</u>	<u>равновесие</u>
2	200	570	-370
1	50	830	-780

Как видно из табл.3.4, картофель по цене 5 сом за 1 кг потребители купили из предложенных 600 кг только 100 кг. В этом случае на рынке образовался излишек картофеля 500 кг. Это вынуждает конкурирующих продавцов, для продажи излишек и повышения заинтересованности покупателей, снизить цены до 4 сом. По такой цене продавцы предлагают 500 кг, а покупатели хотят приобрести только 200 кг. В результате излишки уменьшаются до 300 кг. Продавцы дальше конкурируют. Цены не являются устойчивыми. Если рыночная цена картофеля будет по 1 сом. за 1 кг, то размер дефицита на рынке составит 780 кг. Это может расстроить крестьянские хозяйства, и они будут настраиваться на производство другого вида сельхозкультуры. Поэтому потребители будут готовы платить за 1 кг картошки 2 сом. В этом случае дефицит снизится до 370 кг, но

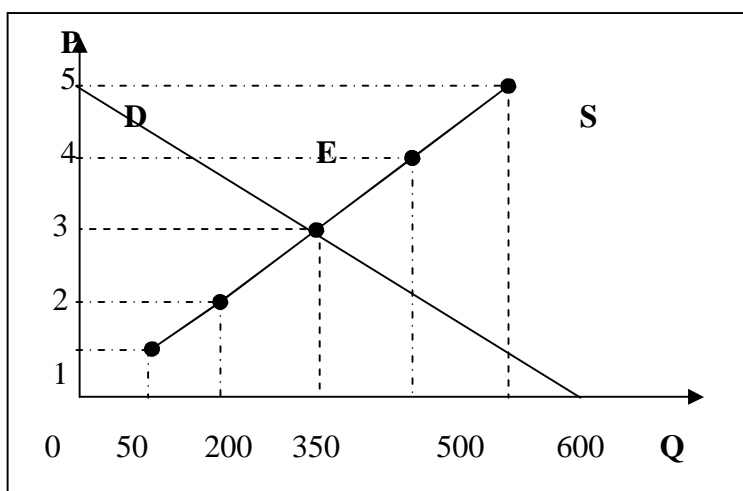
полностью не будет устранен. При цене 3 сом. потребители покупают столько, сколько им необходимо, а крестьяне будут готовы производить и продавать эти объемы картофеля. На рынке не будет ни излишек, ни дефицита.

Способность рыночных сил синхронизировать решения о продажах и покупках, чтобы исключились излишки и нехватки продуктов на рынке, называется «уравновешивающей функцией цен».

Цена, образуемая при соответствии величины спроса на величину предложения, и есть равновесие цен, означающее рыночное равновесие.

Оно находится в точке E, на пересечении линий спроса и предложения (см. рис. 3.9)

Рис. 3.9. Равновесие спроса и предложения

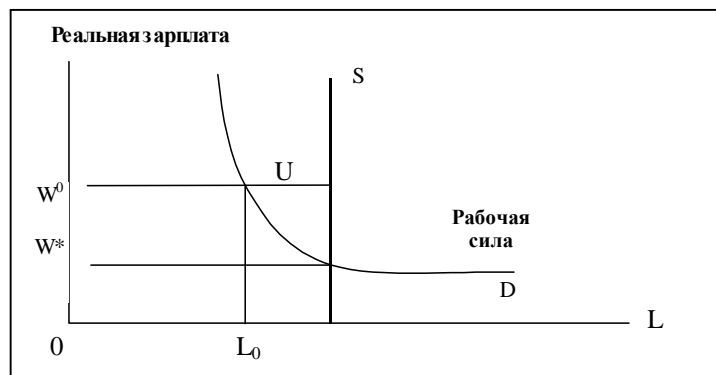


3.4. Рынок труда. Безработица. Рынок земли. Рынок капиталов

Ряд экономических проблем возникает на рынке труда. Это проблемы безработицы и ее экономических и социальных издержек. Во времена Советского Союза считалось, что в стране отсутствует безработица. По этой причине теория безработицы в нашей экономической науке не развивалась. В переходный период, когда страны бывшей социалистической ориентации были поставлены перед фактом всевозрастающего уровня безработицы, необходимо было создать и развить теорию занятости. Пожалуй, это одно из немногих направлений экономической науки, которое можно практически полностью перенести из западной экономической теории на ситуацию переходного периода. Начнем рассмотрение проблем занятости с рынка труда. Он представлен на рис. 3.10.

По оси ординат отложена величина реальной зарплаты. По оси абсцисс — величина рабочей силы L , как сумма занятых и безработных (более подробно о рабочей силе будет сказано ниже). Кривые D и S представляют собой соответственно — D — спрос на труд, S — предложение труда. Равновесие на рынке труда характеризуется равенством количества рабочих мест (D) и количества желающих работать (S). Точке равновесия соответствует равновесная величина реальной зарплаты W . На практике, реальная зарплата превышает равновесную, что приводит, как видно из графика (рис. 3.10), к наличию безработицы. Причем, чем больше реальная зарплата отличается от ее равновесного значения, тем больше величина безработицы. Ее называют безработицей ожидания.

Рис. 3.10. Рынок труда



Она носит долгосрочный характер. Каковы причины устойчивого уровня реальной зарплаты, превышающего равновесное значение?

Первая причина кроется на макроуровне, так как правительства большинства государств контролируют величину минимальной зарплаты, которая превышает равновесную. В частности, в 1938 году в США был принят Закон о справедливых условиях труда, согласно которому, в течение долгого времени величина минимальной зарплаты колебалась от 30 до 50 % от средней зарплаты в промышленности.

Второй причиной является влияние профсоюзов, которые одной из основных задач ставят повышение зарплаты. Наблюдается явный нонсенс: чем больше влияние профсоюзов, тем больше реальная зарплата превышает равновесную, тем больше уровень безработицы. Так, в США пятая часть рабочей силы объединена в профсоюзы, и зарплата определяется коллективным договором между профсоюзами и управляющими фирмами. В Швеции зарплата определяется на национальном уровне с участием правительства. И, как результат, уровень безработицы в Швеции ниже, чем в США.

Третья причина кроется на микроуровне. Владельцы фирм считают, что повышение зарплаты специалистам повышает качество работы персонала, интенсифицирует труд, снижает текучесть рабочей силы. Все названные причины вызывают наличие безработицы.

К настоящему времени экономическая наука выделяет **3 основных типа безработицы**:

фрикционная безработица - временная, добровольная незанятость, связанная с окончанием учебного заведения, переходом с одной работы на другую, переездом, сезонным характером работы;

структурная безработица - вынужденная незанятость, вызванная структурной перестройкой экономики и усложнением производства.

Некоторые экономисты не делают различия между фрикционной и структурной безработицей, так как часто одна переходит в другую и их трудно различить. Однако, можно отметить, что фрикционная безработица носит, во-первых, добровольный, а во-вторых - более краткосрочный характер. Люди ищут работу по их квалификации и желаниям, в течение небольшого периода времени;

циклическая безработица - безработица, вызванная дефицитом совокупного спроса и фазой спада в экономическом цикле.

Можно отметить еще скрытую безработицу. Речь идет о ситуации, когда работники, занятые в производстве, в действительности являются лишними, так как данный производственный процесс требует меньшего количества работников.

Остановимся на понятии – «**уровень безработицы**.» По методике Международной организации труда (МОТ), уровень безработицы определяется на основании периодически проводимых опросов домохозяйств. Все население ранжируется по категориям - институциональное и неинституциональное население. Институциональное население или лица, не считающиеся потенциальной рабочей силой, включают в себя лица до 16 лет и лица, находящиеся в исправительно-трудовых колониях и спецучреждениях (т.н. институтах).

Таблица 3.5

**Категории населения по занятости
(условные данные)**

№	Группа населения		Численность населения, тыс. чел.
1	Все население	Все население	5217,0
2	Лица, не считающиеся потенциальной рабочей силой	Лица до 16 лет или институциональное население (ИТК, спецучреждения)	2013,0
3	Выбывшие из состава рабочей силы, но считающиеся потенциальной рабочей силой	Несамостоятельное население (учащиеся, пенсионеры, безработные, потерявшие надежду на получение работы и не планирующие ее)	500,8
4	Рабочая сила - лица, которые могут и хотят работать (L)	Самодетельное население	2681,5 = 51,4% от всего населения
5	Работающие (E)	Занятое население	2420,0
6	Безработные (U)	Безработные	2574,4 = 9,6% рабочей силы

В свою очередь, неинституциональное население делится на не самостоятельное население (выбывшие из состава рабочей силы, но считающиеся потенциальной рабочей силой) и самостоятельное население (рабочая сила). Рабочая сила делится на работающих (совокупное занятое население) и безработных.

Различают:

занятое население - население в трудоспособном возрасте, занятое в гражданском секторе общественного производства. Сюда входят и занятые неполный рабочий день;

совокупное занятое население - это занятое население и военнослужащие.

Уровень безработицы - это величина, которая показывает, какую часть рабочей силы составляют безработные, т.е.

$$U, \% = (U/L) * 100\%.$$

Уровень занятости - это величина, которая показывает, какую часть рабочей силы составляют работающие:

$$E, \% = (E / L) * 100\%.$$

Многие политики для оценки здоровья экономики используют так называемой «индекс нищеты», как сумму уровня безработицы и уровня инфляции. Однако

уровень безработицы нельзя назвать совершенно безошибочным показателем состояния экономики, так как в методике его определения заложена некоторая погрешность статистического характера. Например, рабочие, потерявшие надежду найти работу и не ищущие ее, не входят в состав безработных. В состав занятых (5-я строка) включены и занятые неполный рабочий день, что также снижает уровень безработицы. Показатель уровня безработицы также может быть завышен за счет тех лиц, которые с целью получения пособия ложно утверждают, что ищут работу, а на самом деле не делают этого.

Помимо понятия «уровень безработицы» различают понятие «**естественный уровень безработицы**» - это уровень безработицы, характерный для периодов экономического развития, при которых динамика реального и потенциального ВВП совпадает. Он рассчитывается как сумма показателей фрикционной и структурной безработицы и составляет в 90-е годы 5-6%. Естественный уровень безработицы возникает, когда количество ищущих работу равно числу свободных рабочих мест, т.е. при сбалансированности рынков рабочей силы. В последнее время среди экономистов стал использоваться аналог показателя - естественный уровень безработицы. Это показатель **NAIRU**, отражающий уровень безработицы при стабильных темпах инфляции.

Основные направления государственной политики на рынке труда.

Активная политика на рынке труда.

Политика рынка труда - одна из важнейших ветвей социальной политики государства, включающая в арсенал своих средств как активные, так и пассивные меры. Активная политика занятости - это разработка механизмов системы поддержки тех людей, которые не имеют работы, но хотят ее иметь, и тех, кто находится под риском увольнения.

Первоочередной задачей государственной политики в области занятости является создание эффективной системы занятости и предотвращения безработицы, обеспечение наиболее возможной сбалансированности на рынке труда между спросом на рабочую силу и ее предложением путем:

создания новых рабочих мест и условий для развития предпринимательства;
обеспечения социальной защиты в области занятости;

поощрения работодателей, создающих новые рабочие места, особенно для граждан, нуждающихся в социальной защите;

взаимодействия профессиональных союзов, ассоциаций (союзов), работодателей, органов государственного управления в разработке при реализации и контроле выполнения мер по обеспечению занятости;

международного сотрудничества по проблемам занятости населения, включая труд граждан Кыргызской Республики за рубежом и иностранных граждан в республике.

Активная политика на рынке труда требует разработки дифференцированных подходов к различным группам населения. Так, многодетные матери, женщины, имеющие малолетних детей, лица предпенсионного возраста и т.д. нуждаются в специальной поддержке, применении в их отношении нестандартных режимов рабочего времени. Гражданам, испытывающим затруднения при устройстве на работу (молодежи, лицам, возвращающимся из мест лишения свободы, ищущим работу после длительного перерыва), необходимо, прежде всего, квалифицированное посредничество служб занятости и специальные программы профессиональной реабилитации.

Основные направления государственной политики на рынке труда включают пассивные меры и целый комплекс активных мероприятий:

- создание новых рабочих мест;
- профессиональная подготовка и переподготовка незанятого населения;

- государственная помощь в организации «самозанятости»;
- совершенствование государственной службы занятости населения;
- постоянное развитие системы предоставления услуг.

Профессиональная подготовка. Система профессионального обучения безработных граждан в условиях трансформационных процессов, с одной стороны, содействует структурной перестройке экономики посредством предоставления на рынок труда необходимых специализированных квалификаций, с другой – защищает работников от безработицы, повышая возможности людей более эффективно конкурировать на рынке труда, реально влияя на снижение структурной безработицы.

Нестабильность экономической ситуации в республике, постоянно меняющаяся численность и профессионально-квалификационный состав безработных граждан требуют многовариантного подхода к организации профподготовки и переобучения названной категории населения. Экономический и социальный эффект профподготовки и переобучения безработных граждан возможны при создании устойчивых связей между системой подготовки кадров и работодателями. При росте уровня безработицы и дефицита рабочих мест приоритетным направлением останется обучение безработных граждан основам организации собственного дела, предпринимательству и самозанятости. В этих целях необходимо решение вопроса о создании бизнес-инкубаторов по подготовке предпринимателей малого и среднего бизнеса.

Продолжает находиться в центре внимания качественная профессиональная подготовка молодежи, представляющая одну из социально-демографических групп населения, в первую очередь сталкивающуюся с проблемой безработицы.

С учетом структурных изменений в экономике, когда значительная часть населения перемещается из сферы производства в сферу обслуживания, на базе училищ профтехобразования следует шире развернуть профподготовку и переобучение безработных граждан.

Значительно повысится спрос на подготовку рабочих из числа безработных для топливно-энергетического комплекса: электриков, электромонтажников, электрослесарей, слесарей контрольно-измерительных приборов и автоматики, котельщиков, кочегаров и др.

Экспорт рабочей силы в зарубежные страны.

Одним из путей снижения уровня безработицы и бедности населения, смягчения напряженности внутреннего рынка труда является экспорт рабочей силы в зарубежные страны, который требует создания организационно-правовых условий, обеспечивающих социальную защиту трудящихся-мигрантов.

Целью специального органа по трудоустройству граждан Кыргызской Республики за границей является интеграция Кыргызстана в международный рынок труда, системное обеспечение трудоустройства граждан Кыргызской Республики за границей.

Его основные задачи:

- реализация прав граждан Кыргызской Республики на трудовую и профессиональную деятельность за границей;
- изучение рынка труда зарубежных стран, поиск иностранных работодателей;
- заключение и реализация соглашений, контрактов с иностранными работодателями, фирмами по трудоустройству граждан Кыргызской Республики за границей;
- рассмотрение заявлений и выдача юридическим и физическим лицам лицензий на деятельность, связанную с трудоустройством граждан Кыргызской Республики за границей.

Самозанятость безработных граждан.

Развитие самозанятости и предпринимательства является одним из основных факторов решения проблем обеспечения свободно избранной продуктивной занятости, обеспечения эффективной социальной защиты населения через создание условий для повышения экономической активности граждан. Малые и средние предприятия обеспечивают высокую степень гарантии сохранения существующих рабочих мест и создание новых сфер приложения труда. Практическому использованию этого важного направления активной политики занятости предшествует продолжительная подготовительная работа. Необходим нормативный документ о поддержке безработных, стремящихся заняться предпринимательской деятельностью, и тщательный отбор безработных граждан, способных заниматься малым бизнесом, маркетингом.

Пассивная политика рынка труда: компенсация по безработице.

Согласно действующему законодательству, безработным гражданам, зарегистрированным в органах Государственной службы занятости и активно ищущим работу, гарантируется выплата пособия по безработице (ст.25 Закона Кыргызской Республики «О занятости населения») в целях материальной поддержки.

Регистрация граждан производится по месту их прописки при предъявлении паспорта (свидетельства о рождении), трудовой книжки в районном, городском центре занятости населения. Лица, впервые ищущие работу и не имеющие трудовой книжки, предъявляют паспорт, диплом или иной документ о полученном образовании или профессиональной подготовке. Уволенные из рядов национальной армии - военный билет; освобожденные из мест отбывания уголовного наказания - справку об освобождении.

Конкретный размер пособия по безработице для лиц, потерявших работу и заработков (трудовой доход), устанавливается в размере 50% от основной заработной платы по последнему месту работы, но не меньше минимальной заработной платы.

Пособие по безработице во всех иных случаях, включая граждан, ищущих работу впервые, устанавливается в процентном отношении к минимальной заработной плате, но не менее 75% от нее.

Компенсация по безработице – это инструмент не только социальной политики, которая защищает рабочих от финансовых проблем; но и экономической политики по следующим двум причинам:

1. При эффективной системе компенсации по безработице меняется структура системы обслуживания, т.е. происходит необходимая корректировка экономики под новые технологии или изменившиеся условия рынка. Фирмы могут только тогда функционировать экономично, если корректируют рабочую силу согласно меняющимся технологиям или условиям рынка, и (юридически и морально) вынуждены сохранять их рабочую силу в этих условиях. Система компенсаций по безработице, которая обеспечивает денежные поступления лишним рабочим, позволяет фирмам легче адаптировать их рабочую силу в изменяющихся условиях и, таким образом, совладать со структурными изменениями. Компенсации по безработице также позволяют рабочим и профсоюзам принять структурные изменения, сделать рабочий рынок гибким (легко приспособляемым).

2. Эффективная система компенсаций по безработице действует как «региональный стабилизирующий фактор». Она перераспределяет ресурсы из регионов с низким уровнем безработицы в регионы с высоким уровнем и, таким образом, стабилизирует покупательную способность и собирает предложения в регионы, которые страдают от безработицы.

Экономические издержки безработицы. Закон Оукена.

Безработица, как одна из основных макроэкономических проблем, имеет экономические и социальные последствия. Остановимся на экономических издержках

безработицы, описанных в законе Оукена. Отметим, что результат функционирования экономики и безработица связаны между собой.

а. При полном использовании ресурсов (полной занятости), т.е. при естественном уровне безработицы, в экономике создается объем производства Y^* , называемый:

производственный потенциал экономики или
естественный уровень производства продукции или
потенциальный ВВП - объем производства страны в условиях фрикционной и структурной безработицы.

б. При неполном использовании ресурсов, т.е. в условиях циклической безработицы в экономике создается реальное (фактическое) значение ВВП (Y), отличное от Y^* .

с. Разница между ($Y - Y^*$) называется:

отставание объема ВВП,

отклонение объема ВВП,

абсолютные потери продукции - это продукция, которую экономика теряет из-за неполного использования производственного потенциала, т.е. речь идет об экономических издержках безработицы.

Анализ фактических статистических рядов показывает, что между отставанием объема ВВП и уровнем безработицы существует корреляция: чем выше уровень безработицы, тем больше абсолютные потери продукции, т.е. колебания безработицы связаны с колебаниями ВВП. Эта зависимость выведена математически Артуром Оукеном, как закон Оукена (Okun's law) и имеет вид:

$$(Y - Y^*)/Y^* = -K * (U - U^*),$$

где K - коэффициент чувствительности ВВП к циклической безработице, называемый коэффициентом Оукена,

$(U - U^*)$ - циклическая безработица.

Знак (-) означает обратную зависимость отставания объема ВВП и циклической безработицы.

В странах с рыночной экономикой безработица носит устойчивый характер.

Рынок Земли

Рынок земли (или землепользования) – общественные отношения по поводу владения землей, основой которых является экономическая рента, составляющая цену земли.

Цена земли – показатель, характеризующий стоимость участка определенного качества и местоположения исходя из потенциального дохода за расчетный срок окупаемости. Нормативная цена земли устанавливается для обеспечения экономического регулирования земельных отношений при передаче по наследству, дарении и получении банковского кредита под залог земельного участка. Земельный налог и арендная плата являются формами платы за использование земли.

Есть еще понятие – выкупная цена земельного участка. Это плата за земельный участок, изымаемый для государственных или местных (муниципальных) нужд (выкупная цена). При определении выкупной цены в нее включаются рыночная стоимость земельного участка и находящегося на нем недвижимого имущества, а также все убытки, причиненные собственнику изъятием земельного участка, включая убытки, которые он несет в связи с досрочным прекращением своих обязательств перед третьими лицами, в том числе упущенную выгоду.

Субъектами земельного рынка являются землевладельцы и арендаторы. Особенностью данного рынка является нулевая эластичность предложения от

цены на землю при ее аренде, обусловленная стремлением землевладельца получить любую прибыль от имеющейся у него земли. При продаже земли ее цена определяется, как и в случае любого товара, спросом и предложением.

Рынок земли как саморегулируемая система охватывает семь основных элементов, а именно: спрос, предложение, цены, менеджмент, маркетинг, инфраструктуру и предпринимательские процедуры.

Как и другие рынки в Кыргызстане, рынок земли имеет следующие функции:

- 1) характеристика рынка земли;
- 2) сегментация рынка земли;
- 3) передача и получение земли в аренду и ипотека;
- 4) стоимость и цена земли.

Конкретная ситуация.

В Кыргызской Республике имеются 19,9 млн. га земель, из них 10,6 млн. га составляют сельскохозяйственные угодья.

На 1 января 2001 года из 1491,7 тыс. га сельскохозяйственных угодий (кроме пастбищ, приусадебных земель, садов и огородов) на земельные доли гражданам распределены 1081,8 тыс. га земель, что составляет 72,3% от общего количества орошаемой и богарной пашни, сенокосов и многолетних насаждений. Оставшаяся земля сельскохозяйственного назначения вошла в Фонд перераспределения сельскохозяйственных угодий (ФПС), находящийся в государственной собственности. Земли ФПС предназначены для расширения сельских населенных пунктов, создания и функционирования семеноводческих, племенных, опытно-селекционных, экспериментальных хозяйств, продажи прав пользования на аукционных торгах для организации и ведения крестьянских хозяйств. Земли ФПС представляют собой хороший резерв для поддержания рынка аренды сельскохозяйственной земли.

Продаже подлежат только земли, находящиеся в частной собственности. Государственные земли из Фонда перераспределения сельскохозяйственных угодий продаже не подлежат.

Сельскохозяйственный земельный рынок в Кыргызстане уже давно существует в виде рынка аренды земельных участков. Как показал проведенный в 2000 году опрос, среди сельских жителей примерно 10% землевладельцев сдают в аренду свой земельный участок и примерно 28% арендуют землю у других частных лиц или у Фонда перераспределения сельскохозяйственных угодий.

Таким образом, в Кыргызской Республике появилось многообразие форм собственности на землю и, как следствие, различные правовые статусы многочисленных земельных участков. Это потребовало введения института регистрации прав на землю. Поэтому следующим шагом явилось создание Государственного агентства по регистрации прав на недвижимое имущество (закон «О регистрации прав на недвижимое имущество»).

По причине того, что Кыргызстан одним из первых среди стран СНГ приступил к процессу глубокого реформирования сложившихся земельных отношений, трудностей и неожиданностей на этом пути оказалось немало. Рост производства сельскохозяйственной продукции в республике на протяжении длительного периода времени решался главным образом путем расширения площади пашни, распахивания богарных земель. Эта сугубо административная мера привела к деформациям рационального землепользования. Это проявляется в виде экономически необоснованной структуры земельных угодий в ряде регионов республики. Включение в состав пашни богарных, и особенно

склоновых земель с выраженными негативными характеристиками резко снизило эффективность земледельческого труда, привело к растрате материальных ресурсов, обнищанию сельскохозяйственных производителей, а в итоге – к социально-экономическому кризису.

Реформа проводилась в условиях отсутствия опыта, законодательной базы и нормативных материалов в полном объеме, так как в мировой практике еще не было адекватного пути создания рыночной структуры на базе социалистического производственного потенциала. В связи с этим при реформировании сельского хозяйства имели место некоторые ошибки и просчеты, которые на первом этапе отрицательно сказались на уровне развития сельскохозяйственных отраслей. На протяжении первых четырех лет наблюдался резкий спад производства, сокращалось поголовье скота, снижалась продуктивность животноводства и урожайность сельскохозяйственных культур.

Земельные отношения – крупная и сложная проблема, она определяется совокупностью отношений между субъектами земельного права по поводу использования земли как ограниченного природного ресурса. В сельской местности проживает свыше двух третей населения. Помимо земледелия земля необходима как среда обитания и ресурс для размещения промышленности. Поэтому земельные отношения влияют на все стороны экономической и социальной жизни. Комплексное использование земельных ресурсов требует системного решения проблем земельных отношений. Это вызывает необходимость в очень осторожном и взвешенном подходе к реформированию земельных отношений.

В то же время незавершенность земельной реформы создает большие препятствия для подъема сельского хозяйства, крестьяне лишены возможности для создания жизнеспособных и крепких хозяйств. Именно на решение данной проблемы ориентирована нынешняя государственная политика в аграрном секторе, в первую очередь посредством введения на селе земельного рынка. Мораторий на куплю-продажу земель сельскохозяйственного назначения сдерживал развитие рыночных отношений в землепользовании.

В соответствии с Конституцией на территории Кыргызской Республики практически созданы основы нового земельного строя: ликвидирована государственная монополия на землю, осуществлен переход к многообразию форм земельной собственности; проведено бесплатное перераспределение земли в пользу граждан; введено платное землепользование; основная часть сельскохозяйственных земель передана в частную собственность; земли лесного фонда, природоохранные и другие наиболее ценные земли находятся в государственной собственности; выполнены значительные объемы земельно-кадастровых работ; созданы объективные условия для оборота земли. Вместе с тем в стране рынок Земли пока не состоялся!

Стратегия развития аграрного сектора экономики охватывает следующие меры:

1. Завершение распределения земли на доли.
2. Активизация аукционов по купле-продаже земельных участков.
3. Разработка законов, способствующих дальнейшему развитию рынка земли.
4. Развитие кооперирования производства, переработки сельхозпродукции, купли-продажи земельных участков и создание крупных товарных хозяйственных единиц.

Рынок капиталов

Рынок капиталов – часть рынка ссудных капиталов, где формируется спрос и предложение на средне- и долгосрочный ссудный капитал.

Что же такое ссудный капитал?

Ссудный капитал – денежный капитал, предоставляемый в ссуду его собственником на время, на условиях возвратности, за плату, в виде процента. Особенность его состоит в том, что он не вкладывается в предприятие его собственником, а передается во временное пользование определенному предпринимателю с целью получения процента. При этом рынок ссудных капиталов, который имеет два взаимосвязанных сегмента – национальный и международный спрос и предложение капитала, называется кредитным рынком. Вместе с тем рынок для биржевых дилеров, которые покупают и продают надежные краткосрочные ценные бумаги (векселя, депозитные сертификаты, банковские акцепты, коммерческие векселя), называют рынком краткосрочного капитала.

Говоря о рынке капиталов, необходимо понять определение самого капитала.

Капитал (от лат. capitalist – главный)- многоаспектная категория. Он означает:

- 1) стоимость, приносящая прибавочную стоимость;
- 2) фактор производства, обычно представленный машинами и оборудованием и производственными зданиями (физический капитал) или деньгами (финансовый капитал);
- 3) общая стоимость активов какого-либо лица за вычетом его обязательств;
- 4) выраженные в деньгах доли участия в активах предприятия за вычетом обязательств участников, иначе говоря, (в терминах, принятых за рубежом), остаточный интерес в активах юридического лица, который остается после вычета пассивов;
- 5) капитальные вложения материальных и денежных средств в экономику, производство (капиталовложения, инвестиции).

Понятие «капитал» тесно связано и с понятием «накопление».

Накопление – это:

- 1) увеличение личных капиталов, запасов, имущества;
- 2) доля национального дохода, используемая на накопление производственных и непроизводственных фондов, а также запасов и резервов в экономике. Основной частью накопления является фонд производственного накопления (та часть, которая используется для расширения сферы материального производства). Размеры производственного накопления - фактор, во многом определяющий темпы развития экономической системы.

Оборот капитала – непрерывно возобновляющийся кругооборот капитала. Время, в течение которого промышленный капитал проходит все стадии кругооборота, составляет время оборота капитала. Ускорение оборота капитала увеличивает производство добавочной стоимости.

В современных условиях происходит ускоренный процесс централизации капитала, который означает рост размеров капитала путем объединения нескольких капиталов или поглощения одного капитала другим.

В результате централизации капитала и производства происходит увеличение размеров предприятия за счет:

- добровольного слияния мелких фирм с тем, чтобы сообща противостоять жесткой конкуренции;

- поглощения одних фирм другими (имущество банкротов выставляется на аукционную продажу и скупается за бесценок более удачливыми конкурентами).

Выделяют следующие формы поглощения и слияния:

горизонтальное – объединяются предприятия одной отрасли (например, производители стиральных порошков), образуется трест;

вертикальное – объединяются предприятия разных отраслей, образуется концерн.

Современный характер развития рынка капиталов обуславливает **эффект масштаба**, т.е. происходит активный процесс концентрации.

Концентрацией капитала и производства фирмы, постоянно внедряющие в производство достижения инновации, получают максимальные прибыли, часть которых идет на расширение и модернизацию предприятия (реинвестированные прибыли). В результате размеры предприятия увеличиваются, доля его производства в общем объеме предложения также растет. Это главная форма оценки степени концентрации рынка. Постепенно такое предприятие может превратиться в монополиста.

Поэтому государство обязано заботиться о сохранении конкурентной среды на рынке совершенной конкуренции.

3.5. Рынок денег. Инфляция

Денежный рынок - часть рынка ссудных капиталов, где осуществляются, в основном, краткосрочные депозитно-ссудные операции, обслуживающие движение оборотного капитала фирм, краткосрочных ресурсов банков, учреждений, государства и частных лиц.

Деньги, также как и другие товары, могут быть проданы и куплены на рынке, точнее, не сами деньги, а возможность временного использования чужих денег. В рынке денег выступают продавцами – **частные лица**, покупателями – **фирмы, предприниматели**, а посредниками – **банки**.

Необходимо напомнить, что личные доходы людей делятся на две части. Одна часть – затрачивается в личное потребление, а другая – сэкономленные деньги - до определенного времени становятся сбережением. Сэкономленные деньги могут храниться и у самих людей или в фирме. Хозяева свободных денег, конечно, захотят их отдать в долг под проценты.

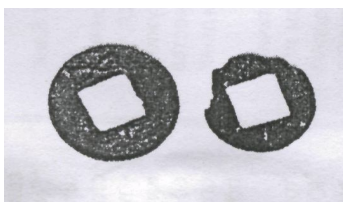
Экономика страны, фирмы для дальнейшего развития своего производства нуждается в дополнительных денежных средствах. Здесь мы видим, с одной стороны, **предложение** свободных денежных средств, а с другой - **спрос** на них. А вот, в рынке денег интересы двух сторон объединяют так называемые посредники, т.е. банки.

В связи с этим необходимо иметь представление о банковском депозите. Банковский депозит – денежные суммы, помещенные на хранение в банк от имени частного или юридического лица – клиента банка, которым за это начисляется банком определенный процент за использование этих средств в своей инвестиционной и кредитной деятельности.

Деньги – металлические и/или бумажные знаки, являющиеся мерой стоимости при купле-продаже и выполняющие роль всеобщего эквивалента, т.е. выражающие стоимости всех других товаров и обмениваемые на любой из них.

Функция денег – сущностные характеристики особого товара – всеобщего эквивалента, которые состоят: в выражении стоимости товара через цену, а посредством движения цен проявляется действие закона стоимости – это функция **меры стоимости**; деньги опосредуют меновой процесс и в этом качестве исполняют функцию **средств обращения**; товарное обращение порождает функцию **средств платежа**; деньги, выведенные из сферы обращения, выполняют функцию **средств накопления** и сбережений; товарный обмен выходит за государственные границы, и его обслуживают деньги в функции **мировых денег**.

История денег Кыргызстана. История появления собственных денежных средств на территории Кыргызстана относится к глубокой древности и связана с возникновением здесь древнетюркских каганатов. В результате развития оседло-земледельческой и городской культуры VIII-VII веков в Кыргызстане возникла необходимость в выпуске собственных денег.



Впервые денежной эмиссией стали заниматься правители Тюргешского каганата. Как сейчас достоверно установлено учеными, первые выпуски тюргешских монет относятся к 30-м годам VII века. Основными местами находок, а следовательно, и центрами их выпуска, были крупнейшие города Семиречья, остатки которых сохранили нам Краснореченское и Акбешимское городище в Чуйской долине и древней Тараз в Таласской долине.

Первое документированное употребление термина «акча» в значении «деньги» подтверждается надписью из девяти енисейских рун на китайской монете эпохи династии Тан (713-748гг), обнаруженной в Минусинской котловине в стране древних енисейских кыргызов, откуда впоследствии переселились на Тянь-Шань предки современного кыргызского народа.

После вхождения Кыргызстана в состав СССР на правах союзной республики на советских денежных знаках образца 1938 года достоинством 1, 3 и 5 рублей впервые появилось обозначение номинала на кыргызском языке - «сом». Любые монеты и мелкие деньги называли «тыйын», так могли именоваться и кокандские серебряные тенге, и медные пулы, и первые российские копейки и гривенники. Тыйын сегодня служит разменным денежным знаком. Основной же денежной единицей Кыргызской Республики является сом. Другой альтернативы термину сом нет, поэтому это слово сохранено как наименование денежной единицы национальной валюты Кыргызстана.

Эмиссия денежной наличности и выпуск денег в обращение

Каждая страна имеет свою денежную систему. Национальная валюта – один из атрибутов независимого государства. Государство обладает суверенным правом на выпуск собственных денежных знаков в виде бумажных банкнот, казначейских билетов и монет. Выпуск в обращение денежных знаков принято именовать эмиссией. В Кыргызстане единственным эмитентом национальной валюты Кыргызской Республики является Национальный банк. Согласно закону Кыргызской Республики «О Национальном банке Кыргызской Республики», ему принадлежит исключительное право выпуска в обращение и изъятия из обращения денежных знаков (банкнот и монет). Сом является единственным законным платежным средством на территории Кыргызской Республики, которое юридические и физические лица обязаны принимать без ограничений. Для дальнейшей реализации Программы экономической реформы и проведения

самостоятельной экономической политики Верховным Советом Республики Кыргызстан 3 мая 1993 года было принято постановление «О предложении Правительства Республики Кыргызстан о введении национальной валюты №1182-ХП».

Определение сроков проведения и ответственность за последствия введения национальной валюты были возложены на Правительство Республики Кыргызстан и Национальный банк Кыргызской Республики.

10 мая 1993 года Кыргызстан ввел собственную национальную валюту - кыргызский сом.

В результате проведенного исследования был выбран курс обмена 1 сом к 200 рублям.

Национальная валюта Кыргызстана вводилась в сложное для республики время, когда страны СНГ пытались проводить собственную, независимую от других экономическую политику в условиях вынужденного использования общего для всех платежного средства, роль которого выполнял рубль.

В этих условиях введение национальной валюты было не самоцелью, а средством проведения Кыргызстаном своей собственной независимой экономической политики. При этом главной целью являлось обуздание инфляции и последующее обеспечение условий для реализации программ структурного реформирования экономики.

Направленность первых действий после официального ввода сома была обусловлена стремлением укрепить доверие широких слоев населения к новой денежной единице, избежать возможного в таких случаях валютного замещения, а также необходимостью создать начальные условия для нормального обращения сома и, как следствие - стабилизации его обменного курса. Кроме того, своевременное введение национальной валюты - это получение возможности остановить развитие процесса обнищания населения страны, обусловленного раскручиванием инфляционных тенденций.

Кыргызстан с самого начала придерживается режима регулируемого плавающего курса. Республика выбрала самый либеральный вариант валютного режима, считая, что реальную стоимость национальной валюты должен определить сам рынок.

При проведении подготовительной работы возможность обмена национальной валюты была оценена (исходя из опыта республик Прибалтики) как 12,5% от всего объема наличной эмиссии в республике. Интересно, что к окончанию срока обмена оприходованная сумма оказалась гораздо больше, чем это предполагалось вначале. Это объясняется тем, что к концу обменного периода начало появляться определенное доверие населения к национальной валюте. В настоящее время кыргызский сом достойно представляет национальную валюту Кыргызской Республики.

Инфляция

Инфляция - это чрезмерное увеличение находящихся в обращении наличных бумажных денег или объема безналичного бумажного денежного обращения по сравнению с реальным обращением товаров;

снижение покупательной способности денег;

общее длительное повышение цен.

Дезинфляция - замедление темпов роста цен.

Дефляция - процесс, обратный инфляции.

Виды инфляции по темпам роста цен:

а) *нормальная инфляция* - при темпе инфляции 3-3,5% в год;

- b) *умеренная инфляция* - при темпе инфляции до 10% в год;
- c) *галопирующая инфляция* - при темпе инфляции 20-200% в год;
- d) *гиперинфляция* - при темпе инфляции 50% в месяц и более на протяжении более 6 месяцев. При гиперинфляции стоимость денег падает так быстро, что они уже не выполняют своих главных функций, растет бартер.

Последствия инфляции

a. Инфляция облагает налогом тех, кто получает фиксированные доходы (пенсионеры, студенты, получатели пособий и т.д.). Чтобы доход не падал, необходимо корректировать его в соответствии с учетом темпа инфляции. От инфляции выигрывают те, кто имеет более высокий доход по сравнению со стоимостью жизни.

b. Непредвиденная инфляция наказывает владельцев сбережений, особенно наличных, держателей финансовых активов с фиксированным доходом, если проценты по вкладам, дивиденды не успевают за темпами инфляции.

c. От инфляции страдают кредиторы, если проценты по кредиту не учитывают темп инфляции. Однако непредвиденная инфляция приносит выгоды получателям займов за счет кредиторов.

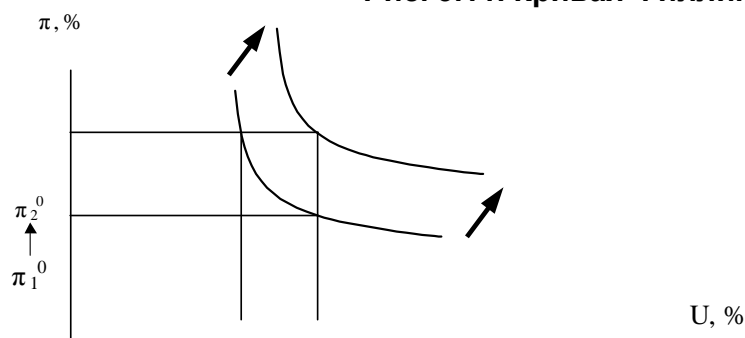
d. От инфляции страдают и предприниматели из-за трудностей в планировании цен, большого риска в прогнозировании инвестиционных проектов ввиду неопределенности, особенно на долгосрочную перспективу.

e. В целом ухудшается макроэкономическая ситуация. Происходит замедление экономического роста. Цена сдерживания инфляции очень дорога. Это спад производства и безработица. Происходит резкое расслоение общества по уровню доходов.

В переходной экономике следует помнить о так называемых инфляционных спиралях.

Между уровнем безработицы и инфляции в краткосрочном периоде существует обратная связь, которая описывается **кривой Филлипса**. Различают оригинальную и инфляционную кривую Филлипса. Инфляционная кривая Филлипса представлена на рис. 3.11.

Рис. 3.11. Кривая Филлипса



Кривая Филлипса описывается уравнением:

$$\pi = \pi_e + \beta (u - u^*) + \varepsilon$$

- где: π - уровень инфляции,
 π_e - ожидаемая инфляция,
 $(u - u^*)$ - циклическая безработица,
 β - угловой коэффициент,
 ε - шок предложения.

Правительство, управляя совокупными расходами, может выбрать на кривой определенную комбинацию уровней безработицы (U) и инфляции (π) для краткосрочного периода, ожидание инфляции сдвигает кривую Филлипса вправо, вверх.

Система мер против инфляции

Целью экономической политики государства, применительно к инфляции, является снижение или сдерживание ее на заданном уровне. Для этого правительства

стран принимают решительные меры. При этом разные страны самостоятельно принимают различные решения. Таковым может быть:

- индексация доходов;
- регулирование роста цен;
- повышение заработной платы, соответственно с ростом инфляции;
- государственное регулирование цен и заработной платы;
- ограничение цен и усиление антимонопольных мер;
- отслеживание соотношения цен и заработной платы, и др.

Обобщение

Экономический рост в современных условиях является главной проблемой для каждой страны. Он означает достижения устойчивого увеличения из года в год объемов производства и производственных возможностей страны. Различают три типа экономического роста: экстенсивный, интенсивный (или инновационный) и смешанный.

Экономический рост любой страны определяется тремя главными факторами: предложения, спроса и распределения.

Ситуация в этой области в мировом масштабе такова, что за 1900-2000 гг. мировой ВВП в постоянных ценах вырос в 19 раз, а рост численности населения – с 1,6 млрд. человек до 6,3 млрд. т.е. почти в 4 раза. Таким образом, человечество избежало «ловушки Мальтуса», по пророчеству которого «рост производства будет едва успевать за ростом населения, а то и отставать от него, обрекая людей на существование, едва достаточное для выживания».

Экономический рост в то же время цикличен. Каждый цикл имеет четыре фазы: 1) пик деловой активности. 2) спад деловой активности. 3) депрессия. 4) оживление, подъем деловой активности.

Для обеспечения оживления и подъема деловой активности следует строго учитывать следующие закономерности, а именно:

- 1) спрос, предложение и равновесие;
- 2) рынок труда, основные виды безработицы;
- 3) рынок земли и его функции;
- 4) рынок капитала, денег, инфляция.

Государство может достичь своего экономического роста и повышения благосостояния своего населения только в том случае, когда оно свои регулирующие функции выполняет в строгом соответствии с требованиями вышеуказанных закономерностей экономики.

Вопросы

1. Что такое экономический рост, каковы факторы роста и типы?
2. В чем суть цикличности экономического роста?
3. Определите сущность спроса, предложения и рыночного равновесия.
4. Дайте определение рынку труда, безработице, рынку земли и рынку капиталов?
5. Дайте определение рынку денег и инфляции.

Глава 4. Из истории экономической мысли мира и Кыргызстана

4.1. Экономическая мысль Древнего мира

Экономисты и философы Древнего мира Ксенофонт Платон, Аристотель и другие внесли огромный вклад в экономическую теорию.

Ксенофонт (около 430-355 гг. до н. э.) – древнегреческий мыслитель. В историю экономической мысли Ксенофонт вошел как ученый, который один из первых анализировал разделение труда. В своем произведении «Киропедия» он сформулировал положение о том, что «тот, кто выполняет наиболее простую работу, выполняет ее наилучшим образом». Ксенофонт также подошел к пониманию степени зависимости разделения труда от размеров рынка. Из всех функций денег Ксенофонт признавал лишь две: деньги как средство обращения и как сокровище. Вместе с тем он осуждал ростовщичество и, следовательно, использование денег в качестве ссудного капитала.

Аристотель (384-322 гг. до н.э.) - древнегреческий мыслитель. Его основными сочинениями, в которых содержатся размышления по экономическим вопросам, являются «Никомахова этика» и «Политика». Рассматривая способы приобретения богатства и удовлетворения потребностей, Аристотель выделял экономику и хрематистику. Экономика имеет своей целью приобретение потребительных стоимостей, необходимых для жизни и для домашнего хозяйства, а также для государственных нужд. Деятельность такого рода является необходимой и обусловлена естественными причинами. К сфере экономики Аристотель относил мелкую торговлю, поскольку она необходима для удовлетворения потребностей людей в предметах первой необходимости. Хрематистика по Аристотелю - это искусство наживать состояние путем торговли. В отличие от экономики, хрематистика не является необходимой и не соотносится с законами природы. Значительный вклад в формирование экономической науки Аристотель внес своим анализом формы стоимости. Он отмечал, что вещь может быть использована двояким образом: для удовлетворения определенной потребности и для обмена. Эти свойства вещи Аристотель считал потребительными стоимостями, причем в духе своей натурально-хозяйственной концепции первый способ использования вещи он объявлял естественным, а второй неестественным. Анализируя обмен, он сделал очень важный вывод о том, что «как без обмена не было бы... взаимоотношений, так без приравнивания - обмена, а без соизмеримости - приравнивания». Деньги, по мнению Аристотеля, были изобретены людьми для удобства обмена. Их основными функциями он считал функцию меры стоимости и функцию средства обращения. В то же время он проводил различие между обращением денег как денег и обращением денег как капитала. Относя использование денег для получения прибыли к сфере хрематистики, он осуждал такого рода деятельности, доказывая, что деньги по своей природе не могут приносить деньги.

Платон (428 или 427 гг. до н.э. - 348 или 347 гг. до н.э.) - древнегреческий мыслитель. В сочинении «Законы» Платон высказал ряд оригинальных экономических положений. Так, он считал, что в процессе обмена имеет место приведение к «соразмерности и единообразию» несоразмерных и разнообразных

товаров. У Платона содержатся выводы и о том, что деньги выполняют не только функции средства обращения и сокровища, но и функцию меры стоимости. Вместе с тем он выступал против использования денег для накопления богатства и осуждал ростовщичество. Платон один из первых в истории экономической мысли поставил вопрос об основе и уровне цен. Он считал, что должна браться такая цена, которая обеспечивала бы получение умеренной прибыли.

4.2. Экономические школы XVI-XVIII веков

Меркантилизм [фр. mercantilisme от ит. mercante – торговец] – экономическое учение XVI-XVII веков, эмпирически установившее ряд закономерностей эпохи первоначального накопления капитала, в том числе выделившее сферу обращения в качестве решающего фактора накопления. По сути, учение меркантилизма сводилось к практическим рекомендациям по накоплению частного и национального богатства. Ранее «монетарное» направление меркантилизма (Даванзатти) сформулировало тезис о том, что деньги выполняют функцию меры стоимости и средства обращения, делающих их необходимыми для общества. Представители зрелого меркантилизма (Т. Мен, А. Серра, отчасти У. Петти) на первый план выдвинули не деньги как средство обращения, а денежный капитал в его рациональной форме мировых денег, сформулировав доктрину торгового баланса: деньги важны как исходный пункт кругооборота $D-T-D^1$, осуществляемого во внешней торговле. Меркантилисты были сторонниками государственного регулирования экономических отношений. В особенности это проявилось во Франции в правление министра финансов Кольбера (1669-1683), вследствие чего практический французский меркантилизм и характеризовался установлением жестких запретительных ввозных пошлин и протекционистской политикой развития местной промышленности.

Физиократы [фр. physocrates от гр. physis-природа + kratos- сила, господство] – группа французских экономистов XVIII века, образовавшая первую в истории целостную экономическую школу, основателем и главой которой стал Франсуа Кенэ. Основной заслугой школы физиократов явилось то, что они в отличие от меркантилистов перенесли экономическое исследование из сферы обращения в сферу производства и этим заложили основы для дальнейшего научного анализа капиталистической системы производства. Отправной точкой критики меркантилизма физиократы сделали идею об эквивалентности обмена, согласно которой товары вступают в обращение с заранее заданной ценой, а «обмен в действительности ничего не производит» (Кенэ). Одно из центральных мест в экономической теории физиократов занимает вопрос о происхождении прибавочного продукта из области обращения в область материального производства. Под чистым продуктом физиократы понимали избыток продукции, полученной в земледелии, над издержками производства. С учением о «чистом продукте» связано и определение физиократами производительности труда как труда, который создает прибавочную стоимость, «чистый продукт». В отличие от меркантилистов, которые отождествляли капитал с его денежной формой, физиократы проанализировали вещественные формы состава капитала через исследование издержек производства, фактически выявив деление капитала на оборотный и основной. Вся система теоретических изысканий физиократов опиралась на концепцию «естественного порядка», выдвинутую Ф. Кенэ и развитую А. Тюрго, Мерсье де ля Ривьером и Дюпоном де Немуром, в которой общество представлялось в качестве единого с природой общественного механизма, а экономическая жизнь рассматривалась как естественный процесс,

имеющий внутренние закономерности и поддающийся макроэкономической интерпретации («экономическая таблица» Кенэ).

4.3. Представители классической экономической теории

В тех странах мира, где зарождались основы рыночных экономических отношений, быстрее стали развиваться перерабатывающая промышленность, сельское хозяйство и торговля. А невмешательство государства в хозяйственную деятельность свободного частного предпринимателя способствовало разложению меркантилизма и усилению экономического либерализма. Свобода частного предпринимателя, невмешательство, а, наоборот, помощь государства в развитии рыночных отношений, а также либеральная экономическая политика европейских стран привели к новой теории, названной позже классической политической экономией.

Отличие классической политической экономии от меркантилизма показано схематично в табл. 4.1.

Таблица 4.1.

**Методологические характеристики отличий
двух теоретических школ**

**Теоретические экономические школы
(направления)**

Меркантилистская система	Классическая политическая система
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ограничение импорта и свободной конкуренции. 2. Изучение и анализ проблем торговли. 3. Отсутствие системного изучения всех сфер экономики. 4. Отсутствие понимания ценности товаров, ценность в количестве золота и серебра. 5. Выявление причинно-следственной взаимосвязи экономических явлений 6. Понимание роста экономики, как приумножения денежного богатства. 7. Регулирующие меры государства с целью макроэкономического равновесия. 8. Деньги - фактор роста национального богатства и искусственно изобретены людьми. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Экономический либерализм или Laissez faire - абсолютное невмешательство государства. 2. Изучение и анализ проблем производства. 3. Применение дедуктивного, индуктивного методов анализа и метода логической абстракции. 4. Понимание ценности товара, как количества затраченного труда. 5. Причинно-следственный анализ с построением дерева принципов и категории. Категория «стоимость»- основа дерева. 6. Рост национального богатства, создаваемый трудом в производстве. 7. Законы рынка и конкуренция регулируют спрос и предложение. 8. Деньги как товар. Деньги - вещь, инструмент в процессе обмена.

Основоположники и первые авторы классической политической экономии английский ученый медик-экономист Уильям Петти (1623-1714) и французский исследователь Пьер Буагильбер (1646-1714) на основе критического анализа меркантилизма выдвинули новую теорию стоимости товара через затраченный на его производство труд. Труды У. Петти «Трактат о налогах и сборах», «Политическая анатомия Ирландии», «Разное о деньгах» и др. посвящаются этим и другим категориям, постулатам, а также мыслям:

- известная его формула «труд есть отец и активный принцип богатства, а земля – его мать» - есть начало учения стоимости и антимеркантилистического убеждения;
- богатство создается в сфере материального производства, а сфера обращения (торговля) обеспечивает его распределение;
- источником стоимости является труд. В этой мысли заложена основа закона трудовой стоимости;
- стоимость товара измеряется рабочим временем, затраченным на его производство;
- Рента с земли – есть разница между стоимостью хлеба и издержками на его производство (основа закона прибыли и дохода).

Величайший английский ученый-экономист Адам Смит (1723-1790) впервые в экономической науке создал полновесный труд, охвативший главные проблемы (почти все разделы) экономики: предмет и метод исследования; задачи политической экономии; законы рынка и богатства; роль свободной конкуренции – «невидимой руки»; теория стоимости денег, доходов и заработной платы; определение категорий прибыли, доходов и ренты; теория капитала и воспроизводства и другие разделы экономической науки.

Все эти разделы экономики были впервые исследованы, описаны, рассмотрены в его многотомной книге «Богатства народов». Эта книга была в центре внимания экономистов-мыслителей, по этой книге учились многие ученые-экономисты и по ее содержанию писались законы, программы, реформы, международные договоры по хозяйственной деятельности, внешней торговле.

Основную мысль А. Смита и рассуждения о теоретических проблемах классической политической экономии, изложенные в многотомном труде «Богатства народов», можно свести к следующему:

- рассмотрев проблематику разделения труда, показал, как правильное разделение труда на производстве (фабриках и заводах) трижды повышает производительность труда;
- раскрыв наличие у каждого товара потребительской и меновой стоимости, дал новое толкование теории стоимости товаров и услуг. Ценность товара зависит от потребительской и меновой стоимости, в свою очередь «именно труд составляет их действительную цену, а деньги лишь номинальную цену»;
- сделав вывод, что «труд является единственным всеобщим, равно как и единственным точным мерилom стоимости или единственной мерой, посредством которой мы можем сравнивать между собою стоимости различных товаров во все времена и во всех местах», дал генерацию мыслей последующим поколениям экономистов;
- раскрыл природу распределения доходов в таком виде: рента - это первый вычет из продукта труда, затраченного на обработку земли; прибыль - второй вычет из продукта труда, затрачиваемого на обработку земли; заработная плата - продукт труда, который составляет естественное вознаграждение за труд;
- логически аргументировано обобщил теорию денег, главное, выделив функцию обращения денег, и заключил известной фразой: «деньги - великое колесо обращения»;
- осуществив анализ теории доходов, пришел к выводу, что доход страны зависит от деятельности землевладельцев, а не промышленников;
- в теории заработной платы Смит нашел зависимость заработной платы от уровня национального богатства страны и соотношение заработной платы

рабочих с их способностью, деятельностью, прилежностью, профессионализмом и дисциплиной;

- учение о капитале более прогрессивно, чем у физиократов: делением капитала на потребление и накопление, на основной и оборотный, анализом соотношений между этими частями капитала в зависимости от отрасли хозяйства;
- в теории воспроизводства А. Смит дал «пищу для раздумий» К. Марксу, который, критикуя Смита, блистательно решил эту проблему через теорию капитала.

Основные научные мысли и учение Давида Рикардо (1772-1823) по классической политической экономии можно выразить к следующим тезисами:

- главная творческая позиция - приверженность к концепции экономического либерализма;
- свободная конкурентная торговля зерном, включая импорт дешевого зерна из других стран приводит к улучшению жизненного уровня населения;
- владельцы земли, собственники денег и капитала (основных фондов), рабочие, а также рента, прибыль и заработная плата - ключевые проблемы экономики;
- определил законы, которые управляют распределением доходов;
- стоимость товара зависит от относительного количества труда, которое необходимо для его производства;
- как научная категория – капитал – это часть богатства страны, которая употребляется в производстве и состоит из пищи, одежды, инструментов, сырья, материалов, машин и прочих необходимых условий, чтоб привести в движение средства труда;
- рента всегда платится за пользование землей, независимо от качества земли, затрат труда и отдаленности от потребителя.
- в условиях свободной конкуренции прибыль и зарплата имеют естественную тенденцию снижаться, потому что с прогрессом общества добавочное количество продукции получается при затрате все меньшего и меньшего труда;
- тенденцию снижения прибыли можно приостановить и даже увеличить усовершенствованием оборудования в промышленном производстве и в аграрной сфере.

Идейный друг и оппонент Рикардо, видный представитель классической политической экономии Англии Томас Роберт Мальтус (1766-1834) в 1798 году опубликовал книгу «Опыт о Законе народонаселения».

Увеличение количества бедности Мальтус соотносил с темпами прироста населения и темпами роста производства жизненных благ, определяющих прожиточный минимум. Теорию Мальтуса мировая экономическая общественность признала реакционной. И итоги экономического роста за 1900-2000 годы опровергнул его теорию (более подробно см. Главу III, Конкретная ситуация. Рост мировой экономики в XX – веке.

Карл Маркс (1818-1883) - один из завершителей классической политической экономии. Написал множество книг по философии, социологии, политологии и экономическим наукам. Среди них произведение «Капитал», посвященное экономическим исследованиям и изданное при жизни, работа «К критике политической экономии» являются трудами, достойными изучения всеми экономистами нашей эпохи и нашего поколения.

Методологически К. Маркс опирается на три научных источника: английскую классическую политическую экономику. Смита - Рикардо; немецкую

классическую философию Гегеля- Фейербаха и французский утопический социализм Сен-Симона.

Из учения Смита-Рикардо Маркс заимствовал трудовую теорию стоимости, законы нормы прибыли и производительности труда. Гегель и Фейербах научили его диалектическому мышлению и материалистическому пониманию законов общества, а Сен-Симон - классовой борьбы. В теорию политэкономии Маркс ввел концепцию «базис и надстройка». По Марксу «не сознание людей определяет их бытие, а наоборот, общественное бытие (материальная жизнь) определяет их сознание», т.е. реальный базис - отношения людей в производстве, а надстройка – это политические отношения в обществе.

Маркс первым проанализировал природу капитализма и сделал вывод: капитализм, начав свое существование в XVI веке, исключает гуманизацию общества и демократию из-за частной собственности на средства производства и анархии рынка.

Сформулировав теорию классов, доказал, что пролетариат при развитии капитализма будет более значимым в общественном строе, чем буржуазия.

В теории капитала Маркс дал две трактовки капитала: первый - когда капитал превращает первоначальную стоимость товара в самовозрастающую стоимость с помощью рабочей силы, затраченной на его производство.

Второй - возрастание производительности труда выгодно только капиталисту, которому, это приносит прибавочную стоимость или новый капитал.

Маркс вносит новизну в теорию капитала, открыв норму эксплуатации – отношение между прибавочной стоимостью и переменным капиталом:

$$n = \frac{C}{V} ,$$

где n – это норма эксплуатации человека человеком;

C - прибавочная стоимость;

V - капитал.

Трудовая теория стоимости по Марксу – это товарооборот в соответствии с ценностью, пропорциональной требуемому для производства товара количеству труда.

Определяя теорию прибавочной стоимости, Маркс пришел к мысли, что источником прибавочной стоимости является только «неоплаченный труд» рабочих, продающих свою силу капиталисту.

На смену классической политической экономии пришла маргинальная экономическая теория. Маржинализм - исследование предельных экономических величин, как взаимосвязанных явлений экономической системы на микро- и макроуровне.

Бурный рост монопольной экономики в начале XX века заставил государственных деятелей многих стран принять антимонопольные меры для того, чтобы достичь социального равновесия в обществе. В связи с этим появляются различные концепции социального контроля над экономикой. И вместо смитианского тезиса саморегулируемого рынка, возникают новые теории о том, что вместе с материальными факторами роста экономики необходимо считаться с духовными, моральными, правовыми, социальными, психологическими и другими, т.е. неэкономическими факторами.

Это направление экономической мысли назвали социальным институционализмом. Методология теории институционализма основывается на математическом аппарате маржинальных принципов развития экономики.

Одним из продолжателей учения маржинализма является крупный итальянский ученый-экономист, политолог и социолог Вильфредо Парето (1843-1924), в своих трудах «Курс политической экономии», «Учение политэкономии» и «Трактат по общей социологии» исследовавший проблемы общего экономического равновесия.

Кроме того, Парето с помощью математических моделей анализа количественной характеристики полезности сформулировал понятие общественной максимальной полезности, т.е. «Оптимум Парето». Оптимум Парето необходим для оценки таких экономических изменений, которые либо улучшают благосостояние всех, либо не ухудшают благосостояние всех с улучшением благосостояния, по крайней мере, одного человека.

Институционализм - исследование всей совокупности социально - экономических факторов (институтов), категорий и явлений (например, семья, общественность, религии, нравы, обычаи, привычки и т.д.), рассматриваемых во взаимосвязи, взаимообусловленности и в историческом контексте, а также идеи социального контроля общества над экономикой.

Маржинализм или маржинальная экономическая теория-исследование предельных экономических величин (доход, ресурсы, инвестиции, капитальные вложения, мощность оборудования и возможности предприятия и т.д.), как взаимосвязанных явлений экономической системы на макро- и микроуровне.

В многочисленных течениях исследования институционализма в начале XX века обозначаются три направления: социально-психологический, социально-правовой и конъюнктурно-статистический или эмпирико-прогностический.

Уильям Стенсли Джевонс (1835-1882) – английский ученый, химик-математик-экономист-преподаватель, издал научные труды «Теория политической экономии», «Принципы науки». Главная цель экономической науки, считал Джевонс, в изучении условий получения человеком максимального наслаждения. Но наслаждение функционально зависит от полезности. На этой основе он сформулировал свою теорию о том, что при рациональном потреблении конечная степень полезности (падающая полезность любого блага) приобретенных товаров пропорциональна их ценам.

Наряду с понятием полезности, Джевонс вводит в экономический анализ понятие бесполезности и антиполезности. Труд, по Джевонсу, на начальной своей стадии - источник положительных эмоций, но затем он становится тягостным, т.е. антиполезным.

4.4. Новые этапы экономической мысли

Мировой экономический кризис 1929-1933 годов показал, что экстенсивный путь развития экономики исчерпал свои возможности и необходимо новые исследования в этом направлении. Один из таких решений проблемы экономики и преодоления кризисов явилась теория государственного развития регулирования экономики в рыночном хозяйстве. К этой теории относится учение Джона Мейнарда Кейнса (1883-1946), выдающегося ученого-экономиста и математика современности. В своих трудах, особенно в книге «Общая теория занятости, процента и денег», Кейнс обосновал теоретико-методологическую концепцию программа стабилизации экономики государств Европы и США.

В истории 200-летнего развития капитализма самой актуальной проблемой государств (народов) остается проблема массовой безработицы и инфляция. Как

добиться стабильной и полной занятости населения и ликвидировать экономические кризисы - на эту проблему обращены мысли современных экономистов.

Американский ученый-экономист, лауреат Нобелевской премии 1970 года, Пол Антони Самуэльсон (1915) системно и обширно анализирует эту проблему. Он вводит в научный оборот термин «неоклассический синтез», т.е. сочетание самых лучших классических экономических положений, теорем, учений и истин с современными теориями формирования доходов. В книге «Экономика» он не только описал лучшие достижения экономической мысли современности, но и обосновал возникновение новых универсальных доктрин по многим проблемам экономической науки.

Самуэльсон получил Всемирное признание за:

- Знаменитый учебник «Экономика», вышедший в свет в 1948 году и ставший учебником для миллионов людей по всему миру. На русском языке он начал издаваться с 1964 года в полном объеме и продолжает издаваться каждый год (П.Самуэльсон. Экономика. Вводный курс. Изд. «Прогресс». Москва – 1964. 844 стр.).
- Развитие статической и динамической теории экономического анализа.
- Развитие смитовской теории о свободной конкуренции и выдвинул положение о том, что «любое вмешательство государства в сферу свободной конкуренции наверняка будет иметь вредные последствия».
- Создание теории уровня дохода.
- С помощью фискальных и кредитно-денежных механизмов раскрыл «секреты» бескризисного экономического цикла.
- Введение в научный оборот категорию «неоклассический синтез» - синтез истин, которые были установлены классической политической экономией, и положений, доказанных современными теориями формирования доходов.
- Анализ современной экономической мысли от Смита до Кейнса представил в виде «Дерева Экономики». Структурная схема представляет собой форму пышного орехового дерева, где ствол - это общая экономическая теория, а ветви - экономические принципы по отдельным отраслям (финансы и кредит, налоги и т.д.).

Василий Васильевич Леонтьев (1906-1999) – американский экономист, стал лауреатом Нобелевской премии 1973 года за разработку метода прогнозного экономического анализа «затраты - выпуск», т.е. метода межотраслевого баланса. Основу этого метода составляют математические методы, модели и формулы.

Леонид Витальевич Канторович (1912-1986) экономист-математик, доктор физико-математических наук. В 1930-40 годах разработал теорию оптимального использования ресурсов.

Особо следует отметить теорию конвергенции – теорию, в основе которой может идея о происходящем постепенном сглаживании экономических, политических и идеологических различий между капиталистической и социалистической системами. Возникла в 50-х годах XX – века в связи с научно-технической революцией, ростом обобществления капиталистического производства, повышением роли государственного регулирования. Основными представителями теории конвергенции являются: Дж. Гелбрейт, У. Ростоу (США), Ян Тинберген (Нидерланды).

Жизнь показала, что теория конвергенции в сущности своей ближе к истине. Выдвигая государственное программирование и экономическое планирование в качестве определяющего средства устранения глубоких рецессий (спада производства), экономисты развитых рыночных стран, одновременно широко проповедали о развитии двух систем по сходящимся (конвергентный) линиям к единому миру. И они оказались правы. Сегодня мировое хозяйство развивается по единой экономической системе, а именно по смешенной или конвергентной!

Лауреаты премии памяти Нобеля по экономике.

Премия присуждается с 1969 года

1969 год

Ян Тинберген (I.Tinbergen, США, 12.04.1903-1994) и **Рагнар Фриш** (R.Frish, Норвегия, 3.03.1895-31.01.1973)

«За создание и применение динамических моделей к анализу экономических процессов».

Совместно создали науку эконометрику.

1970 год

Пол Самуэлсон (P.Samuelson, США, род. 15.05.1915)

«За научную работу, развившую статическую и динамическую экономическую теорию и внесшую вклад в повышение общего уровня анализа в области экономической науки».

Внес вклад в общую теорию цен, устанавливающихся в условиях не равновесия.

1971 год

Саймон Кузнец (S.Kuznets, США, 30.04.1901-10.07.1985)

«За практическое обоснованное понятие экономического роста, которое привело к новому, более глубокому пониманию как экономической и социальной структуры, так и процесса развития».

Внес большой вклад в разработку методов расчета национального дохода.

1972 год

Джон Ричард Хикс (J.R.Hicks, Великобритания, 8.04.1904-0.05.1989) и **Кеннет Джозеф Эрроу** (K.J.Arrow. США, род. 22.08.1921)

«За новаторский вклад в общую теорию равновесия и теорию благосостояния».

Д. Хикс ввел в экономический анализ такие инструменты, как: «IS-LM» - кривые, термин «временное равновесие». Он заложил основы «теории ожиданий» в процессе формирования долгосрочной ставки процента.

Д. Эрроу внес вклад в теорию групповых рациональных решений, основанных на индивидуальных предпочтениях.

1973 год

Василий Леонтьев (W.Leontieff, США, 5.08.1906-1999)

«За развитие метода «затраты - выпуск» и за его применение к важным экономическим проблемам».

Внес большой вклад в теорию общего равновесия.

1974 год

Карл Гуннар Мюрдаль (C.G.Myrdal, Швеция, 6.12.1898-17.05.1987) и **Фридрих Август фон Хайек** (F.A.Hayek, Великобритания, 8.05.1899-1992)

«За основополагающие работы по теории денег и конъюнктурных колебаний и глубокий анализ взаимозависимости экономических, социальных и институциональных явлений».

Г.Мюрдаль ввел в экономический анализ понятие ожидаемых и фактических переменных.

1975 год

Леонид Витальевич Канторович (Россия, 19.01.1912-07.04.1986) и **Тьяллинг Чарльз Купманс** (T.C.Koopmans, США, 28.08.1910-26.02.1985)

«За вклад в теорию оптимального распределения ресурсов».

Л.В. Канторович ввел в экономический анализ методы линейного программирования для решения задач оптимального использования ресурсов.

Т. Купманс внес вклад в теорию экономического роста, рассматривая проблему распределения ресурсов во временном интервале.

1976 год

Милтон Фридмен (M.Friedman, США, род. 3.07.1912)

«За достижения в области анализа потребления, истории денежного обращения и разработки монетарной теории, а также за доказательство сложности политики экономической стабилизации».

1977 год

Джеймс Эдуард Мид (J.E.Meade, Великобритания, род. 23.06.1907) и **Бертиль**

Готтхард Улин (B.Ohlin, Швеция, 23.04.1989-3.08.1979)

«За первопроходческий вклад в теорию международной торговли и международного движения капитала».

Д. Мид внёс вклад в теорию международной торговли, рассматривая влияние её на благосостояние в странах, не обладающих совершенной рыночной структурой.

Б. Улин создал модель международной торговли на основе различий в факторах производства между странами, получившую название «модель «Хекшера-Улина».

1978 год

Герберт Александр Саймон (G.A.Simon, США, род. 15.06.1916)

«За новаторские исследования систем принятия решений в экономических организациях»

Внёс вклад в теорию поведения и способствовал становлению теории ограниченной рациональности.

1979 год

Уильям Артур Льюис (W.A.Lewis, США, род. 23.01.1925) и **Теодор Уильям**

Шульц (T.W.Schultz, США, род. 30.04.1902)

«За новаторские исследования экономического развития в приложении к проблемам развивающихся стран».

У. Льюис внёс вклад в теорию торгового баланса стран «третьего мира».

Т. Шульц внёс вклад в анализ влияния капиталовложений на эффективность сельского хозяйства.

1980 год

Лоуренс Роберт Клейн (L.R.Klein, США, род. 14.09.1920)

«За создание экономических моделей и их применение к анализу циклических колебаний экономической политики».

Внёс вклад в создание экономических моделей, предсказывающих развитие национальных экономик в краткосрочном периоде, конъюнктуру рынка.

1981 год

Джеймс Тобин (L.Tobin, США, род. 5.03.1918)

«За анализ состояния финансовых рынков и их влияния на политику принятия решений в области расходов, занятости, производства и цен».

Д. Тобин внёс большой вклад в развитие кейнсианской модели, введя в неё общее равновесие, разработал «теорию портфельных инвестиций».

1982 год

Джордж Стиглер (J.Stigler, США, 17.01.1911-1991)

«За новаторские исследования промышленных структур, функционирования рынков, причин и результатов государственного регулирования».

Внёс вклад в создание микроэкономических моделей, включающих информационные проблемы.

1983 год

Жерар Дебре (J.Debreu, Франция – США, род. 4.07.1921)

«За вклад в разработку теории общего равновесия и усилий, при которых оно существует».

Внёс большой вклад не только в теорию общего равновесия, но и в теорию благосостояния, теорию полезности и спроса.

1984 год

Джон Ричард Николас Стоун (J.R.N.Stone, Великобритания, 30.08.1913-1991)

«За новаторские работы по созданию систем национальных счетов и совершенствование основ эмпирического анализа».

Внёс вклад в теорию национального дохода и теорию поведения потребителей.

1985 год

Франко Модильяни (F.Modigliani, США, род. 2.11.1919)

«За анализ финансовых рынков и поведения людей в отношении сбережений».

Внёс большой вклад в теорию денег и процента, в целом в макроэкономическую теорию. Создал модели «жизненного цикла» и инвестиционных решений.

1986 год

Джеймс Бьюкенен (J.Buchanan, США, род. 2.2.1919)

«За исследование договорных и конституциональных основ теории принятия экономических и политических решений».

Д. Бьюкенен является основоположником «теории общественного выбора», объясняющей политические решения с помощью экономических методов.

1987 год

Роберт М.Солоу (R.M.Solow, США, род. 23.08.1924)

«За фундаментальные исследования в области теории экономического роста».

1988 год

Морис Алле (M.Allais, Франция, род. 31.05.1911)

«За новаторский вклад в развитие теории рынков и эффективное использование ресурсов».

1989 год

Трюгве Хаавельмо (T.Haavelmo, Норвегия, род. 13.12.1911)

«За вклад в развитие теории вероятностей, развитие эконометрического анализа».

1990 год

Гарри М.Марковиц (H.M.Markowitz, США, род. в 1927), **Мертон Миллер** (M.Miller, США, род. 16.05.1923), **Уильям Ф. Шарп** (W. F. Sharpe, США, род. 16.06.1934)

«За вклад в анализ фундаментальных проблем финансовых рынков».

1991 год

Рональд Коуз (R.Coase, Великобритания, род. 29.12.1910)

«За открытие и прояснение точного смысла транзакционных издержек и прав собственности в институциональной структуре и функционировании экономики».

1992 год

Гэри Беккер (США, род. в 1930)

«За исследования широкого круга проблем человеческого поведения и социальных отношений с позиций микроэкономического анализа».

1993 год

Дуглас Норт (США, род. в 1921) и **Роберт Фогель** (США, род. в 1926)

«За создание направления в области изучения истории экономики («клиометрии»)».

1994 год

Джон Нэш (США, род. в 1928), **Джон Харсани** (США, род. в 1920) и **Рейнхард Зельтен** (ФРГ, род. в 1930)

«За вклад в разработку теории игр в их приложении к экономике».

1995 год

Роберт Лукас-младший (США, род. в 1937)

«За разработку и применение гипотезы рациональных ожиданий, которая привела к изменению макроэкономического анализа и углублению понимания экономической политики».

1996 год

Уильям Викри (США, 1914-1996) и **Джеймс Миррлис** (Великобритания, род. в 1936)

«За вклад в развитие теории поведения экономических агентов в условиях асимметричной информации».

1997 год

Майрон Шоулз (США, род. в 1941) и **Роберт Мертон** (США, род. в 1944)

«За вклад в изучение вопросов ценообразования на опционах, разработку нового метода определения стоимости производных ценных бумаг».

1998 год

Амартия Сен (индийский гражданин, преподает в университетах США и Великобритании, род. в 1944)

«За вклад в исследование фундаментальных проблем теории экономики благосостояния, объяснение экономического механизма, лежащего в основе существования голода и бедности».

1999 год

Роберт Мандел (канадский ученый, работающий в США)

«За вклад в анализ монетарной и финансовой политики в условиях меняющихся курсов валют, а также за анализ оптимальных валютных областей».

2000 год

Джеймс Хекман (США) и Данэль Мак-Федден (США)

«За разработку теории и методов статистического анализа индивидуального и семейного поведения».

2001 год

Джордж Акерлоф (США), Майкл Спенс и Джозеф Стиглиц

«За анализ рынков с асимметричной информацией».

2002 год

Даниэль Канеман (США - Израиль) и Вернон Смит (США)

«За исследование по психологии принятия решений и альтернативных рыночных механизмов».

2003 год

Роберт Энгл (США) и Клайв Гренджер (США)

«За построение экономических моделей, прогнозирующих будущее».

2004 год

Финн Кюдланд (Норвегия) и Эдвард Прескотт (США)

«За работы по определению содержания экономической политики и выявление факторов, влияющих на циклы мировой экономики».

2005 год

Роберт Ауман (Израиль и США) и Томас Шеллинг (США)

«За расширение представления о наших разногласиях и сотрудничества посредством анализа теории игр».

2006 год

Эдмунд Фелпс (США).

«За проведенный анализ межвременных соотношений в макроэкономической политике». (Премия вручена ученому за исследования взаимосвязей между краткосрочным и долгосрочным эффектами в макроэкономической политике).

4.5. Первые экономисты Кыргызстана и их вклад в развитие экономики республики

Вышеприведенные этапы развития экономики (как знание и наука) оказали влияние на становление кыргызской экономической мысли. К сожалению, история развития древней экономической мысли, становления экономических школ в соответствии с народной традицией в Кыргызстане и влияние классической экономической теории на формирование экономической мысли у кыргызского народа изучены еще недостаточно.

В связи с этим мы сочли необходимым рассмотреть в данном учебнике лишь тех экономистов (практиков и ученых), которые получили профессиональную подготовку и специальность, внесли определенный вклад в развитие экономики и экономической науки Кыргызстана в недавнем прошлом.

Как известно, после Октябрьской революции 1917 года кыргызская экономика начала переход от традиционного типа к централизованно-плановой экономической системе. В формировании и развитии этой экономической системы и в достижении довольно высоких темпов и масштабов экономического

роста Кыргызстана неопределимую роль сыграли экономисты-практики, профессионалы-специалисты, организаторы-управленцы. Среди них заслуживают особой оценки такие экономисты, как Раззаков Исхак, Суйунбаев Ахматбек, Бегалиев Сопубек и др.

Раззаков Исхак (1910-1979 гг.) родился 25 октября 1910 года в Лейлекском районе. Хотя родители дали ему имя Исак, в последующем, когда он находился в городе Ходжент (Таджикистан) в Ташкентском интернате, имя мальчика в его документах было записано как Исхак. В три года он потерял мать и в восемь лет – отца, сполна испытал сиротскую долю.

Талантливый мальчик, свободно владея тремя языками: таджикским, узбекским и русским. В 1936 году Раззаков окончил Московский плановый институт и получил высшую квалификацию экономиста. Трудовую деятельность начал в должности экономиста, а в последующем (1939-1941 гг.) занимал посты заместителя председателя и председателя Госплана Узбекистана. С 1941 по 1944 год проработал заместителем Председателя Совета народных комиссаров Узбекской ССР.

Исхак Раззаков, покинув восьмилетним мальчишкой Кыргызстан, только через 27 лет возвратился на родину - в 1945 году уже в качестве Председателя Совета народных комиссаров Кыргызской ССР.

В течение 16 лет он руководил республикой, сумел стабилизировать государственное устройство, восстановить послевоенную экономику, резко повысить жизненный уровень населения.

В те годы (1945-1961) высоких темпов экономического роста достигли промышленности и сельское хозяйство (см. табл. 4.2) Был обеспечен высокий потенциал человеческого капитала, так как грамотность населения резко повысилась, открылось множество высших и средних специальных учебных заведений.

Таблица 4.2

Темпы роста отдельных видов сельскохозяйственной продукции за 1956-1960

гг., тыс. т.

	1956 г.	1960 г.
Мясо	63,9	117,0
Молоко	103,1	156,2
Яйцо, (тыс. шт.)	17,6	42,7
Сахарная свекла	935,0	1168,5
Шерсть	10,1	17,7

За эти годы среднегодовые темпы роста продукции промышленности, строительства и транспорта составили 8-10%, а национального дохода - 6,3%. Эти данные свидетельствовали об очень высоких темпах роста экономики Кыргызстана.

Несмотря на успехи в социально-экономическом развитии республики, в деятельности Раззакова усмотрели недостатки, и он был устранен от руководства Кыргызской Советской Социалистической Республикой.

В августе 1961 года его перевели на должность заведующего пищевой промышленностью Госплана СССР. Одновременно он был членом Государственного экономического совета СССР, где проработал до 1967 года и ушел на пенсию.

Великий сын кыргызского народа, выдающийся экономист Раззаков Исхак Раззакович 18 марта 1979 года скончался в Москве.

Литература:

1. Кыргыз Совет энциклопедиясы. - Т. 5. – Фрунзе, 1980.
2. Великая личность. - Бишкек, 1996.

Суйунбаев Акматбек (1920-1992)

Родился 17 декабря 1920 года. Получил экономическое образование, окончив в 1938 - году Фрунзенский финансово-экономический техникум и в 1954 году Всесоюзный заочный финансово-экономический институт. В 1938-1939 годах работал главным бухгалтером Нарынского городского финансового управления. С 1939 по 1947 год служил в рядах армии, участвовал в Великой Отечественной войне. С 1955 по 1960 год был министром финансов Кыргызской ССР, в 1960-1962 годы – председателем Областного исполнительного комитета, в 1962-1968 годы – первый секретарь Ошского областного комитета Компартии Кыргызской ССР.

С 1968 года возглавлял правительство страны, являлся в течение десяти лет Председателем Совета Министров Кыргызской ССР.

За 1960-1980 годы внес огромный вклад в экономическое развитие Кыргызстана. Именно в те годы были разработаны комплексные планы развития промышленности в регионах страны.

При его поддержке были разработаны планы комплексного использования гидроресурсов реки Нарын, намечалось строительство более 17 гидроэлектростанций (ГЭС).

Первый гидроагрегат Токтогульской ГЭС мощностью 300 тыс. кВт введен в действие в 1974 году, второй агрегат – в 1975 году, третий, а также четвертый агрегаты (всего мощностью 1,2 млн. кВт) - 1978 году. В том же году был выработан первый миллиард кВт электроэнергии Токтогульской ГЭС.

Ныне известный в стране аэропорт «Манас» также является результатом его труда.

Выдающийся организатор экономического развития страны, профессионал-финансист Суйунбаев Акматбек умер в 1992 году в г. Бишкек.

Литература:

- Кыргыз Совет энциклопедиясы. - Т. 5.-Фрунзе, 1980.

Бегалиев Сопубек (1931-2002)

Родился 29 марта 1931 года в селе Койташ Аламудунского района Чуйской области. По образованию экономист, окончил в 1954 году Московский государственный экономический институт. После окончания института работал на должности экономиста в Государственном плановом комитете Кыргызской ССР, а в 1961 году был назначен заместителем председателя Госплана республики.

В последующем его пригласили на партийную работу в аппарат Центрального Комитета Компартии Кыргызстана. В 1962-1964 годах работал министром местного и коммунального хозяйства Кыргызской ССР.

С 1964 года он снова в Госплане, теперь уже в качестве первого заместителя председателя Госплана Кыргызской ССР. С 1968 по 1991 год, в течение 23 лет, он возглавлял Госплан Кыргызской ССР и одновременно являлся заместителем Председателя Совета Министров, т.е. Правительства Кыргызстана. Рассвет плановой экономики Кыргызстана во многом связан с именем этого величайшего практика-экономиста - Бегалиева Сопубека. Именно при нем

экономика Кыргызстана стала индустриально-аграрной, ежегодно осваивалось инвестиции на сумму более миллиарда рублей (тогда 1 рубль имел обменный курс 0,9 долларов), именно в те годы промышленность достигала более 50% валового внутреннего продукта (сегодня этот показатель до 16%).

В 1991-1997 годы снизился С.М. Бегалиев работал советником по экономике в Вычислительном центре и Института экономики Министерства финансов Кыргызской Республики. В последние годы жизни он был выдвинут на должность Президента Ассамблеи народов Кыргызстана.

Бегалиев Сопубек был удостоен в 1979 году почетного звания «Заслуженный экономист Кыргызской ССР».

Талантливый экономист-практик Сопубек Бегалиев умер в 2002 году в г.Бишкек.

Ученые - экономисты Кыргызстана

1966 год

1. **АЛЫШБАЕВ** Жумагул (1922-1969) – окончил Пржевальское педагогическое училище (1939), академик АН Кыргызской ССР (1954), доктор экономических наук (1966), профессор (1967). Работа: Перспективы развития и размещения важнейших отраслей промышленности в Киргизии. Фрунзе, 1963.

1970 год

2. **ДЖУНУШЕВ** Керим (1925) – окончил исторический факультет КГУ (1951), доктор экономических наук (1970), профессор (1973). Работа: Развитие товарно-денежных отношений в дореволюционной Киргизии. Фрунзе, 1965.

1972 год

3. **ДЖАМАНКУЛОВА** Гулбубу (1927-2007) – окончила заочный пединститут (1954), доктор экономических наук (1972), профессор (1974), член-корр. НАН КР (1984). Работа: Социально-экономическое преобразование Киргизии и пути его дальнейшего развития. Фрунзе, 1969.
4. **ЛЯШЕНКО** Иван Васильевич (1906-1983) – доктор экономических наук (1972), профессор (1974). Работа: Экономическая эффективность специализации сельскохозяйственного производства Киргизии. Фрунзе, 1972.
5. **МОЛДОКУЛОВ** Айдаркан (1930-1986) – доктор экономических наук (1972), профессор (1976), член-корр. АН Кырг. ССР (1977). Работа: Экономические проблемы развития и повышения эффективности промышленного производства. Фрунзе, 1973.
6. **ЧЕРНОВА** Елена Петровна (1926-2003) – окончила МГУ (1949), доктор экономических наук (1972), профессор (1981), член-корр. АН Кырг. ССР (1984). Работа: Рост народонаселения и трудовые ресурсы. Фрунзе, 1975.

1973 год

7. **МУСАКОЖОЕВ** Шайлобек (1937) – окончил экономический факультет КГУ (1959), доктор экономических наук (1973), профессор (1984), Заслуженный экономист Кыргызской Республики (1995). Работа: Закономерности роста эффективности основных фондов сельского хозяйства. Ленинград, 1972. Основы инновационной экономики. Бишкек, 2005.

1974 год

8. **БАЛБАКОВ** Мурат (1936) – окончил Московскую с/х академию им. К.И. Тимирязева (1958), доктор экономических наук (1974), профессор (1989), член-корр. АН Кырг. ССР Работа: Основы рыночных отношений и их реализация в аграрном секторе экономики. Бишкек, 1992.

9. **ОРУЗБАЕВ** Асангалий Умурзакович (1930) – окончил Кыргызский сельхозинститут (1950), доктор экономических наук (1974), профессор (1976), член-корр. АН Кырг. ССР (1989). Работа: Агропромышленные комплексы Киргизии. Фрунзе, 1976.

1976- год

10. **ЗАГУЛОВ** Жакен (1931-2005) – окончил Московский дорожный институт (1955), доктор экономических наук (1976), профессор (1980). Работа: Эффективность использования основных производственных фондов автомобильного транспорта Кыргызской ССР. Фрунзе, 1973.
11. **ЛАЙЛИЕВ** Джумакан Сулайманович (1928) – окончил Кыргызский сельхозинститут (1950), доктор экономических наук (1976), профессор (1977), член-корр. АН Кырг. ССР (1989). Работа: Интенсификация и повышение эффективности сельскохозяйственного производства Киргизии. Фрунзе, 1979.
12. **АЛАМАНОВ** Баян (1915-1985) – окончил Кыргызский педагогический институт (1932), доктор экономических наук (1978). Работа: Эффективность полного хозрасчета в совхозах. Фрунзе, 1977.

1980 год

13. **ОСИПОВ** Михаил Степанович (1929) – окончил исторический факультет КГУ (1952), доктор экономических наук (1980), профессор (1992). Работа: Колхозная собственность в условиях развитого социалистического общества. Фрунзе, 1975.

1983 год

14. **КУМСКОВА** Наиля Хасановна (1934) – окончила Московский экономический институт (1957), доктор экономических наук (1983), профессор (1984). Работа: Закономерности движения населения Киргизии. Фрунзе, 1983.

1984 год

15. **СЫДЫКОВ** Казыбай (1939) – окончил Фрунзенский политехнический институт (1962), доктор экономических наук (1984), профессор (1984).

1985 год

16. **БАЗАРКАНОВ** Көчкүмбай (1924) – окончил истфакт КГУ (1952), доктор экономических наук (1985), профессор (1987). Работа: Хозяйственный расчет и совершенствование экономических отношений в колхозах. Фрунзе, 1980.
17. **КОЙЧУЕВ** Турар (1938) – окончил географический факультет КГУ (1960), доктор экономических наук (1985), профессор (1986), академик АН Кырг. ССР (1987). Работа: Экономика переходного периода. Бишкек, 1995.
18. **МАМБЕТОВ** Айып (1926-2007) – доктор экономических наук (1985), профессор (1986). Работа: Проблемы эффективности овцеводческих хозяйств. Фрунзе, 1983.

1986 год

19. **КУМСКОВ** Владимир Иванович (1928) – окончил Московский экономический институт (1952), доктор экономических наук (1986), профессор (1990). Работа: Выравнивание уровня экономического и социального развития Кыргызстана. Фрунзе, 1986.
20. **МУРАТБЕКОВ** Акылбек (1932-2001) – окончил КСХИ (1959), доктор экономических наук (1986). Работа: Эффективность овцеводческих хозяйств. Фрунзе, 1985.
21. **ТЕРМЕЧИКОВ** Азис Жунушалиевич (1936-1992) – окончил Московский экономический институт (1957), доктор экономических наук (1986), профессор (1989). Работа: Развитие и размещение промышленности Киргизии. Фрунзе, 1982.

1987 год

22. **ИМАНАЛИЕВ** Мусалы (1922-2006) – окончил Московский институт народного хозяйства (1949), доктор экономических наук, профессор. Работа: Проблемы освоения энергетических ресурсов Киргизии. Фрунзе, 1986.

1988 год

23. **КУПУЕВ** Пирмат (1942) – окончил Московский станкоинструм. институт (1965), доктор экономических наук (1988), профессор (1989). Работа: Управление эффективностью производства и движением предметов потребления. Фрунзе, 1985.

1989 год

24. **БУШМАН** Виталий Владимирович (1929-1991) - окончил КСХИ, доктор экономических наук (1989).

1990 год

25. **АБДЫМАЛИКОВ** Кыдыр (1938) – окончил КСХИ (1965), доктор экономических наук (1990), профессор (1992). Работа: Региональная интеграция в системе АПК. Бишкек, 1993.
26. **АСАНОВА** Айсалкын (1945) – окончила Московский технологический институт (1967), доктор экономических наук (1990), профессор (1992). Работа: Легкая промышленность сегодня и завтра. Бишкек, 1990.
27. **ГОНТАРОВ** Василий Иванович (1938-2000) - окончил исторический факультет КГУ, доктор экономических наук (1990), профессор (1991).

1991 год

28. **БАТЫРКАНОВ** Жээнбек Мамбетович (1939) – окончил экономфак. КГУ (1964), доктор экономических наук (1991), профессор (1992), Заслуженный экономист Кыргызской Республики. Работа: Проблемы повышения эффективности управления сельским хозяйством. Новосибирск, 1991.

1992 год

29. **АТЫШОВ** Көбөгөн (1949) – окончил географический факультет КГУ (1971), доктор экономических наук (1992), профессор (1997). Работа: География туризма Кыргызстана. Бишкек, 1996.
30. **ИСМАНОВ** Ахмат (1932) – окончил Ташкентский юридический институт (1954), доктор экономических наук (1992), профессор (1994). Работа: Эффективность сельскохозяйственного труда. Фрунзе, 1987.
31. **ОРОЗБАЕВА** Айткан (1939) – окончила Московский технологический институт (1961), доктор экономических наук (1992), профессор (1994). Работа: Научно-технический прогресс: социально-экономические проблемы. Фрунзе, 1989.

1993 год

32. **АЛИЕВ** Качибек (1939) – окончил экономический факультет КГУ (1963), доктор экономических наук (1993), профессор (1994). Работа: Статистика труда. Фрунзе, 1990.
33. **ДӨӨЛӨТАЛИЕВ** Сейит (1940) – окончил Фрунзенский политехнический институт (1962), доктор экономических наук (1993), профессор (1997). Работа: Экономические проблемы развития горнодобывающей промышленности. Бишкек, 1990.

34. **ИДИНОВ** Кубанычбек (1949) – окончил экономический факультет КГУ (1970), доктор экономических наук (1993). Дважды депутат Жогорку Кеңеша КР. Работа: Кыргызстан в системе международных экономических отношений. Бишкек, 1997.
35. **ХАЙТОВ** Абулхамит Абдыманалович (1952) – окончил Ташкентский институт народного хозяйства (1975), доктор экономических наук (1993), проф. (2006).

1994 год

36. **РАХМАТОВ** Абдыразак (1940-2006) – окончил КСХИ (1965), доктор экономических наук (1994), профессор (1995). Работа: Управление сельскохозяйственным производством. Бишкек, 1991.

1997 год

37. **ТУРСУНОВА** Салтанат (1952) – окончила КГУ (1975), доктор экономических наук (1997), профессор (2001). Работа: Становление и развитие предпринимательства в Кыргызстане. Бишкек, 1996.

1998 год

38. **АБИЛДАЕВ** Болот Ералханович (1963) – окончил экономический факультет КГУ, доктор экономических наук (1998), Министр финансов Кыргызской Республики (2002-2005). Работа: Современный механизм управления внешнеэкономической деятельностью государства (на материалах Кыргызской Республики). Москва, 1998.
39. **АКИНЕЕВ** Жумакадыр (1954) – окончил Фрунзенский политехнический институт (1976), доктор экономических наук (1998). Работа: Проблемы рационального использования орошаемых земель. Б., 1997.
40. **ИСРАИЛОВ** Мукаш (1942) – окончил КГУ (1965), доктор экономических наук (1998), профессор (1999). Работа: Основы бухгалтерского учета. Бишкек, 1998.
41. **МУСАЕВА** Жаркынай (1948) – окончила МГУ, доктор экономических наук (1998), профессор (2000).

1999 год

42. **КУБАЕВ** Борис Хамитович (1944) – окончил факультет иностр. языков КГУ, доктор экономических наук (1999). Работа: Рынок труда в Кыргызстане. Бишкек, 1998.

2000 год

43. **КОЙЧУМАНОВ** Таалай (1956) - окончил мехмат. Факультет КГУ (1978), доктор экономических наук (2000).

2001 год

44. **КАМЧЫБЕКОВ** Төлөбек Кадыралиевич (1949) – окончил экономический факультет КГУ (1973), доктор экономических наук (2001), профессор (2002). Работа: Закономерности развития и становления предпринимательства Кыргызской Республики. Бишкек, 2001.
45. **МАМАТУРДИЕВ** Гулам (1940) – доктор экономических наук (2001). Работа: Математическое моделирование экономических процессов. Ош, 1999.
46. **ТОКТОМАМатов** Кантөрө Шарипович (1947) – окончил экономический ф-т КГУ (1970), доктор экономических наук (2001), профессор (2002). Работа: Современные аспекты социально-экономического развития Кыргызской Республики. Бишкек, 1999.

2002 год

47. **ЧУБУРОВА** Жаңылбүбү Темировна – окончила экономический факультет КГУ, доктор экономических наук (2002). Работа: Предпосылки устойчивого экономического роста в Кыргызстане. Бишкек, - 2000.
48. **КУМСКОВ** Геннадий Владимирович - окончил экономфак. КГУ (1981), доктор экономических наук (2002), профессор (2006).

2003 год

49. **КУДАБАЕВ** Зарылбек Исалыевич (1953) – окончил физико-математический факультет КГУ, доктор экономических наук (2005). Работа: Становление свободной экономики и проблемы сокращения бедности в Кыргызской Республике Бишкек, 2004.
50. **ЖУМАБАЕВ** Калил (1953) – окончил экономфак. КГУ, доктор экономических наук (2004).

2004 год

51. **САРЫБАЕВ** Айылчы (1948) - окончил экономический факультет КГУ (1974), доктор экономических наук (2004). Работа: Проблемы государственных финансов в регулировании экономики КР, Б.2004.
52. **МИГРАНЯН** Азгануш Ашатовна (1963) – окончила экономфак. КГУ (1998), доктор экономических наук (2004).
53. **ТУРГУНБАЕВ** Жусуп (1956) – окончил экономфак. КГУ (1981), доктор экономических наук (2004).

54. **МУРКАНОВ** Ырысбек (1954) – окончил экономфак КГУ, доктор экономических наук (2004).

2005 год

55. **ИСАКОВ** Кумон Исакович (1940) - окончил экономический факультет КГУ (1965), доктор экономических наук (2005), профессор (1996). Работа: Развитие системы управления занятостью в современной экономике Кыргызстана. – Бишкек, «Илим», 2004.

56. **БЕКТЕНОВА** Дамира Чотуевна (1949) - окончила экономический факультет КГУ (1971), доктор экономических наук (2005). Работа: Капитализация средств финансово-банковской системы в трансформируемой экономике, 2004.

57. **ТОКСОБАЕВА** Бактыгүл Асановна - окончила экономический факультет, доктор экономических наук (2005). Работа: Управление качеством продукции в формировании конкурентоспособной национальной экономики Кыргызской Республики. Алмата, 2005.

58. **АКНАЗАРОВА** Роза (1955) – окончила экономфак. КГУ, доктор экономических наук (2005).

59. **ЖУМАБАЕВ** Жамалгазы (1941) – окончил КСХИ (1965), доктор экономических наук (2005).

60. **ЗУЛПУКАРОВ** Аманкул (1941) – окончил КСХИ (1966), доктор экономических наук (2005).

61. **КАРАМАТОВ** Озодбек (1964) – окончил Ташкентский институт ирригации (1987), доктор экономических наук (2005).

2006 год

62. **КУРМАНБЕКОВ** Оболбек Курманбекович (1948) - окончил экономический факультет КГУ (1970), доктор экономических наук (2006). Работа: Учет доходов и расходов: теория и практика, Б.: 2005.

63. **КОЙЧУЕВА** Мээрим Тураровна (1974) - окончила экономический факультет КГУ, доктор экономических наук (2006). Работа: Формирование социальной рыночной экономики в постсоветском пространстве (переходный период), Бишкек, 2005.

64. **САВИН** Виктор Евгеньевич (1975) – окончил экономфак. КГУ (1981), доктор экономических наук (2006).

65. **ХОЧИЕВА** Лейля Нуркалыковна (1958) – окончила экономфак. КГУ (1981), доктор экономических наук (2006).

66. **ДЫЙКАНБАЕВА** Токтобүбү Саякбаевна (1956) – окончила Московский технологический институт (1978), доктор экономических наук (2006).

Обобщение

Самые ранние экономические доктрины можно найти в произведениях Аристотеля, в Коране и Библии. «Меркантилисты» совершенствовали методы политической экономии, писали о золоте, о сдерживании импорта и поощрении экспорта. Французские физиократы придавали большое значение земле как единственному источнику чистого продукта. Смит считал, что в реальном мире господствует гармоничный порядок: если бы только свободная конкуренция могла действовать, тогда «невидимая рука» привела мир к совершенству.

Карл Маркс относился с презрением утопистом и апологетам капитализма. Капитализму он предсказал относительное снижение реальной заработной платы, падение нормы прибыли и недопотребление ведущее к циклическим кризисам и неизбежной революции.

Кейнс обосновал необходимость государственного регулирования посредством фискальной политики.

Теоретики практики XX – века определили положительные и отрицательные черты рыночного и планового типов экономических систем. И на данном этапе возникла историческая необходимость перехода к новой, относительно высокой форме экономической системы в обществе. Эту систему ученые и практики новой эпохи признали конвергентной (или смешанной) экономической системой. В этом направлении полезными были исследования ученых, получивших нобелевские премии. Определенный вклад внесли в этом деле и ученые экономисты Кыргызстана.

Вопросы:

1. Каких представителей экономической мысли Древнего мира вы знаете?
2. Что из себя представляет меркантилизм и ученье физиократов?
3. Каких представителей классической экономической теории вы знаете?
4. Кого вы знаете из представителей нового этапа экономической мысли?
5. Расскажите о первых экономистах и ученых Кыргызстана?

РАЗДЕЛ II. ОСНОВЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

После получения суверенитета в нашем обществе шли горячие споры по поводу модели развития нашей экономики. И это было время, когда в сознании большинства наших граждан еще господствовал командно-плановый тип экономической системы. Наряду с этим появилось мнение о переходе к саморегулируемой рыночной системе, тщательно навязываемый западными консультантами.

Время показало, что «чужое платье» для нас не подходит, и мы выбрали собственный путь экономического развития. Кыргызская экономическая система – смешанный (конвергентный) тип, который учитывает национальные особенности и сложившуюся ситуацию в экономике. Эти вопросы вы изучили во «введение в экономику».

Теперь необходимо изучить, как Кыргызстан в своем развитии прошел путь от традиционного типа к плановой, а в последующем к нынешней системе экономики.

Продолжением истории развития экономики стало изложение основных направлений государственной **макроэкономической** политики и претворение их в жизнь, т.е. денежно-кредитная, налогово-бюджетная, инновационно-инвестиционная, социальная и внешнеэкономическая политика.

В разделе, наряду с изучением основ макроэкономики Кыргызстана, приводятся основные вопросы мировой экономики, в частности, международная торговля, экономическое сотрудничество с СНГ, ШОС и

др. В завершении раздела изучаются глобальные экономические проблемы, такие, как демографические, миграционные, продовольственные, экологические, экономика «третьих» стран и защита человечества от угрозы ядерной войны.

ГЛАВА 5. ЭТАПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КЫРГЫЗСТАНА

5.1. Экономика Кыргызстана в конце XIX и в начале XX века (традиционная экономическая система)

Кыргызстан в своем экономическом развитии прошел путь от традиционной системы до смешанной экономики. В конце XIX и начале XX века основу экономики страны составляло животноводство. Например, 84,9% населения Пишпекского уезда и 80,7% - Караколского уезда были заняты кочевым животноводством. А вот в Ошском и Кокандском уездах 65% населения были заняты кочевым и полукочевым животноводством, что несколько меньше, чем в вышеприведенных уездах.

В то же время бедная часть населения начала переходить к оседлому образу жизни и заниматься земледелием. Возделывались зерновые (пшеница, ячмень, овес, просо и др.). Ошские кыргызы начали возделывать и хлопок-сырец, табак, рис, овощи и фрукты.

По данным переписи, проведенной царской Россией в 1913 году в Кыргызстане имелись 414 тыс. га поливной земли, в том числе на 22 тыс. га возделывался хлопок, на 14 тыс. га – картофель и овощи. В связи с тем, что в Кыргызстане началось развитие рыночных отношений, в отдельных регионах страны крестьяне ускоренно начали производить зерно, овощи, фрукты, содержать ульи в целях продажи полученной продукции на рынках.

На развитие рыночных отношений оказывало также сильное влияние переселение в Кыргызстан русских, узбеков и дунган. В 1891 году царское правительство разработало специальное положение о землепользовании. В соответствии с этим положением, все земли, где ранее кочевали местные кыргызы, были объявлены государственной собственностью.

В 1916 году в Кыргызстане было следующее поголовье животных: крупного рогатого скота – 519 тыс. голов; овец и коз – 2,5 млн. голов; лошадей – 708 тыс. голов; свиней – 27 тыс. голов¹.

С приходом переселенцев местное население начало применять стойловое содержание скота, заготавливать корма, внедрять новые приемы ветеринарного и зоотехнического обслуживания, вести работу по улучшению породности местного скота. Появились положительные сдвиги в развитии промышленности.

¹ Для сравнения представляет интерес наличие поголовья скота в настоящее время. На 01.01.2007 г. было: крупного рогатого скота – 1116,7 тыс. голов; овец и коз – 4,0 млн. голов; лошадей – 347,5 тыс. голов; свиней – 79,6 тыс. голов; домашней птицы - 4,5 млн. голов: «Кыргызстан в цифрах»: - Б.: Нацстатком КР, 2007.- 107.

Широко стали внедрять переработку сельскохозяйственного сырья в домашних условиях, и самое главное производили продукцию для реализации на рынке.

В конце XIX века, наряду с мелкотоварными ремесленными хозяйствами, появились малые промышленные предприятия. Их владельцами были в основном русские, украинские и узбекские купцы. Отдельными мельницами, малыми маслозаводами владели и кыргызы.

В 90-е годы XIX века получили ускоренное развитие геологические поисковые работы по месторождениям угля и нефти. В 1898 году уже была начата добыча угля, в первенце угольной промышленности в Кызылкие. Месторождения угля и нефти были обнаружены и в других районах страны. По мере нахождения средств они сдавались в эксплуатацию. Правда, ограниченность ресурсов не давала возможности ведения работы по широкому фронту работ.

В 1913 году число промышленных предприятий, с учетом малого бизнеса с наемными в стране составляло 569 единиц.

Жители Кыргызстана платили налоги вначале Кокандскому ханству, а затем Русской империи. Размеры налогов на каждую семью были установлены в сумме 2 рубля 75 копеек. Кроме того, так как земля, в том числе пастбища, была собственностью государства, то за каждую голову овец платили налог по 3 копейки, лошади – 30, верблюда – 50 копеек.

Оседлые жители платили два вида налогов: «хараж» (с посевной площади) и «танаптык» (с площади плодовых и овощных). «Хараж» составлял 10% урожая и оплата была натурой. С 1886 года было введено изменение в систему налогообложения. Новый налог назывался «оборок» и взимался с площади земли независимо от того, возделывается или нет наделенный земельный участок. Кроме того, местные чиновники облагали население дополнительными налогами под различными названиями: «чөп ооз», «чыгым», «журтчулук», «союш», «туяк пул» и т.п.

Подобная политика налогообложения с каждым годом усиливала недовольство населения и вызывала ненависть к правительству.

5.2. Развитие экономики на начальном этапе становления Советской власти (1917-1940 годы)

В первые годы Советской власти в экономике страны произошли значительные сдвиги. В соответствии с «Декретом о земле», принятым Советской властью, все земли были объявлены государственной собственностью.

В Кыргызстане в связи с этим принимались меры по обеспечению оседлости кочевых и полукочевых хозяйств. Данная работа проводилась одновременно с коллективизацией сельского хозяйства. Это было по масштабам ранее невиданное мероприятие. Советская власть данную работу проводила одновременно с земельно-водными реформами и к концу двадцатых годов уже успели 42 тыс. семей перевести на оседлый образ жизни. Для них было выделено 2,5 млн. га посевной и пастбищной земли. За 4 года для данного мероприятия по ценам тех лет были израсходованы 34 млн. рублей. Эта была по тем временам огромная сумма. Оседлое население в основном было обеспечено жильем. Благодаря переходу кыргызского народа к оседлости появились в стране постоянные поселки и села, развились хозяйственные центры. В них были построены просветительские учреждения, школы и предприятия жилищно-бытового назначения. Традиционная экономическая система постепенно уступала новой плановой экономической системе.

Образованная в стране комиссия, в последующем названная Государственной плановой комиссией (Госпланом) начала регулировать экономическую жизнь. По данным Статистического бюро, в 1924 году в Кыргызстане численность населения составила 828,3 тыс. человек, в том числе 63,5% кыргызов, 16,8% русских, 15,4% узбеков и 4,3% других национальностей.

Экономика Кыргызстана в эти годы оставалась пока аграрной. За 1926 год в объеме валовой продукции народного хозяйства удельный вес промышленности составил 2,3%, а сельского хозяйства – 97,7%.

В 1929 году на основе Всесоюзного (по СССР) плана Республиканская государственная плановая комиссия разработала первый пятилетний план. С выполнением данного пятилетнего плана в Кыргызстане было введено в действие 41 новое промышленное предприятие, валовая продукция промышленности возросла в 3,5 раза. Удельный вес данной отрасли в экономике возрос до 23,5%.

В 1935 году был принят второй пятилетний план развития народного хозяйства республики. Главной целью плана явилось дальнейшее ускоренное развитие промышленности страны.

В нем особое внимание было уделено освоению новой технологии.

В результате успешного выполнения этого пятилетнего плана к 1940 году удельный вес промышленности в экономике страны возрос до 50,3%. Более ускоренными темпами развивались отрасли тяжелой промышленности, цветной металлургии и производства электрической энергии.

В стране в связи с достижением высокой степени оседлости и ускоренным развитием промышленности появилась возможность расширить сеть культурно-просветительских учреждений, школ и жилищно-бытовых предприятий.

Происшедшие в Кыргызстане изменения за рассматриваемый период свидетельствовали об устойчивом становлении централизованно-плановой экономической системы в Кыргызстане.

5.3. Экономика Кыргызстана в период Великой Отечественной Войны (1941-1945 годы)

В начале войны, в связи с захватом экономически развитых регионов фашистской Германией, положение СССР было очень тяжелым. В целях удовлетворения нужд фронта Советская власть поставила задачу ускоренного превращения центральноазиатских республик в военно-промышленный арсенал. Была разработана специальная программа. Таким образом, промышленность Кыргызстана начала обеспечивать производство продукции, нужной для военных целей. В соответствии с решением Союзного правительства на территорию республики были перемещены в 1941 году 28, а в 1942 году 38 промышленных предприятий. Из них 90% предприятий размещались в Чуйской долине, а остальные 10% на территории Ошской, Жалалабатской и Иссыккульской областей.

Потребность промышленных предприятий в электроэнергии быстро возрастала. В этой связи в 1942 году была введена в действие Лебединовская ГЭС. На Кыргызстан была возложена также задача резко увеличить добычу угля. Кызылкийская, Сүлүктүнская, Кокжангакская и Ташкомурская шахты были объединены в трест «Кыргыз комур». Добыча угля резко возрастала.

В народном хозяйстве Кыргызстана удельный вес промышленности возрос с 50,2% в 1940 году до 67,5% в 1945 году. В 1943 году началось

строительство железной дороги Кант-Балыкчы. Значительно улучшилась в стране телефонная связь.

Для фронта неоценимую поддержку оказывали сельские жители. Оставшиеся в тылу дети и пожилые люди, трудясь днем и ночью, показывали героизм в оказании поддержки и помощи фронту. Особо отличались звенья, возглавляемые З.Кайназаровой и К. Шопоковой в Сокулукском районе, А. Жолдошбаевой в Чуйском, И. Исмаиловой в Сузакском и других районах. О неимоверных трудностях тех лет написано много. Для облегчения вашего понимания и для самостоятельного осмысления трудностей тех лет решили включить в учебник материал для дополнительного чтения. Это отрывок из воспоминаний ответственного работника тех лет о деятельности одного председателя колхоза в высокогорном районе нашей страны.

За 1941-1945 годы валовая продукция сельского хозяйства снизилась на 76%, в том числе продукция животноводства - на 71%. Все было направлено на победу в этой войне, труженики села показывали героизм и проявляли непоколебимую веру в победу. Как в годы войны люди трудились, в каких почти невыносимых условиях дети и пожилые люди преодолевали трудности узнайте у старшего поколения, у участников войны и тыла, спросите у родителей. Обменяйтесь мнениями между собой и организуйте диспут о соотношении патриотизма и благосостояния в настоящий момент.

Для дополнительного чтения

Посвящаю памяти моего учителя (Мусакожо. Рассказ о предках. – Бишкек., 2004, стр.217-220)

Это произошло 29 апреля 1944 года, в 10⁰⁰ часов утра. Мы троим (Я, Буйлашов, Ткаченко) принимали отчет по животноводству от хозяйств района. Для контроля приехал 2-й секретарь Тяньшаньского областного комитета партии – Мамыров.

И в это время заходят председатель колхоза «Базартурук» Бектуров Мусакожо и председатель другого колхоза «Түгөлсай» Алапаев Кадыр.

Буйлашов Сабыраалы сказал: «Товарищи, отчет принимаем по очереди. Ждите». Кадыр, поздоровавшись с сидящими, вышел. А учитель (Мусакожо), тихо шагая, подошел к Мамырову. Мамыров сказал: товарищ Бектуров у Вас ко мне вопросы?

Молдокем (учитель) ответил: - Если позволите!

- Садитесь пожалуйста. Слушаю Вас.

- Колхоз, где я являюсь председателем, небольшой, считается отсталым. На сегодняшний день нет ни центнера семенной пшеницы, а до посевов остались считанные дни. Для своевременного завершения посевной компании у колхоза нет необходимых средств и сельскохозяйственного инвентаря. Поэтому просьба от имени моих колхозников помочь нам получить в виде натурального кредита с возвратом 200 центнеров семенной пшеницы от Заготзерна района. И еще, в связи с более трудными природными условиями в нашем хозяйстве пахота и посев по сравнению с колхозами «Кызарт», «Жаныарык», «Карачий», «Кызылэмгек», «Кызылжар» начинается на 5 дней позже. Наш колхоз имеет посевы в «Кызылжаре» в размере 100 гектаров. Убедительная просьба к Вам: тракторы, которые будут направлены в вышеуказанные колхозы, в конце срока приостановить и на 3 дня выделить нашему колхозу.

Мамыров, обращаясь ко мне, сказал:

- Пригласите Дүненбаева (1-го секретаря райкома).

Когда Дүненбаев зашел, он его спросил: - «Вы его знаете?».

- Конечно, он наш уважаемый председатель, талантливый организатор, за дело он себя не жалеет.

- Тогда выделить его колхозу 200 центнеров семенной пшеницы. Подготовьте распоряжение Дүйшееву (заведующему Заготзерно района). И еще тракторы, направляемые в «Жаныарыкский» сельсовет, приостановить на 3 дня и дать возможность завершить пахоту и посев на 100 гектарах земли колхозу «Базартурук», имеющему посевы на территории «Кызылжар».

Задание было выполнено.

Молдокем (Мусакожо), несмотря на трудности, сумел провести двухразовый полив всех своих зерновых. Осенью он обеспечил урожайность с каждого гектара пшеницы по 20 центнеров, а ячменя – 20-25 центнеров. Это был в то время рекордный урожай в нашем районе. На каждом совещании начали хвалить данный колхоз. Зимой того года шел активный процесс сдачи

государству зерна. Колхоз «Базартурук» одним из первых сдал государству 200 центнеров пшеницы и полностью рассчитался за кредит. По итогам года, колхоз смог выдать натурой по 2,5 килограмма зерна на каждый трудодень. На следующий год план заготовки семенного фонда был перевыполнен. Общественное поголовье скота содержалось на должном уровне, без потерь. За два года колхоз «Базартурук» занял первое место по своим показателям в целом по району.

Много лестных слов говорилось на разных совещаниях в адрес моего Молдоке (Мусакожо). Ко многому я научился у него. Он был великолепный рассказчик истории нашего народа, своим личным поведением он научил нас культуре, уважению к хорошим обычаям нашего народа.

Этот мой маленький рассказ я посвящаю 90-летию и памяти моего Молдоке (Мусакожо).

Молдокожо уулу Бузурманкул 27.08.1994 года

5.4. Кыргызстан в период командно-плановой экономической системы (1946-1990 годы)

Кыргызстан принял сразу же после войны пятилетний план на 1946-1950 годы по восстановлению народного хозяйства. План был выполнен. Экономика начала налаживаться на мирный лад. И было принято решение правительством страны о следующем пятилетнем плане на 1951-1955 годы. За это пятилетие экономика страны сумела достичь определенного роста. За годы же следующей пятилетки (1956-1960) темпы роста национального дохода Кыргызстана составили 132,7%. В этой пятилетке успешно решались и социальные вопросы. Школьники были обеспечены, горячим питанием, открыт ряд высших учебных заведений. Все это делалось по инициативе выдающегося экономиста–практика, первого секретаря Центрального Комитета Коммунистической партии Киргизии **Раззакова Исхака**.

В шестидесятые годы в республике были начаты работы по технико-экономическому обоснованию планового районирования каждого региона страны в отдельности. Это было началом работы по составлению генеральной схемы развития и размещения производительных сил страны на долгосрочную перспективу. Под руководством Госплана Кыргызской ССР экономически обосновывались варианты высокоэффективного функционирования предприятий путем формирования промышленных узлов. Были также разработаны методы оценки работы объектов на микроуровне и выработаны методология, структура, методы и способы макроэкономического прогнозирования на долгосрочную перспективу. Это стало открытой, прозрачной школой изучения экономики республики и определения стратегии её развития. Были определены также приоритетные направления развития основных районов страны с учетом их экономико-географического расположения, природных, сырьевых, энергетических и трудовых ресурсов, а также наличия инфраструктуры.

В ускоренном развитии индустриального сектора экономики огромную роль сыграла отечественная экономическая наука.

В результате темпы роста произведенного национального дохода за 1961-1965 годы составили 150,2%, а за 1966-1970 годы – 144,8%.

При всей прогрессивности экономического роста в последние годы Кыргызстан не сумел удержать высокие темпы. Дальнейшее расширение производственных мощностей шло главным образом на экстенсивной основе. В итоге темпы роста произведенного национального дохода по пятилетиям снижались следующим образом: в 1975 году к 1970 году они составили уже 125,6%, в 1980 году к 1975 году – 122,8%, в 1985 году к 1980 году – 123,3% и в 1990 году к 1985 году – 130,6%.

За 1986-1990 годы были предприняты попытки перевода аграрного сектора на рыночные отношения. В целях реформирования сельского хозяйства принимались законы об аренде земли, об использовании и введении частной собственности на землю.

Начали создаваться вместо колхозов и совхозов крестьянские, фермерские хозяйства, которые вели свою деятельность на основе хозяйственного расчета и самокупаемости.

Однако сельское население боялось в условиях административно-командной системы самостоятельно вести хозяйства, а руководители колхозов и совхозов проявляли полное недоверие арендным подразделениям и в целях выполнения плана стремились держать всех в одних руках.

5.5. Развитие экономики Кыргызстана после обретения суверенитета

Закон о переводе экономики страны на новую систему был принят 7 августа 1991 года. В законе были определены пути превращения государственных и коммунальных предприятий в арендные государственно-акционерные, акционерные и коммерческие частные.

В новых условиях в корне изменились, обновились сущность экономики, принципы и направления государственной экономической политики. Глубокий экономический кризис, обусловленный развалом прежней системы, прежнего хозяйственного комплекса и переходом на новую экономическую систему, привел к резкому снижению объемов производства. Особенно в 1992, 1993 и 1994 годах наблюдался сильный спад, который в 1995 году достиг самой низкой точки. Объем валового внутреннего продукта (ВВП) к 1990 году составил 50,3%, валовая продукция (ВП) промышленности - 35%, а сельского хозяйства – 57%.

В то же время с 1996 года спад был приостановлен. С этого момента начинается депрессивный период экономического цикла в Кыргызстане, который продолжается и в 2007 году.

На первом этапе проведения экономических реформ, на фоне опустошающего кризиса, все же удалось решить огромную по важности задачу – создать общие условия для развития товарно-денежных, рыночных отношений. Прежде всего была введена частная собственность и свободное предпринимательство. Ликвидирована монополия государственных и колхозно-кооперативных предприятий. Были проведены работы по созданию конкурентной среды, новых форм хозяйствования, таких как самостоятельные частные, акционерные, совместные и иностранные предприятия, крестьянские и фермерские хозяйства, сельскохозяйственные кооперативы, ассоциации крестьян и др. Была создана двухуровневая банковская система, новая налогово-бюджетная или фискальная система, новая система социального страхования, новые условия инновационно-инвестиционных и внешнеэкономических отношений. Цены были отпущены, т.е. создана свободная система ценообразования.

Теперь сущность нового общества начинает определяться на основе макро- и микроэкономических сил, так называемого закона спроса и предложений, новых направлений экономической политики государства и новых принципов новой экономической смешанной (конвергентной) системы.

Обобщение

Развитие Кыргызстана в конце XIX и начале XX веков происходило в форме традиционной экономической системы. Основными отраслями экономики

были кочевое и полукочевое животноводство и земледелие. После присоединения к царской России, новая власть проводила перепись хозяйства, облагала население налогами. Промышленность была в зачаточном состоянии.

На начальном этапе Советской власти экономика Кыргызстана значительно преобразилась. Успешное выполнение пятилетних планов, ускоренное развитие промышленности и сельского хозяйства, оседлый образ жизни населения свидетельствовали о полном переходе страны к централизованной плановой экономической системе.

В годы войны в промышленности, сельском хозяйстве, на транспорте и других отраслях кыргызской экономики, для удовлетворения нужд фронта проявлялись героизм, осуществляли трудовые подвиги. Несмотря на все усилия населения, объем производства в сельском хозяйстве, , значительно снизился.

Восстановление разрушенного народного хозяйства страны после Великой Отечественной войны проводилось в соответствии с пятилетними планами. В результате стабилизировалась экономика страны. Усилиями власти, совместно с видными учеными и специалистами, осуществлялась разработка и реализация планов размещения на территории Кыргызстана новых производительных сил. Было достигнуто развитие на высоком уровне индустриального сектора экономики, энергетики, легкой и пищевой отраслей промышленности. К сожалению, в эти годы ширился экстенсивный путь развития – наращивались объемы производства за счет качества продукции.

Новый Закон о переходе хозяйственной жизни страны на новую экономическую систему был принят в 1991 году. Резкий перелом обусловил сильный спад производства, в стране происходил экономико-политический кризис. В новых условиях, в корне изменились сущность и принципы экономической системы, начали действовать новые рыночные, товарно-денежные отношения, новые направления макроэкономической политики государства.

Вопросы

1. Какие особые черты были присущи экономической системе развития Кыргызстана?
2. Характеризуйте положительное влияние Советской власти на экономику Кыргызстана.
3. Какова особенность экономики Кыргызстана в годы Великой Отечественной войны?
4. В чем заключались недостатки централизованной плановой системы в экономике Кыргызстана?
5. В чем особенность развития экономики Кыргызстана в условиях новой смешанной экономической системы?

Глава 6. Основные направления экономической политики Кыргызской Республики

В проводимой в стране макроэкономической политике государства, которая согласуется с мировой практикой и опытом международных организаций, можно выделить пять главных направлений, а именно: денежно-кредитная (монетарная); налогово-бюджетная (фискальная); инновационно-инвестиционная; политика государства в области доходов или в социальной сфере, внешнеэкономических отношений.

6.1. Денежно-кредитная политика



Данное направление макроэкономической политики иногда называют монетарной политикой – от слова «монета» [лат. moneta] – металлический денежный знак. Эта политика вытекает от учения «монетаризм» [англ. monetarism]. Во-первых, это одно из основных течений современного неоконсерватизма, сформировавшееся в 70-е годы XX века наряду с теорией предложения. Лидер монетаристов Милтон Фридман – лауреат Нобелевской премии (1976 г.). Монетаристы разграничивают экономику на реальный и денежный секторы. Реальный сектор – производство и продажа товаров и услуг. Денежный сектор является сферой деятельности государства. Денежный сектор

«нейтральный» по отношению к реальному. Главное преимущество – организация неинфляционной денежной политики. Во-вторых, в узком смысле это экономическая теория, согласно которой количество денег в обращении является определяющим фактором формирования хозяйственной конъюнктуры, и существует прямая связь между изменением денежной массы в обращении и величиной валового национального продукта.

В настоящее время основополагающей целью денежно-кредитной политики является стабилизация экономики в целом. Главный смысл реформ заключается в отходе от монополии государства в банковском деле и создании новой двухуровневой банковской системы. Первый уровень представлен национальным государственным банком, второй – коммерческими банками. Оба эти уровня относительно самостоятельны и обособлены (исходя из задач и функций), но в то же время имеют много общего и тесно взаимосвязаны друг с другом, образуя единую банковскую систему.

Ежегодно Правительство Кыргызской Республики и Национальный банк Кыргызской Республики подписывают двухстороннее соглашение, уточняющее конкретные задачи в соответствии с намеченными плановыми темпами роста ВВП, по обеспечению на должном уровне денежной массы, темпов роста инфляции, стабильности цен, процентной ставки и ресурсов кредитования.

Это полностью отвечает требованиям мировых стандартов в этой области.

Для дополнительного чтения

Исторически центральные банки возникли на базе коммерческих банков, наделенных государством особыми правами в области банкнотных эмиссий. Самый ранний центральный банк, Шведский «Риксбанк», был основан в 1668 году, а в 1694 году был образован Английский банк. Нынешние центральные банки основаны в XIX веке. Кроме банкнотных эмиссий они начали выполнять и функции, государственное казначейство, посредничество между государством и коммерческими банками, функции по проведению в жизнь государственной денежно-кредитной политики.

Таким образом, центральные банки стали главным звеном в государственной банковской системе. В разных странах эти банки называются по-разному: национальными, народными, государственными, эмиссионными, центральными, резервными (например, в США – Федеральная резервная система, в Туркмении – Центральным банком, Английский банк и т.д.). В Кыргызстане функции Центрального банка выполняет Национальный банк Кыргызской Республики.

Создание центральных эмиссионных банков было обусловлено ускорением концентрации и централизации капитала, переходом на единые национальные денежные знаки.

Как правило, для упорядочения деятельности центральных (национальных) банков принимается Закон о центральном банке страны. Этим законом утверждаются права центрального банка, определяется его место, подчиненность и функции.

Перед центральным банком ставится пять основных задач.

Центральный банк:

эмиссионный центр страны. Иначе говоря, только центральный банк имеет право выпускать и вводить в оборот национальную валюту;

банк банков. Он проводит все операции через банки страны. Сохраняет их денежные резервы, или выдает кредит, так называемый кредит последней инстанции: Он считается главным расчетным центром, так как при проведении безналичных расчетов выполняет функции посредника среди всех других банков страны;

осуществляет регулирование путем повышения уровня стандартизации в национальной кредитной системе;

банкир правительства. Осуществляет для правительства расчетные операции, обеспечивает сохранность средств в расчетных счетах правительства, открытые в центральном банке;

в связи с проведением денежно-кредитной политики должен стать органом

В целом эффективность денежно-кредитной политики при прочих равных условиях зависит от того, насколько точны знания экономистов о кратко- и долгосрочных экономических процессах, о сумме факторов, влияющих на спрос и предложение денег, о сложностях взаимной связи между изменением денежной массы и основных макроэкономических параметров, таких, как номинальный ВВП, уровень цен, объем производства, уровень занятости, обменный курс и др. Использование известных монетарных методов и инструментов еще более усложняется в странах с переходной экономикой, где закономерности рыночного хозяйства проявляются не в полной мере и существует целый ряд специфических обстоятельств, модифицирующих механизм денежно-кредитного регулирования.

Исходный момент денежно-кредитной политики – изменение величины реального предложения денег в результате проведения Центральным банком соответствующей политики. Механизм воздействия Центрального банка на объем денежной массы в экономике обусловлен природой функционирования современной кредитно-банковской системы, способностью коммерческих банков увеличивать или уменьшать денежную массу путем кредитной эмиссии.

Существенным отличием банка от любого другого кредитно-финансового института является то, что, создавая депозиты и выдавая кредиты, он увеличивает количество денег в экономике, т.е. влияет на объем денежной массы.

В современных условиях денежная масса складывается из наличных денег в обращении и депозитов в банках, которые экономические агенты используют для оплаты сделок.

Если денежную массу обозначить как M , наличные деньги в обращении – C и депозиты – D , то:

$$M = C + D.$$

Современную банковскую систему можно охарактеризовать как систему с частными резервами, то есть только часть депозитов хранят в виде резервов, а остальные используют для выдачи кредитов и других активных операций. Выдавая кредиты, банки тем самым позволяют заемщикам использовать эти средства для сделок, следовательно, сумма платежных средств увеличивается на величину предоставленного кредита, то есть:

$$M = C + D + K^1,$$

где K – объем кредитов, выданных банками.

Процесс эмиссии к платежных средств в рамках системы коммерческих банков называется кредитной эмиссией. Размеры выдаваемых кредитов в банковской системе зависят от суммы депозитов и величины резервов. Если предположить, что все платежные средства хранятся в банке, то денежная масса тем больше, чем меньше норма резервов (r).

Норма резервов представляет собой отношение суммы резервов R к величине депозитов D :

$$r = (R / D) * 100\%.$$

Функционирование системы коммерческих банков в условиях безналичных расчетов приводит к тому, что выдача кредита одним банком вызывает мультипликативный эффект (эффект умножения), когда процесс длится до использования в качестве кредита последней денежной единицы.

¹ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. - М., 1978. - С. 78-81.

Коэффициент, показывающий, во сколько раз банки увеличивают предложение денег в экономике при условии, что все деньги хранятся в банке, называется депозитным (банковским) мультипликатором m , и его можно представить как:

$$m = 1 / r.$$

Прирост денежной массы в обращении вследствие кредитной деятельности банков можно выразить как:

$$\Delta M = (1 / r) * \Delta D, \text{ или } \Delta M = m * \Delta D,$$

где ΔD – прирост депозитов, или увеличение ресурсов коммерческих банков, а m – депозитный мультипликатор.

В реальной жизни, однако, население и фирмы не все деньги хранят в банках, а часть держат в виде наличности. Вследствие этого способность банков увеличивать денежную массу в обращении зависит не только от нормы резервов, но и от поведения населения, его доверия к банковской системе.

В целом же объем денежной массы в обращении изменяется в результате операций Центрального банка, который устанавливает норму обязательных резервов коммерческих банков, которые определяют размеры выдаваемых кредитов, а также решений небанковского сектора.

Поведение населения (d) будет характеризовать отношение наличных денег к сумме депозитов в коммерческих банках, то есть:

$$D = C / d.$$

Коэффициент, характеризующий степень воздействия коммерческих банков на объем денежной массы в обращении с учетом роли Центрального банка, а также возможного оттока части с депозитом банковской системы в наличность, называется денежными мультипликатором.

Обозначив его как m^* , можем записать формулу:

$$m^* = (1 + d)/(d + r).$$

Общая модель предложения денег строится с учетом операций Центрального банка, коммерческих банков, а также решений небанковского сектора.

Большое значение в успешной деятельности центрального банка имеет достоверный прогноз потребности в банкнотах и монетах. При этом необходимо определить, что же такое денежное обращение. Под этим следует понимать движение денег в процессе их выплаты, получения, передачи, использования при купле и продаже товаров. В условиях такой разнообразной картины движения очень сложно ответить на вопрос, сколько же банкнот и монет должно находиться в обращении. Однако, если рассматривать данный процесс как макроэкономический, то можно построить следующую математическую зависимость:

$$M = \frac{PQ}{V},$$

где M – масса денег в обращении;

V – скорость обращения, то есть количество оборотов, которое сокращает за год денежная единица;

Q – количество проданного и купленного товара;

P – цена единицы товара.

Например, если в стране продается в течение года 226 млн. единиц товара по цене 500 сомов за единицу (то есть товарооборот составляет 113 000 млн. сомов), а скорость обращения денег составляет 5 оборотов в год, то:

$M = 226 \text{ млн. ед.} * 500 \text{ сом} / 5 = 113\,000 \text{ млн. сом} / 5 \text{ сом.} = 22,6 \text{ млрд. сом.}$

Виды денег и денежных средств, отличающиеся друг от друга степенью ликвидности, то есть возможностью быстрого превращения в наличные деньги, называется денежным агрегатом. Состав денежных агрегатов различен по странам. Чаще всего используются агрегаты M_0 (объем наличных денег в обращении), M_1 (объем наличных денег, чеков, вкладов до востребования), M_2 (объем наличных денег, чеков, вкладов до востребования и небольшие срочные вклады), M_3 (объем наличных денег, чеков, вкладов), L (объем наличных денег, чеков, вкладов, ценные бумаги).





Конституция Кыргызской Республики установила, что Правительство и Национальный банк Кыргызской Республики (НБКР) обеспечивают проведение единой денежно-кредитной и валютной политики. На законодательном уровне положение Национального банка и коммерческих банков регулируется специальными законами - Закон «О Национальном банке Кыргызской

Республики» и Закон «О банках и банковской деятельности» от 29.07.1997 г. Определение цели деятельности, задач, функций и организации Национального банка и коммерческих банков специальными законодательными актами подчеркивает специальный правовой статус данных финансовых институтов. Исходя из данных законов, следует, что Национальный банк не входит в структуру правительства и не является органом исполнительной власти. Национальный банк самостоятельно организует и осуществляет свою деятельность в пределах полномочий, установленных законами и не противоречащих им. Вмешательство органов государственной власти в решение вопросов, отнесенных к компетенции Национального банка, не допускается (ст. 6 Закона "О НБКР"). Эти и другие нормы, которые регулируют порядок формирования органов управления Национального банка, позволяют сделать вывод о том, что Национальный банк является одним из независимых государственных органов, что Национальный банк является специальным целевым образованием. Он создан для выполнения строго поставленных задач и целей. Деятельность Национального банка направлена на регулирование количества денежной массы в стране, кредитных потоков, поступающих из банковской системы в экономику, и общего уровня процентных ставок (то есть стоимости использования денег).

Национальный банк контролирует денежную массу, кредиты и процентные ставки в основном за счет изменений в статьях активов и пассивов своего балансового отчета, а также через процентные ставки, взимаемые при финансировании коммерческих банков. При этом очень важно выяснить механизм создания денежной массы центральным банком. Национальный банк непосредственно увеличивает количество денег в экономике путем увеличения кредитов, предоставляемых банкам, или путем приобретения иностранной валюты. Прибегая к одной из этих операций, Национальный банк увеличивает свои активы (кредиты, ценные бумаги, резервы в иностранной валюте) и соответственно увеличивает свои пассивы в виде банкнот (предоставляемых коммерческим банкам, Казначейству и продавцам ценных бумаг и иностранной валюты). Безусловно, если центральный банк захочет сократить предложение денежной массы, он будет действовать в противоположном направлении, «разрушая денежную базу» (то есть, уменьшая кредитование банков, продавая ценные бумаги и иностранную валюту и т.д.).

Запас денежной базы, реально существующий на данный момент, частично сосредоточен в руках населения, частично в руках банков; последнее представляет собой банковские резервы. До определенной степени на распределение денежной базы между населением и банками влияют сами коммерческие банки путем изменения процентных ставок, которые они предлагают вкладчикам; а также оказывает влияние сам Национальный банк посредством мер, направленных на изменение общего уровня процентных ставок.

Почему денежно-кредитная политика так важна для нормального функционирования экономики? Главным образом потому, что стабильность стоимости национальной валюты и стоимость кредитов значительно воздействуют на реальные аспекты экономики, а именно: эволюцию потребления, инвестиции, внешнюю торговлю, активность национальной экономики и уровень занятости населения и т.д.

Регулирование количества денег в обращении и предоставляемых кредитов особенно важно потому, что с ними тесно связана функция поддержания стоимости национальной валюты (то есть среднего уровня цен). Если бы выпуск

банкнот и предоставление банками кредитов были неограниченны, чрезмерное количество средств платежа в обращении могло бы привести к постоянно растущему уровню цен (инфляции), что имело бы серьезные негативные последствия для экономики. Стабильность стоимости денег является тем условием, при котором экономика работает бесперебойно и эффективно. Она представляет собой основное «общественное благо», поскольку выгодна для всего национального сообщества: облегчается проведение обменных операций, создаются благоприятные условия для накопления и инвестирования средств, так как сокращается риск потери покупательной способности денег; удается избежать порождаемых инфляцией, случайных и социально несправедливых отклонений в распределении доходов и богатства; укрепляются и получают возможность эффективно функционировать кредитные и финансовые рынки.

С другой стороны, очень важен общий уровень процентных ставок в связи с тем, что желание людей делать сбережения (то есть делать деньги, доступные для инвестиций) зависит помимо прочего (например, уровня дохода на душу населения и его распределения), главным образом, от выгодности сбережений: еще более важно то, что поскольку большинство экономических инициатив требует инвестиций, основанных преимущественно на кредитах, предоставляемых банковскими и финансовыми институтами, стоимость последних оказывает сильное воздействие на перспективную доходность и, следовательно, объем инвестиций и новых инициатив. Наконец, государство обязано выплачивать процент по выпущенным им долговым инструментам, когда оно занимает денежные средства для покрытия бюджетного дефицита. Сумма этих процентных выплат распределяется между всеми налогоплательщиками. Именно поэтому в интересах всего общества возникает необходимость сохранять эти платежи на самом низком уровне, особенно если общий объем государственного долга слишком велик (как это произошло в Кыргызстане).

Инструментами регулирования денежной массы со стороны Национального банка являются:

- операции на открытом рынке, то есть на вторичном рынке казначейских бумаг;
- политика учетной ставки, то есть регулирование процента по займам коммерческих банков у центрального банка;
- изменение норматива резервов.

Иногда Национальный банк может иметь следующие виды второстепенных инструментов:

- 1) использование «увещеваний»,
- 2) ограничение кредита на покупку акций,
- 3) контроль над кредитом по продажам в рассрочку и другим формам потребительского кредита,
- 4) контроль над условиями залговых на строительство домов.

В настоящее время основным инструментом являются операции на открытом рынке.

Операции на открытом рынке

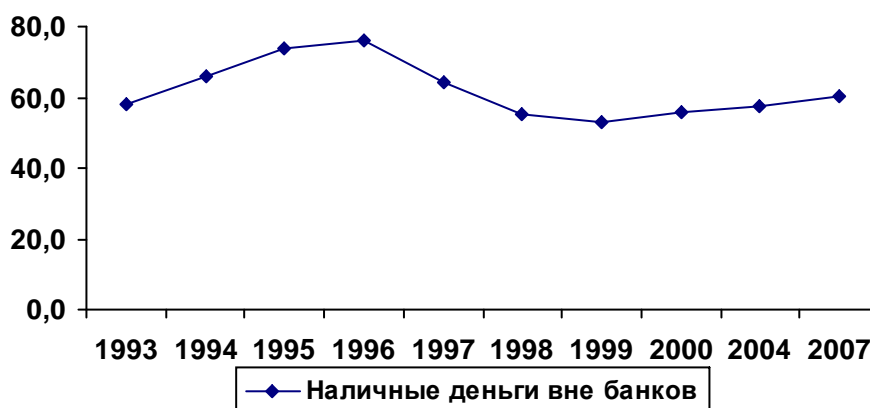
Целью операций на открытом рынке, проводимых Национальным банком, является обеспечение финансовой стабильности и снижения уровня инфляции путем регулирования уровня ликвидности в системе коммерческих банков посредством купли-продажи государственных ценных бумаг на вторичном рынке. Высокий уровень ликвидности, сформировавшийся в системе коммерческих банков в начале лета 1997 года, определил характер операций Национального

банка на открытом рынке, основной задачей которых явилось изъятие избыточных резервов из банковской системы. С этой целью Национальный банк использовал продажу коммерческим банкам государственных краткосрочных облигаций (ГКО) - ценных бумаг, в которые была переоформлена часть правительственного долга перед Национальным банком. Продажа ГКО оформлялась РЕПО¹ - соглашением, то есть с условием их дальнейшего выкупа. Сделки заключались на срок от 1 до 6 месяцев.

В 200 г. на межбанковском рынке кредитных ресурсов проведено 1275 сделок. По сравнению с 1999 г. объем кредитных сделок увеличился в 2,2 раза и определился в размере 24091,7 млн. сом. Средневзвешенная процентная ставка на конец года составила 6,7 %, снизившись на 31,9 процентных пункта по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Наибольший объем кредитных сделок приходился на кредиты, выдаваемые на срок до одного дня - 20788,7 млн. сом. (86,3 % от общей суммы) и от двух до семи дней - 3072,7 млн. сом. (12,7 %). Сведения за 2006 год можно более подробно изучить из Отчета за 2006 г., который дан в разделе «**Конкретная ситуация**» по данной теме.

Доля наличных денег в обращении является важным показателем доверия населения к банковской системе. Из данных **рис. 2.1** видно, что это доверие носит циклический характер. Если в 1993 и 1998-2000 годах наблюдается относительно большее доверие, то в 1996 и 2007 годах степень этого доверия несколько снизилась.

Рис. 6.1. Доля наличных денег вне банков в обращении в общем объеме денежной массы
(в %, на конец года)



В то же время данный индикатор по Кыргызстану пока остается в пределах нормы. (Пороговое значение индикаторов угроз экономической безопасности по денежному обращению в Кыргызстане, как доля наличных денег в обращении в денежной массе, определено в пределах 80%, а фактически за 2007 год равно 60,1%).

¹ [англ. REPO (repurchase agreement) – операция на финансовом рынке, предусматривающая соглашение участников об обратном выкупе ценных бумаг, сделка предполагает, что одна сторона продаёт другой стороне пакет ценных бумаг определенного достоинства с обязательным выкупом его обратно по заранее оговоренной цене.

Несмотря на то, что операции на открытом рынке наиболее часто используются для регулирования денежной массы, они являются далеко не единственным инструментом такого регулирования.

Политика учетной ставки

До сих пор мы предполагали, что единственной возможностью приобретения банками дополнительного количества резервов является привлечение дополнительных вкладов. Однако в действительности банки могут создавать дополнительные резервы путем заимствования их у других банков.

Рынок, на котором банки предоставляют свои резервы в форме краткосрочных ссуд другим банкам, известен как рынок федеральных фондов. Ставка ссудного процента называется ставкой процента по федеральным фондам.

Кроме того, банки могут получить резервы путем займа через так называемое *"учетное окно"*.

Банки обращаются за займами в двух случаях:

1) привести в порядок свои резервы в случае неожиданного массового изъятия депозитов;

2) удовлетворить дополнительные сезонные потребности. В этом случае Нацбанк осуществляет долгосрочное кредитование на особых условиях.

Ставка ссудного процента, получаемого через *"учетное окно"*, называется банковской учетной ставкой. Вот она-то и представляет второй инструмент политики для осуществления контроля над предложением денег.

Политика учетной ставки - это вспомогательный инструмент "точной подстройки" предложения денег и поэтому она проводится в сочетании с деятельностью банка на открытом рынке.

Когда Национальный банк проводит рестрикционную политику предложения денег, он продает казначейские ценные бумаги на открытом рынке. Это ведет к увеличению на рынке предложения ценных бумаг и, как следствие, к снижению их цены и росту доходности. В результате домашние хозяйства начинают их приобретать. Но и банки также становятся заинтересованными в приобретении достаточно доходных ценных бумаг, и они начинают терять мотивацию к продаже бумаг, несмотря на дефицит резервов, так как могут, в принципе, восполнить резервы займами у Нацбанка или у других банков. Повышенный спрос на резервы на рынке федеральных фондов со стороны банков, находящихся под непосредственным влиянием операций Нацбанка, увеличивает процент по федеральным фондам.

В этой ситуации Национальный банк резко повышает учетную ставку так, чтобы она была выше доходности ценных бумаг и процентов на рынке федеральных фондов. Займы резервных фондов становятся невыгодными. Более того, те банки, которые имеют заемные резервы, начинают быстро продавать ценные бумаги и возвращать заемные фонды, так как они становятся очень дорогими. Такая политика учетной ставки повышает эффективность операций на открытом рынке. Понижение же уровня учетной ставки способствует росту объема резервов, привлекаемых за счет займов, создавая предпосылки для расширения денежной массы.

Принципиальное значение имеет краткосрочность займов резервных фондов, она стимулирует обращения банков к наиболее ликвидным ценным бумагам - казначейским билетам, что существенно ускоряет процесс изменения предложения денег.

Операции на открытом рынке, подкрепленные политикой учетной ставки, дают Национальному банку возможность достаточно «плавно» управлять предложением денег, регулируя как силу «денежной волны», так и скорость ее распространения в обоих направлениях.

Учетная ставка Национального банка в Кыргызской Республике¹ играет роль ориентира при определении стоимости денежных ресурсов в экономике. С 1 января 1997 года в качестве учетной ставки НБКР используется простая процентная ставка по 3-месячным государственным казначейским векселям, складывающаяся на аукционах НБКР (до 1997 года учетная ставка формировалась на кредитных аукционах НБКР и именовалась как ставка рефинансирования НБКР). Основным фактором, повлиявшим на решение об использовании процентной ставки именно по 3-х месячным ГКВ в качестве учетной ставки НБКР, явилось то, что они наиболее приближены по срокам и процентным ставкам к межбанковским кредитам. Кроме того, учитывался тот факт, что ставки по краткосрочным инструментам денежного рынка наиболее «чувствительны» к изменениям спроса и предложения, ликвидности финансового рынка.

Несмотря на общую тенденцию снижения доходности ГКВ в течение 1997 года, ее значение изменялось в довольно широком диапазоне от 73,7% в конце февраля до 16,7 % в конце июля. Помимо февраля, значительный рост доходности 3-месячных ГКВ зафиксирован в мае и августе, когда в банковской системе наблюдался дефицит ликвидности. В таких условиях спрос на покупку ГКВ и, соответственно, их цена резко снижаются, а доходность ценных бумаг возрастает. В свою очередь, высокий уровень ликвидности в коммерческих банках приводит к росту спроса на государственные ценные бумаги, увеличению их цены и, соответственно, снижению доходности. Рекордно низкий уровень доходности 3-месячных ГКВ, наблюдавшийся в июле, был обусловлен влиянием именно этого фактора.

Для сглаживания колебаний учетной ставки и, одновременно, ее снижения Национальный банк совместно с Министерством финансов в течение всего 1997 года использовал комплекс мер, применяя вышеуказанные инструменты денежно-кредитной политики и изменяя объем эмиссии государственных казначейских векселей. В результате к концу 1997 года доходность 3-месячных ГКВ снизилась с 52,3% на начало января до 23,1%, то есть более, чем в 2 раза. Следует добавить, что наиболее стабильный уровень доходности ГКВ наблюдался во втором полугодии, когда Национальный банк активно проводил операции на открытом рынке.

В целях поддержания необходимого уровня ликвидности банковской системы НБКР может удовлетворить потребность коммерческих банков в краткосрочных кредитах за счет предоставления:

- ломбардного кредита;
- чрезвычайного кредита (НБКР выступает в роли кредитора последней инстанции).

Применяемый Национальным банком механизм ломбардного кредитования позволяет коммерческим банкам оперативно регулировать краткосрочные, до 14 дней, проблемы потребности в заемных средствах под залог ликвидных государственных ценных бумаг. Процентная ставка по ломбардному кредиту устанавливается выше учетной ставки Национального банка. В течение 1997 года к данному виду кредитования прибегли 4 банка. Общий объем предоставленных

^{1 1} Годовой отчет Национального банка Кыргызской Республики за 1997 год.

ломбардных кредитов составил более 45 млн. сом. А максимальная и минимальная процентные ставки по ломбардному кредиту в течение года составили 54,3 и 22,1%, соответственно. Сведения за 2006 год можно более подробно изучить из Отчета за 2006 год, который дан в разделе **«Конкретная ситуация»** по данной теме, в конце изложения материалов темы.

Изменения нормативов резервов

Этот инструмент кредитно-денежной политики является достаточно грубым и применяется довольно редко, когда действия других регуляторов недостаточны. Фактически, изменение норматива резервов воздействует на всю банковскую систему в целом.

В этой области поучителен опыт США. Если ФРС хочет быстро сжать кредит, он может повысить норму резервов на несколько процентных пунктов в пределах от 8 до 14% для финансовых институтов. Если он хочет сжать кредит еще больше, ФРС должен обратиться к Конгрессу с просьбой предоставить ему право повысить резервные требования сверх этих пределов.

Как именно рост требуемых резервов ведет к сжатию кредита? Предположим, что при требуемой норме резервов в 10% банки наращивают депозиты в отношении 10:1, практически не имея лишних резервов. ФРС повысил требуемую норму на 25%. Банки резко сократят свои ссуды, инвестиции и депозиты, потому что теперь отношение банковских депозитов к резервам может быть лишь 8:1, а не 10:1, и будет иметь место сокращение всех депозитов. Это мучительное сокращение начинается сразу, ибо как только ФРС приняло решение о повышении резервных норм на 25%, каждый банк обнаружит недостаточность своих резервов. Он продаст часть своих облигаций и потребует возвращения денег по ссудам. Покупатели облигаций используют свои бессрочные депозиты. Заемщики, чьи ссуды были потребованы, также используют свои депозиты для погашения ссуд. Процесс этот закончится лишь тогда, когда банки сократят свои депозиты до уровня, который будет в 8, а не в 10 раз превышать их резервы.

Хотя изменение нормы обязательных резервов никогда не использовалось для целей текущего контроля над предложением денег, ФРС иногда варьировал эту норму. Произошло это, например, в период тяжелого экономического спада 1974-1975 годов, когда ФРС трижды понижал свои требования к величине обязательных резервов. В этом случае ФРС имел решительное намерение добиться сдвига в сторону расширения объема предложения денег.

Обязательные резервы в Кыргызской Республике

В целях частичной "стерилизации" избыточной денежной массы, образовавшейся в результате резкого увеличения бюджетных выплат по погашению накопившейся задолженности по заработной плате и социальным выплатам в III квартале, НБКР с 1 декабря 1996 года повысил норматив обязательных резервов до 15%, а с 1 января 1997 года до 20 % от депозитной базы коммерческих банков.

Согласно постановлению правления НБКР норма требований к обязательным резервам в 2000 году снижена до 10% величины депозитной базы на корреспондентских счетах коммерческих банков, коэффициент компенсации 0,1% от уставного капитала выплачивается коммерческими банками за несоблюдение обязательных резервов. Динамика объемов депозитов в банковской системе непосредственно отражалась на колебании величины резервных требований.

Значительно выросла степень выполнения и поддержания коммерческими банками требований к обязательным резервам на необходимом уровне.

Рынок ценных бумаг в Кыргызстане

Рынок ценных бумаг представлен в Кыргызстане - рынком государственных ценных бумаг, рынком корпоративных ценных бумаг и рынком производных ценных бумаг.

Рынок государственных ценных бумаг организован и четко регулируем. Но чтобы понять механизмы его функционирования, необходимо рассмотреть динамику развития за период его существования.

На сегодня рынок государственных ценных бумаг – один из наиболее динамично развивающихся сегментов финансового рынка.

По данным Государственной комиссии при Правительстве Кыргызской Республики по рынку ценных бумаг, с 1990 по 2000 год 1403 акционерными обществами выпущено в обращение более 1737,3 млн. акций на сумму 17655,0 млн. сом., количество объявленных эмиссий составило за этот период 1731. При учреждении акционерного общества объем эмиссии составил 14772,4 млн. сом., объем при увеличении уставного капитала акционерных обществ - 2882,5 млн. сом. Почти 72% акций, на сумму 12095,1 млн. сом., выпущено промышленностью, предприятиями транспорта и связи - на 1794,1 млн. сом., или 10,1%, финансовыми институтами - на 1813,9 млн. сом., или 10,2 %, и 7,6%, или 1351,9 млн. сом. приходится на акции предприятий торговли, строительства, сельского хозяйства, коммерческих учреждений. Наибольшее количество эмитентов приходится на промышленность - 564 акционерных общества. в строительстве их 275, на транспорте и в связи - 157, в торговле - 131, финансовых институтах - 155.

Выпуск в обращение государственных казначейских векселей (ГКВ) и облигаций (ГКО) осуществляет Министерство финансов Кыргызской Республики, реализация их происходит на аукционах по первичному размещению ГКВ, проводимых Национальным банком. Впервые аукционы по первичному размещению государственных казначейских векселей начали проводиться с мая 1993 года со сроком обращения три месяца, шесть, двенадцать месяцев. За период с 1994 по 1998 год объем эмиссии государственных казначейских векселей увеличился в 3,3 раза. Этому способствовали, с одной стороны, усилия Национального банка по развитию не - инфляционных источников финансирования дефицита бюджета, а с другой - тенденция увеличения спроса коммерческих банков на аукционах по первичному размещению государственных казначейских векселей. В 1999 году, по сравнению с предыдущими годами, отмечено снижение объема эмиссии ГКВ, следовательно, и объема спроса и количества аукционов (табл. 2.1). Вызвано это, в первую очередь, решением Министерства финансов – для регулирования объема внутреннего государственного долга.

Таблица 6.1

Аукционы государственных казначейских векселей
(млн. сом.)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Объем -эмиссии	33,6	271,9	200,7	366,0	733,5	888,5	351,1	563,2
Объем продаж	12,8	269,8	185,2	366,0	733,5	888,5	343,5	563,2

Объем спроса	17,2	467,1	289,2	916,9	2785,1	3576,5	727,6	2918,5
Удовлетворение спроса, %	74,6	67,8	64,1	39,9	26,3	24,8	47,2	19,3
Средний годовой доход, %	92,87	150,37	31,89	44,73	41,26	27,7	53,32	34,10
Количество аукционов	25	46	73	86	138	156	121	149
Количество участников аукционов	—	—	309	679	1683	2470	721	1086

Значительный рост объема эмиссии государственных казначейских векселей наблюдался в 1996 и 1997 годах. Так, в 1996 году по сравнению с 1995-м он увеличился в 1,8 раза, в 1997 к 1996 году в 2 раза, а в 1998-м рост к 1997 году составил только 21%. Спрос на государственные казначейские векселя в 1994 году удовлетворен на 57,8%, в 1995 году – на 64,1%, а с 1996 года удовлетворение спроса снизилось с 39,9% до 24,8% в 1998 году. Значительное увеличение спроса на государственные казначейские векселя всех сроков обращения отмечено в 2000 году - в 4 раза по сравнению с 1999-м, при этом спрос удовлетворен менее чем на 20%. Средневзвешенная процентная ставка была наибольшей в 1994 году - 150,37%, в 1995-м она снизилась до 31,89, в 1996-м увеличилась до 44,73, в 2000-м снизилась до 19,3% (таблица 4.2). В 1998 году из-за финансового кризиса произошло перемещение денежных средств коммерческих банков и прочих инвесторов на валютный рынок и сокращение уровня ликвидности в коммерческих банках. Это привело к резкому сокращению спроса на государственные казначейские векселя, в связи с чем их средневзвешенная доходность увеличилась в 1999 году до 53,32%.

В 2000 году было проведено 149 аукционов по первичному размещению государственных казначейских векселей. За год объем эмиссии по государственным казначейским векселям сроком обращения три месяца определился в размере 344,8 млн., шесть месяцев - 150,3 млн., двенадцать месяцев - 68,15 млн. сом. Сумма продаж государственных казначейских векселей всех сроков обращения составила 100% от эмиссии, или 563,2 млн. сом.

Анализ продуктовой структуры фондового рынка

Кыргызской Республики

Причиной появления и роста фондового рынка Кыргызской Республики, как и во многих других странах, в 1995-1998 годах стала реализация программ приватизации.

Таблица 6.2

Сводные показатели выпусков различных видов ценных бумаг в 2001-2003 годах, (млн. USD)

	2001	2002	2003
Эмиссия государственных ценных бумаг			
ГКВ	21,7	17,8	21,9
КО	33,3	86,3	-
ОГРЗ	32,8	-	-
Итого	87,8	104,2	21,9
Итого в % к ВВП	5,6	6,4	1,2
Объем продаж нот Национального банка Кыргызской Республики (млн. USD)			

Со сроком обращения			
7 дней	0,17	...	0,18
14 дней	0,15
28 дней	4,06	2,4	2,5
Итого	4,38	2,4	2,68
Итого в % к ВВП	0,28	0,14	0,14
Эмиссии корпоративных ценных бумаг (млн. USD)			
Акции	57,7	64,0	159,3
Облигации	2,3	1,3	2,2
Итого	60,0	65,3	161,5
Итого в % к ВВП	3,8	4,0	8,6
Всего (млн. USD)	152,1	171,9	186,1
Всего в % к ВВП	9,8	10,5	9,9
Обменный курс, сом/USD (на конец периода)	47,7	46,09	44,19

В целях стимулирования рынка ценных бумаг необходимо расширить механизмы реализации государственных пакетов акций инвесторам через лицензированных организаторов торгов:

аукционы малых пакетов акций должны производиться исключительно через организованный фондовый рынок;

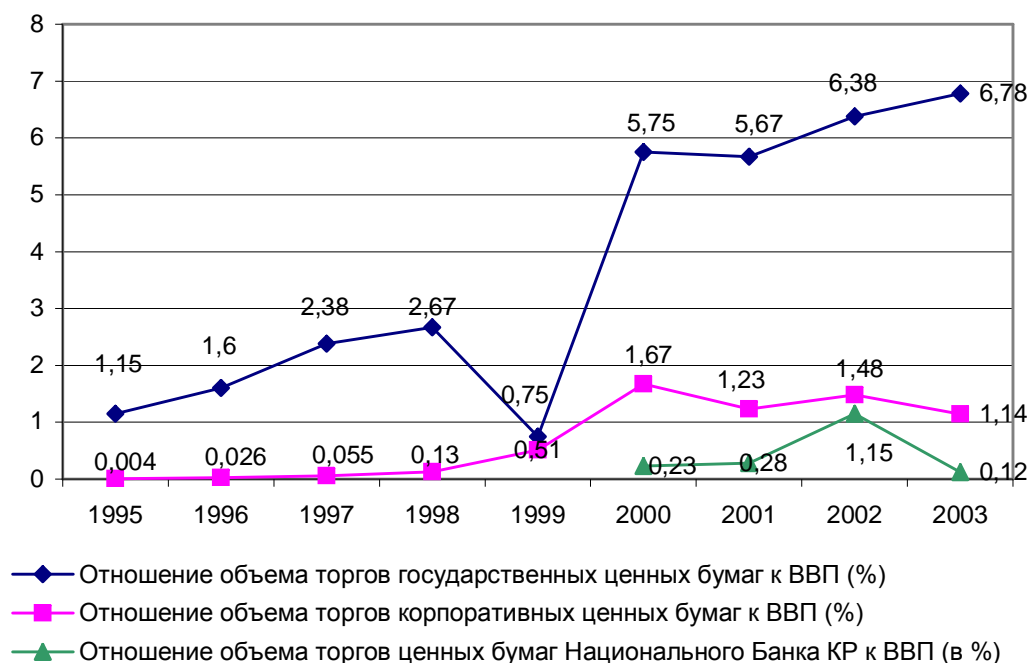
при прямой продаже пакетов акций следует использовать метод заочной подписки на продаваемые акции, что задействует рыночные механизмы андеррайтинга, инвестиционных синдикатов и формирования «пулов» инвесторов;

целесообразно дробление крупных государственных пакетов ликвидных компаний для проведения двухуровневой приватизации. На первом этапе обеспечивается розничная торговля малыми пакетами акций «голубых фишек» и определяется уровень рыночных цен, на втором - продажа крупного или контрольного пакета стратегическому инвестору.

При этом решаются несколько задач – формируется объективная цена на рынке, происходит быстрый рост объемов торгов на бирже, обеспечивается равная доступность населения и других инвесторов к объектам приватизации.

Продуктовая структура рынка ценных бумаг включает только три основных компонента - это государственные, корпоративные и коммерческие ценные бумаги. В 2003 году на финансовом рынке Кыргызской Республики обращалось отечественных эмиссионных ценных бумаг различных типов всего на сумму 654,6 млн. долл. США. Совокупно эмиссия основных видов ценных бумаг занимает небольшой объем и составляет по итогам 2003 года 9,9% к ВВП.

**Отношение объемов торгов корпоративными ,
государственными и ценными бумагами НБКР**

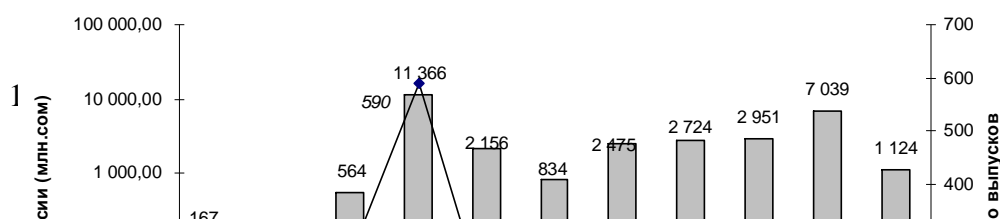


Государственные ценные бумаги являются в основном инструментами краткосрочного покрытия текущего бюджетного дефицита, денежно-кредитного регулирования и представлены государственными казначейскими векселями (ГКВ) сроком до одного года, облигациями государственного реструктуризованного займа (ОГРЗ) и казначейскими обязательствами (КО, РКО), существуют также государственные казначейские среднесрочные обязательства (урегулирования) (ГСКО).

Низкий объем рыночного обращения и потребительской популярности является одним из основных препятствий в совершенствовании механизма обращения государственных долговых ценных бумаг, который ограничивает мобилизацию внутренних сбережений страны для неинфляционного финансирования бюджета.

Государственные ценные бумаги не нашли широкого обращения на организованном фондовом рынке и развивались в рамках торговой площадки Национального банка Кыргызской Республики. Отсутствуют среднесрочные и долгосрочные инвестиционные ценные бумаги. Обращение таких видов ценных бумаг ориентировано на узкий круг коммерческих банков, носит ограниченный характер.

Рис.6.3. Изменения объема эмиссии и количества выпусков акций



Торговая площадка государственных ценных бумаг носит больше административный характер, чем рыночный, и требует реформирования. Приоритетом должно стать обеспечение легкой доступности рядового инвестора к государственным финансовым инструментам, а стандарты торговли и учета движения ценных бумаг унифицированы с правилами фондовых площадок корпоративных ценных бумаг. Для стран с малой экономикой и компактным финансовым рынком целесообразно стимулирование развития единой торговой платформы фондового рынка.

Корпоративные ценные бумаги представлены на рынке акциями и облигациями. Имели хождение корпоративные векселя. Главным субъектом выпуска и обращения на фондовом рынке коммерческих бумаг выступают коммерческие банки. За счет выпуска ценных бумаг предприятиями было мобилизовано в 1991-2003 годах средств на сумму 286,3 млн. долл. США (без учета эмиссий приватизированных АО и дополнительных выпусков акций за счет переоценки основных фондов).

В экономике доля предприятий, созданных во времена СССР, почти 70%. Практически все такие предприятия кризисные, находятся в предбанкротном состоянии (зачастую они прошли уже процедуру банкротства и сменился собственник), имеют старые формы управления и по большей части не эффективны. В этих же пределах и находится степень административного влияния государства на деятельность компаний реального сектора, поскольку государство владеет еще почти 60% акций акционерных обществ, бывших государственными в 1991 году. Доля вновь образованных акционерных обществ составляет около 30%. Здесь активно внедряются новые формы менеджмента, корпоративного управления, меньше корпоративных конфликтов, они экономически эффективны и рентабельны, а акционеры придерживаются принятого ими устава компании. Данные предприятия являются небольшими даже по масштабам экономики Кыргызской Республики, что является результатом решений экономической целесообразности и эффективности.

Общее снижение доходности других видов финансовых инструментов должно повлиять на повышение интереса потенциальных инвесторов к корпоративным фондовым инструментам, где наблюдается более высокая доходность. Среднегодовая доходность по некоторым оценкам составляла в 2003 году по акциям (простым) 27,5%, по облигациям в национальной валюте - 27%, в иностранной валюте - 11,7%.

Отечественные розничные инвесторы совокупно владеют меньшей долей собственности в АО республики - около 10,3%. В то же время иностранные инвесторы совокупно владеют 14,17% акций компаний. В 2003 году общий объем иностранных инвестиций в корпоративные ценные бумаги составил 86,4 млн. долл. США (СНГ – 4,3 млн., дальнее зарубежье – 82,1 млн.). Иностранные инвесторы стараются приобрести крупные стратегические пакеты акций с целью управления компанией.

Таблица 6..3.

Сравнительная таблица доходности различных видов долговых финансовых инструментов в 2003 году

Ценная бумага	Доходность, %
Государственные ценные бумаги	
3-месячные ГКВ	4,02
6-месячные ГКВ	7,18
12-месячные ГКВ	9,43
28-дневные ноты НБКР	4,5
Средняя доходность	6,3
Справочно: процентные ставки коммерческих банков по депозитам и вкладам на конец периода	2,69
Корпоративные облигации	
АКБ «Кыргызстан»	12
АООТ «Бишкексут»	30
АООТ «Кыргызтелеком»	11
АООТ «Нур» (Джалалабад) (1 выпуск)	36
АООТ «Нур» (Джалалабад) (2 выпуск)	30
ОсОО «Нотус»	18
ОсОО «Интерглас»	12
Средняя доходность облигаций, выпущенных в национальной валюте	27
Средняя доходность облигаций, выпущенных в иностранной валюте	11,7

Такие пакеты покупались в основном в процессе приватизации государственной собственности, но в последние годы наблюдается увеличение числа приобретений иностранными инвесторами на вторичном рынке республики.

Таблица 6.4.

Отраслевая структура иностранных инвестиций в акции в 2003 году

Отрасль экономики	Количество эмитентов с участием иностранного капитала, единиц			Объем иностранных инвестиций в акции, млн. USD		
	стран СНГ	стран дальнего зарубежья	Всего	стран СНГ	стран дальнего зарубежья	Всего

Промышленность	35	52	87	1,14	52,9	54,03
Сельское хозяйство	3	2	5	0,1	0,0008	0,1
Транспорт и связь	10	2	12	0,8	1,9	2,7
Строительство	9	8	17	0,16	6,9	7,06
Торговля и общественное питание	5	7	12	0,008	0,9	0,9
Коммерческие учреждения	10	9	19	0,09	0,15	0,2
Финансовые институты	23	31	54	1,76	16,3	18,1
Прочие	12	28	40	0,24	3,1	3,3
ИТОГО :	107	139	246	4,3	82,1	86,4

Основной проблемой в развитии Кыргызской фондовой биржи является малый объем торгов, небольшое число профучастников, а также фондовых инвесторов. Предложение акций недостаточно, поскольку у многих предприятий продаваемый пакет акций незначителен, что непривлекательно для многих инвесторов. Причиной является то, что директора и другие владельцы, имеющие контрольный пакет, зачастую не хотят ослаблять свой контроль. Некоторые предприятия являются просто непривлекательными для потенциальных инвесторов. В то же время отсутствует стабильный спрос на акции со стороны институциональных инвесторов, поскольку они не имеют достаточно наличности.

Основными группами проблем, с которыми будут сталкиваться торговые площадки в перспективе, - это ликвидность оборота биржи, раздробленность инфраструктуры фондового рынка и ее несовершенство, а также вопрос финансовой выживаемости фондовых бирж в условиях низкой инвестиционной активности. Поэтому деятельность организованных торговых площадок Кыргызской Республики требует существенной государственной поддержки, которая может носить стимулирующий законодательный характер и могла бы обеспечить выживаемость данных структур в переходный период, а также обеспечить справедливое ценообразование за счет реализации принципа равного доступа участников рынка и инвесторов к биржевым торгам.

Особенность учетной системы рынка ценных бумаг Кыргызской Республики заключается в отсутствии кастодиальной деятельности, единого центрального расчетного органа в учетной системе, разделения брокеров на осуществляющих деятельность с правом ведения счетов клиентов в качестве номинального держателя и без такого права. Возможность создания единого центрального расчетного органа обеспечила бы надежность системы регистрации прав на ценные бумаги, регистрацию сделок в соответствии с принципом «поставка против платежа», минимизацию рисков в регионах страны.

Инвестиционные фонды переживают сложную ситуацию кризиса и испытывают резкое снижение активности на фондовом рынке. Перед ними реально стоит задача выживаемости в современных условиях. Происходит постоянное сокращение общего числа акционеров со свыше 90 тыс. в 1999 году до 37 тыс. в 2003 году (почти все были физическими лицами). Активы инвестиционных фондов совокупно составляют 0,29 млн. долл. США, а стоимость чистых активов – 0,27 млн. долл. США. Средняя стоимость чистых активов на одну акцию по результатам 2003 года - менее 2 долл. США.

Таблица 6..5.

Показатели объемов торгов ценных бумаг листинговых компаний

на Кыргызской фондовой бирже¹

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Общий объем торгов, млн. USD	1,6	5,4	22,6	18,9	23,9	11,6
в том числе:						
Торги с ценными бумагами, находившимися в листинге	1,6	2,0	3,03	4,1	9,6	2,6
в процентах к итогу	100	37,08	13,4	21,7	40,2	22,4
Торги с ценными бумагами, находящиеся вне листинга	-	3,4	19,5	14,8	14,3	8,9
в процентах к итогу	-	62,9	86,6	78,3	59,8	77,6
Всего	100	100	100	100	100	100
Количество эмитентов, ценные бумаги которых находились в листинге, по состоянию на конец года	50	63	69	24	22	18

На наш взгляд, в ближайшей перспективе не следует делать основной упор на инвестиционные фонды, как эффективные институты массового привлечения инвестиций в экономику. В то же время они остаются важным институтом квалифицированно консультирующих потенциальных инвесторов, а управляющие компании выступают менеджерами, в том числе, частных пенсионных фондов.

Фондовый рынок США пережил «черный вторник»

Ключевой показатель американской экономики индекс Доу-Джонс рухнул на 400 пунктов. В Нью-Йорке в ходе торгов показатель стремительно опускался, в итоге потери составили около 4%.

Эксперты связывают обвал с ситуацией на азиатских рынках. К примеру, в Китае накануне котировки ценные бумаги упали сразу на 9%. Аналитики связывают такой поворот с информацией о том, что власти КНР намерены ужесточить условия игры на бирже.

В Соединенных Штатах это второй случай столь резкого падения индекса. Самый сильный удар американский фондовый рынок перенес после террористических атак 11 сентября 2001 года. тогда Доу-Джонс упал почти на 700 пунктов.

Кризисная ситуация на фондовом рынке является отражением экономического состояния республики. Акции многих ведущих предприятий на фоне высоких предшествующих ставок и инфляции являются непривлекательными для инвесторов. По оценкам работников Кыргызской

¹ Годовой отчет 2003 год. Государственная комиссия при Правительстве Кыргызской Республики по рынку ценных бумаг // Банковский вестник, - 2004. - №1. - С.12.

фондовой биржи (КФБ), оживление и развитие торговли с ценными бумагами произойдет не раньше, чем через 5-7 лет. До тех пор свободные денежные средства населения невозможно привлекать в инвестиционный процесс через фондовый рынок. А как это происходило уже в 2006 году можно проследить по материалам Отчета Нацбанка КР, который приведен в разделе «Конкретная ситуация».

Стабилизационная политика в области валютных курсов

Валютная политика - это выбор системы валютных курсов и определение того курса, по которому будут осуществляться валютные операции.

Выбранная система валютных курсов и выбранный валютный курс оказывают всестороннее влияние на экономику страны, ее стабилизацию. Действительно, проводимая страной валютная политика влияет на общий уровень цен внутреннего рынка, на соотношение цен в национальной валюте на товары, которые продаются на внешних и внутренних рынках.

Валютный курс - это цена единицы национальной валюты, выраженная в единицах иностранной валюты или, наоборот. Термин «обменный валютный курс» используется для обозначения номинального обменного курса, который формируется за счет спроса и предложения на валютных рынках. В зависимости от того, какая система валютных курсов используется в данной стране, при изменении соотношения между спросом и предложением на валютных рынках валютный курс может изменяться.

Реальный обменный курс E_R - соотношение, в котором могут быть обменены товары двух стран. Как видно из нижеследующей формулы соотношения реального E_R и номинального обмена E_N курсов, реальный обменный курс определяет относительную цену товаров и услуг в двух странах.

$$E_R = E_N * P_1 / P_2,$$

где P_1 - цена товара, произведенного в данной стране, в национальной валюте,

P_2 - цена того же товара, произведенного за рубежом, в иностранной валюте.

Чем выше реальный курс, тем отечественные товары дороже, а чистый экспорт (разность между экспортом и импортом) ниже.

Страны переходной экономики с тех пор, как приступили к проведению своих экономических реформ, применяли и применяют самый широкий спектр режимов обменного курса.

Рассмотрим подробнее **основные варианты валютной политики**.

а. Установление твердого курса по отношению к какой-то одной валюте.

При системе фиксированных валютных курсов, курс национальной валюты устанавливается Центральным банком. При этом Центральный банк берет на себя обязательства продавать и покупать иностранную валюту по установленному курсу, устанавливает границы свободных колебаний курса. В случае, когда цена национальной валюты приближается к этой границе, Центральный банк проводит интервенцию, он покупает национальную валюту в обмен на иностранную или, наоборот.

Для поддержания фиксированных валютных курсов нужны резервы для покрытия возникающего дефицита платежного баланса, если резервы недостаточны, необходимы протекционистские торговые меры или введение валютного контроля. Этот вариант дает следующие преимущества (при условии, что валюта, к которой идет привязка, стабильна):

уменьшается действие факторов неопределенности, связанных с

валютными колебаниями;

увеличивается приток капитала в страну в виде инвестиций в ее экономику, так как повышается доверие к этой стране;

появляется основа для осуществления макроэкономической политики, способствующей стабильности цен, если страна, к валюте которой идет привязка, проводит такую же политику;

могут быть обеспечены торговые связи между этими странами.

Недостатком использования твердого валютного курса по отношению к одной валюте является возможность возникновения противоречий с намеченными целями внутренней макроэкономической политики.

б. Установление курса по отношению к корзине валют, то есть к средне-взвешенному значению нескольких валют (обычно развитых стран), дает следующие преимущества:

страна способна избежать значительных колебаний своего курса валюты по отношению к валютам ее нескольких основных торговых партнеров;

уменьшается нестабильность цен, вызванная изменением валютного курса. Установка валютного курса по отношению к корзине валют, состав которой определяется долями в импорте стран, которым принадлежит данная валюта, даст возможность стране избежать значительных колебаний цен на импортные товары.

Недостатками этого способа являются:

снижение привлекательности такой страны для зарубежных инвесторов ввиду снижения их уверенности относительно будущей стоимости валюты страны, особенно при отсутствии гласности о составе корзины;

существование технических трудностей введения такого курса.

Фиксированные валютные курсы эффективны с точки зрения краткосрочной стабильности. В долгосрочной же перспективе более эластичны гибкие обменные курсы.

в. Установление гибкого валютного курса

При гибких валютных курсах обменный курс устанавливается как равновесное состояние на валютном рынке.

Увеличение импорта товаров и услуг в страну увеличивает спрос на иностранную валюту, формирует предложение национальной валюты для иностранцев.

Увеличение экспорта товаров и услуг из страны усиливает спрос на национальную валюту за рубежом и формирует предложения иностранной валюты в стране.

Изменение соотношения спроса и предложения на валютном рынке ведет к изменению валютного курса.

Повышение курса, т.е. цены иностранной валюты в единицах отечественной, называется удорожанием иностранной валюты относительно местной. Понижение курса - обесценением. Удорожание или обесценение иностранной валюты происходит за счет следующих факторов:

а) Динамика денежной массы.

Так, уменьшение денежного предложения за рубежом или повышение денежного предложения в данной стране ведет к удорожанию иностранной валюты в единицах отечественной.

б) Динамика реального ВВП.

Увеличение реального ВВП за рубежом или уменьшение реального ВВП в данной стране также ведут к удорожанию иностранной валюты.

в) Уровень рыночных процентных ставок.

Снижение процентных ставок в стране или/и увеличение процентных ставок за рубежом способствует удорожанию иностранной валюты.

г) Степень инфляционных ожиданий.

Повышение степени инфляционных ожиданий в стране или/и их уменьшение за рубежом приведут к росту цены иностранной валюты.

д) Изменения торгового баланса страны.

Увеличение импорта или/и уменьшение экспорта снижает торговый баланс страны и приводит к удорожанию иностранной валюты.

На равновесный реальный валютный курс влияет фискальная политика. Так, экспансионистская налогово-бюджетная политика в стране ведет к повышению равновесного реального валютного курса. Аналогичная политика за рубежом снижает это значение.

Анализ использования альтернативных вариантов валютных курсов показывает, что большинство промышленно развитых стран предпочитает использовать систему плавающих или гибких валютных курсов. Снижается доля стран с твердым валютным курсом по отношению к какой-то одной валюте (доллар США, французский франк).

Возросшее использование независимых плавающих валют с контролируемым плавающим курсом (то есть курсом, который устанавливается правительством страны, а затем, частично им регулируется) вызвано ускоренными темпами инфляции, которые сделали необходимым непрерывное обесценивание валюты во избежание ухудшения конкурентоспособности на внешних рынках. Однако ни фиксирование, ни гибкие валютные курсы не обладают абсолютным преимуществом для обеспечения полной занятости и стабильности цен.

Отдельным вопросом является эффективность или неэффективность той или иной фискальной или монетарной политики при плавающем или фиксированном обменном курсе.

В мае 1993 года было принято решение о выходе из рублевой зоны и введении национальной валюты Кыргызской Республики - сома. При введении национальной валюты официальный курс доллара США составлял 3,80 - 4 сома за доллар США, к концу 1993 года он повысился до отметки 8,03 сома за доллар и в среднем за 1993 год составил 5,04 сома за доллар. В условиях инфляции сом обесценивался, а доллар повышался и в среднем за 1994 год официальный курс составил 10,84 сома за доллар.

В 1994-1995 годах официальный курс доллара США по отношению к сому оставался относительно стабильным на уровне 10-11 сомов за доллар. К концу 1996 года официальный курс доллара США к сому повысился до 16,7 сома за доллар и в среднем за год составил 12,84 сома за доллар, в 1997 году - 17,37 сома за доллар.

В 1998 году прослеживался рост официального курса доллара США к сому и соответственно снижение официального курса сома. Девальвация российского рубля, начавшаяся в августе, повлияла и на курс сома к иностранным валютам, и средний официальный курс доллара США к сому за год составил 20,77 сома за доллар.

В 1999 году официальный курс доллара США к сому продолжал стабильно расти и в среднем за год составил 39,02 сома за доллар. Темп прироста курса доллара США к сому за 1999 год составил 56,9 %.

Таким образом, с 1993 по 2000 год наблюдалась тенденция снижения, а к 2006 году - тенденция роста официального курса сома, что видно из табл. 6.6.

Официальный курс валюты

	1993г.	1995г.	1997г.	1999г.	2000г.	2006г.
Сом/1 доллар США						
Средний за период	5,04	10,82	17,37	39,02	47,72	40,16
На конец периода	8,03	11,20	17,38	45,43	48,30	38,12
Темп роста среднего курса	—	99,9	135,2	187,9	122,3	97,9

О влиянии Российского финансового кризиса на Кыргызстан.

С началом кризиса 1998 года в России возник вопрос - как он отразится на кыргызской экономике? Здесь можно выделить три основных аспекта влияния:

- через торговый баланс (поскольку Россия является одним из основных торговых партнеров Кыргызстана);
- через распространение психологической составляющей («попытке ухода» от национальной валюты к иностранной);
- через прямые убытки коммерческих банков и хозяйствующих субъектов, которые связаны с владением ГКО, наличием счетов в банках России и российских инвестиций.

По данным платежного баланса Кыргызской Республики, доля экспорта в Россию и импорта из нее оценивается в 20% каждая. Поэтому с учетом сложившихся обстоятельств ухудшился торговый баланс с Россией. Тревожным фактором является сохранившийся подход к финансированию дефицита бюджета за счет выпуска государственных ценных бумаг, что приводит к значительной величине обслуживания внутреннего долга; необходимо отметить, что дальнейший рост заимствований неэффективен с экономической точки зрения и может привести к подобию российской «пирамиды ГКО».

Влияние кризиса на коммерческие банки выразилось в виде резких скачков риска ликвидности (оттока депозитов), процентного риска (резкий рост процентных ставок) и риска изменения обменного курса национальной валюты. В результате скачков банки вынуждены были предпринимать незапланированные действия, любые из которых приводят к определенным потерям.

Национальным банком Кыргызской Республики был проведен ряд мер по уменьшению финансовой нестабильности на рынках Кыргызстана, начиная с мая, в частности, с 22 мая была резко увеличена ставка по ломбардным кредитам - с 32,7 до 40%, что сделало сомы более дорогими и приостановило ажиотажный спрос на иностранную валюту, с 1 июня ломбардная ставка повысилась до 60%. Таким образом, практически удалось нейтрализовать последствия «майского» влияния российских событий.

Однако во второй половине августа и в ноябре ситуация резко обострилась. Дестабилизация финансовой системы России, установление новых границ валютного коридора, объявления моратория по возврату кредитов, невыгодные условия реструктуризации ГКО и роспуск правительства оказали свое негативное влияние и на наш рынок. Поскольку ситуация обострилась, Национальный банк принял ряд жестких мер, в частности с 1 сентября ломбардная ставка была установлена на уровне 70%, дано право оперативного изменения ставки ломбардного кредита комитетом по денежно-кредитному регулированию в рамках плюс-минус 20%, изменения механизма штрафных санкций за

несоблюдение обязательных резервов, увеличение ставки риска на одного заемщика с 20 до 25%.

Тем не менее всего за неделю - с 7 по 12 ноября - сом претерпел падение с 23 до 28 сомов за 1 доллар (или же снижение на 20%).

Российский кризис показал некоторые слабые места в нашем законодательстве. В целях защиты банковской системы и ее непосредственных участников - вкладчиков - необходимо ускорить создание в республике системы страхования банковских вкладов. Принятие закона о страховании депозитов, с одной стороны, укрепит доверие к банковской системе, а с другой стороны - при любой кризисной ситуации наличие страхового фонда защитит «мелких» вкладчиков, которыми, как правило, являются пенсионеры и низкооплачиваемые слои населения.

Анализ кризисных проявлений и их причин подтверждает необходимость ускоренного и последовательного проявления курса на укрепление реального сектора экономики Кыргызской Республики.

Кредитная политика государства

Одним из важных направлений макроэкономической монетарной политики правительства является кредитная политика.

Для плодотворного её изучения необходимо твердо усвоить следующие основополагающие экономические понятия. А именно:

Кредит [от лат. creditum – ссуда, долг от credere - верить] – ссуда в денежной или товарной форме на условиях возвратности и обычно с уплатой процента; выражает экономические отношения между кредитором и заемщиком. При этом государственный кредит - это совокупность тех же кредитных отношений, в которых одной из сторон является государство, а кредиторами или заемщиками – физические и юридические лица. Бюджетные кредиты (процентные и беспроцентные) предоставляются на условиях и в пределах лимитов, которые предусмотрены соответствующими бюджетами. Получатели бюджетного кредита обязаны вернуть бюджетный кредит и уплатить проценты за пользование им в установленные сроки. Получатели бюджетного кредита обязаны предоставлять информацию и отчет об использовании бюджетного кредита в органы, исполняющие бюджет, и контрольные органы соответствующих законодательных (представительных) органов. Органы, исполняющие бюджет, либо иные уполномоченные органы, ведут реестры всех предоставленных бюджетных кредитов по их получателям.

Существует множество форм кредита. В частности, различают: овердрафт, акцептный, амортизационный, банковский, брокерский, бюджетный, валютный, вексельный, денежный, долгосрочный, краткосрочный, земельный, ипотечный, ломбардный, межбанковский, международный, налоговый, открытый, платежный, потребительский, строительный, таможенный, экспортный и т.д.

Кредитная блокада – отказ какого-либо государства или международной валютно-кредитной организации предоставлять кредиты стране или группе стран; один из видов экономической блокады.

Кредитное соглашение – договор между кредитором и заемщиком, определяющий размер и условия предоставления кредита, права и обязанности субъектов кредитных отношений. В соглашении особо оговариваются время и метод взимания процентов за предоставление кредита.

Кредитная политика – совокупность различных мероприятий по изменению объема кредитов и уровня процентных ставок, регулированию рынка

ссудного капитала; она тесно связана с денежной политикой, регулирующей денежное обращение.

Кредитная реформа – совокупность государственных актов, направленная на изменение кредитной системы.

Кредитная система – совокупность кредитных отношений и институтов, организующих кредитные отношения. В кредитную систему промышленно развитых стран входят: 1) банки; 2) специализированные небанковские кредитно-финансовые учреждения; а) страховые компании, использующие взносы страхователей для вложений в ценные бумаги и предоставления долгосрочных ссуд; б) пенсионные фонды; в) сберегательные кассы, централизирующие и превращающие в ссудный капитал сбережения различных слоев общества; г) ломбарды и др.

Кредитор – один из участников кредитных отношений; выступает как субъект, предоставляющий ссуду.

Теперь рассмотрим, какие средства направляются в нашей стране для кредитования экономики. Из нижеприведенной табл. 6.7 мы видим систематический рост объемов кредитных вложений в экономику Кыргызстана.

Таблица 6.7

**Объем кредитных вложений в экономику Кыргызской Республики,
млн. сом.**

Показатель	1998г.	2000г.	2003г.	2004г.
Всего	1874,0	2480,8	6424,6	7374,3
в том числе				
до одного года	1257,6	1973,7	4036,4	4355,8
в % к итогу	67,1	79,6	62,8	59,1
более одного года	616,4	507,1	2388,2	3018,5
в % к итогу	32,9	20,4	37,2	40,9

В то же время, по признанию экономистов, объемы и темпы кредитных вложений являются явно недостаточными. Особую озабоченность вызывает структура кредитов, когда основная масса средств направляется в виде краткосрочных кредитов (67-79%). При этом почти 50% в совокупном кредитном портфеле коммерческих банков составляет кредит в торговый импорт, почти 30% - строительство, а вот данных о финансировании инновационных проектов для воспроизводственного процесса в статистике коммерческих банков нет, так как эта область размещения активов ими не финансировалась и Национальным банком КР такое направление в стратегии развития банковского сектора на перспективу не закладывалось.

Таким образом, коммерческие банки страны пока работают контрпродуктивно, так как финансируют в основном зарубежных производителей.

В стратегии развития банковского сектора главным должен ставиться вопрос о том, как добиться коммерческим банкам преимущественного финансирования долгосрочных проектов развития. Это нелегкая задача, но жизненно важная и необходимая для спасения экономики страны и самой банковской системы.

Речь идет о модернизации экономики, которая необходима стране не только для того, чтобы остановить уже давно запущенный процесс деградации производственных мощностей, но и для того, чтобы в последующем иметь возможность построить конкурентоспособную экономику, умеющую зарабатывать валюту на внешних рынках. Идеалом модернизации является экономика, на входе которой – сырье, а на выходе – высокотехнологичный товар, имеющий спрос на внешнем рынке. Поэтому главным фактором экономического роста любой страны теперь является инновационная деятельность. Развитые страны прироста своей продукции добиваются за счет новых знаний, технологий и всевозможных нововведений.

Таким образом, кредитование на долгосрочной основе потребности реального сектора экономики в обновлении производственного аппарата – это вопрос выживания страны. При этом необходимы не просто кредиты в обновление производственных мощностей, а в такое обновление, которое может обеспечить постоянно растущий экспортный доход.

Что касается объемов кредитования, то здесь явно наблюдается недооценка. Банковская система страны, во главе с НБКР пока в этой области очень слаба. К примеру: совокупный кредитный портфель банковской системы Кыргызстана составляет лишь 10% ВВП (это объем с учетом кредитов, выданных в инвалюту). Если сравнить с тем, что данный показатель в развитых странах, например в Германии и Англии, составляет 300% ВВП, а в Польше – 70%, то понятно, насколько недорабатывает наша банковская система. Между тем у населения Кыргызстана вне банковской системы остается в обращении денег более 60% (а по сведениям отдельных экономистов более 80%) в национальной валюте.

Поэтому одним из главных вопросов кредитной политики должно стать завоевание доверия населения к коммерческим банком, значительное расширение охвата хозяйств реального сектора. Это основная потребность нашей экономики, способ правильного развития в перспективе банковской системы нашей страны.

Конкретная ситуация

Своеобразным симбиозом теории и практики в образовательном процессе, завоевавшим большую популярность во всем мире, является разработанный в Гарвардской школе бизнеса «метод конкретных ситуаций» (case method), основанный на активном использовании в учебном процессе описаний живой практики, отчетов, ответственных за то или иное направление макроэкономической политики органов управления. В данном учебнике тоже содержатся такого рода «конкретная ситуация» (case studies) по разным темам. Это позволит в процессе изучения увидеть и понять, как «работают» в соотнесении с реальной жизнью те или иные теоретические и прикладные положения.

В связи с этим для данной темы в виде «Конкретной ситуации» приводим отчет НБКР за 2006 год, который вы можете ежегодно или даже ежеквартально изучать в Интернете по адресу: <http://www.nbkr.kg>

Национальный банк Кыргызской Республики. «Обзор инфляции в Кыргызской Республике. IV квартал 2006 года»

1. ТЕКУЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ

В четвертом квартале 2006 года общий уровень инфляции¹ формировался под воздействием как монетарных², так и немонетарных факторов³. Согласно данным Национального статистического комитета Кыргызской Республики, инфляция за отчетный квартал сложилась в размере 2,5%, за 2006 год - в целом 5,1 %.

В отчетном квартале продолжился некоторый рост экономической активности. По предварительным данным Национального статистического комитета за 2006 год, валовой внутренний продукт вырос на 2,7% относительно 2005 года. Его прирост без учета продукции золоторудного комбината «Кумтор» составил 5,1% (в 2005 году - рост на 1,9 процента). Увеличение добавленной стоимости обеспечило в основном услуги и сельское хозяйство. Спад в промышленности за 2006 год составил 11,2%. Однако без учета продукции золоторудного комбината «Кумтор» в промышленности наблюдался рост на 4,2%, тогда как в 2005 году соответствующий показатель был отрицательным (-4,6 процента).

Дефицит торгового баланса Кыргызской Республики за четвертый квартал 2006 года увеличился и составил 336,8 млн. долларов США. По сравнению с четвертым кварталом 2005 года внешнеторговый оборот в ценах FOB⁴ вырос на 53,6%. При этом товарооборот со странами СНГ и дальнего зарубежья вырос на 50,2 и 57,8%, соответственно. Экспорт товаров в ценах FOB увеличился на 22,9%, а импорт товаров на 71,2%.

Рост уровня ликвидности в банковской системе в отчетном квартале способствовал повышению активности банков на рынке нот НБКР. Средневзвешенная доходность по 14-дневным нотам снизилась до 2,92%, по 28-дневным нотам - до 3,15%. Ставка по межбанковским операциям РЕПО в течение отчетного квартала сохранялась на уровне 3,5%, а ставка по межбанковским кредитам в национальной валюте в среднем за четвертый квартал - 2,6%, что на 0,3 процентных пункта ниже ставки за предыдущий квартал.

На конец декабря 2006 года средневзвешенная процентная ставка по всем видам векселей составила 8,6%, снизившись по сравнению с началом четвертого

¹ Изменение индекса потребительских цен (ИПЦ).

² Оценка вклада монетарных факторов представляет собой оценку вклада прямого влияния изменения обменного курса сома и денег вне банков (МО) в уровень инфляции с учетом временных лагов и факторов сезонности.

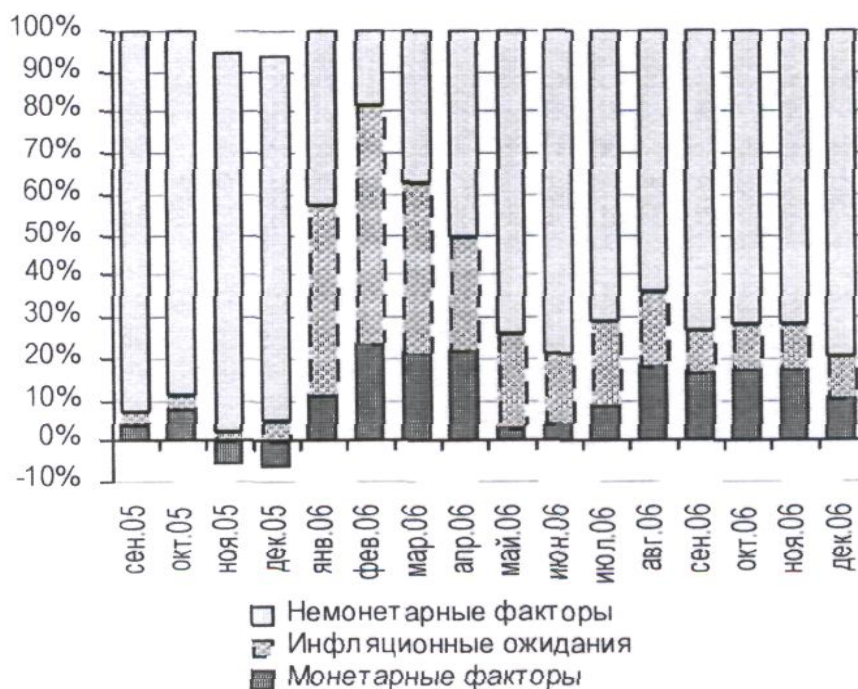
³ Оценка вклада немонетарных факторов представляет собой оценку вклада прямого влияния изменения цен производителей, цен на хлебобулочные изделия, алкогольные напитки, бензин, цен на жилищно-коммунальные услуги и услуги связи и пассажирского транспорта в уровень инфляции с учетом временных лагов и факторов сезонности. Оценка вклада инфляционных ожиданий представляет собой оценку показателя инфляционной инерции, то есть инфляции предыдущего периода с корректировкой на коэффициент влияния.

⁴ FOB (англ. FOB, Free On Board) – Франко-Барт – условие поставки согласно которому продавец выполняет свое обязательство по доставке.

квартала на 0,4 процентного пункта, а средний уровень доходности за четвертый квартал по сравнению с предыдущим кварталом снизился до 9,3%, или на 0,9 процентного пункта.

По оценкам Национального банка, в первом квартале 2007 года ожидается прирост индекса потребительских цен в пределах 3,2%.

Рис. 6.4. Вклад факторов в ИПЦ



2. ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИЕ

Составляющие индекса потребительских цен

В четвертом квартале 2006 года произошло характерное для этого периода года повышение цен. Согласно данным Национального статистического комитета Кыргызской Республики, инфляция в рассматриваемом периоде составила 2,5% (в четвертом квартале 2005 года данный показатель составлял 2,7 %). Ключевым фактором, определившим динамику цен в отчетном квартале, стал рост цен на продукты питания. Прирост цен на продукты питания в четвертом квартале 2006 года составил 3,8%, непродовольственные товары подорожали на 1,6%, платные услуги - на 1,1%.

В целом за 2006 год инфляция сложилась на уровне 5,1% (в 2005 году - 4,9%). Общий уровень инфляции формировался под воздействием как монетарных, так и немонетарных факторов. По оценкам НБКР, влияние монетарных факторов, включающих изменение денег вне банков и обменного курса сома, составило 10,4%. Инфляционные ожидания населения оказали воздействие в размере 10,3 процента от годового уровня инфляции. Наибольший вклад в формирование инфляции за 2006 год внесли немонетарные факторы, составившие 79,3 процента.

Продовольственные товары

В четвертом квартале 2006 года динамика цен на продовольственные товары формировалась под воздействием сезонного роста цен на такие виды продуктов

питания, как хлеб, плодоовощная продукция, молочные изделия. Так, хлеб подорожал на 5,6 %, молочные изделия - на 13,0 %, фрукты и овощи - на 17,9%. Также среди продовольственных товаров выросли цены на мясо на 1,9%, на масло и жиры - на 1,4%. В то же время отмечалось снижение темпов прироста цен на сахар - на 9,8%.

Рис.6.5. Годовая динамика ИПЦ и его составляющих

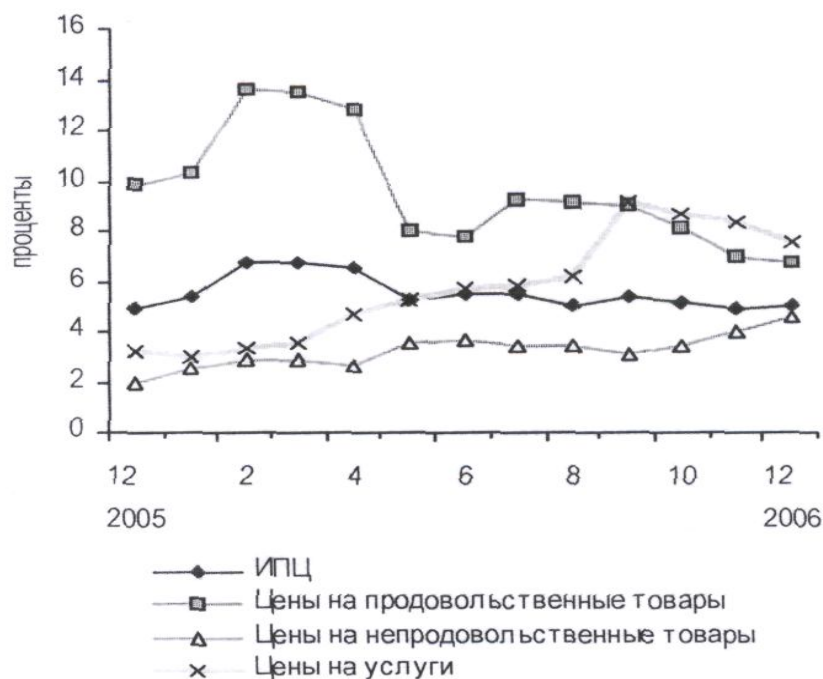


Рис.6.6. Структура ИПЦ



Динамика цен на продукты растениеводства отражала состояние объемов их производства и экспорта. В связи со своевременным началом посевных работ и хорошими погодными условиями в 2006 году отмечался рост урожая сельскохозяйственных культур, за исключением зерновых и сахарной свеклы.

После низкого урожая 2005 года в 2006 году увеличение производства картофеля, овощей, бахчевых, плодово-ягодных культур способствовало более низким темпам прироста цен по данной группе товаров. Цены по группе «овощи и фрукты» за 2006 год выросли на 10,3%, тогда как за 2005 год это повышение цен составляло 37,4%. Однако увеличение в натуральном выражении экспорта овощей в 2 раза по сравнению с 2005 годом обусловило их удорожание на внутреннем рынке на 24,7%, что превысило соответствующий показатель 2005 года на 10,4 процентных пункта.

Валовой выпуск продукции сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства в 2006 году по сравнению с 2005 годом увеличился на 1,5%, производство продуктов пищевой промышленности - на 8,2%.

В 2006 году существенно сократилось производство пшеницы - на 11,6% (в 2005 году спад составил 4,8%). В связи с этим цены на хлеб, хлебобулочные изделия и крупы выросли на 4,0 % (в том числе хлеб подорожал на 5,7%), вклад в годовой уровень инфляции составил 0,4 процентных пункта (более 10% потребительских расходов приходится на данную группу). Кроме того, последние данные по рынкам Казахстана и России отразили тенденцию роста цен на зерновые, что создает риск роста цен на импортируемую пшеницу и муку в первой половине 2007 года.

Прирост цен на сахар за 2006 год составил 15,6%. Вклад этого фактора в уровень инфляции за год оценен в 0,54 процентных пункта. Основной рост цен пришелся на первый квартал 2006 года (на 39,9 %), что было обусловлено

существенным повышением цен на сахар в странах-производителях. Однако в связи с началом сбора внутреннего урожая сахарной свеклы, к концу года рост цен на сахар замедлился.

Продолжается тенденция удорожания мясных продуктов. В 2006 году цены на мясо повысились на 10,4%, на масло и жиры - на 7,2%.

Непродовольственные товары

В четвертом квартале 2006 года индекс цен на непродовольственные товары составил 101,6%. Наибольшее повышение цен зафиксировано на жилищные услуги - на 5,2%, в том числе на электроэнергию, газ и другие виды топлива - на 4,7%. В основном данный фактор и обусловил сложившийся уровень цен на непродовольственные товары.

Рис.6.7а. Годовая динамика цен на продовольственные товары

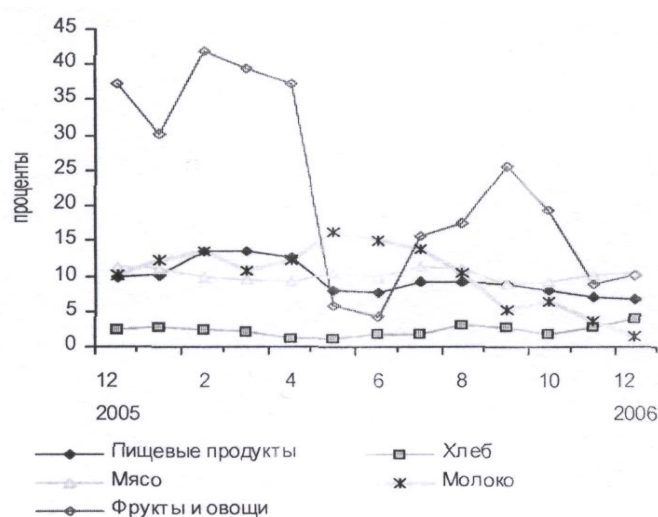
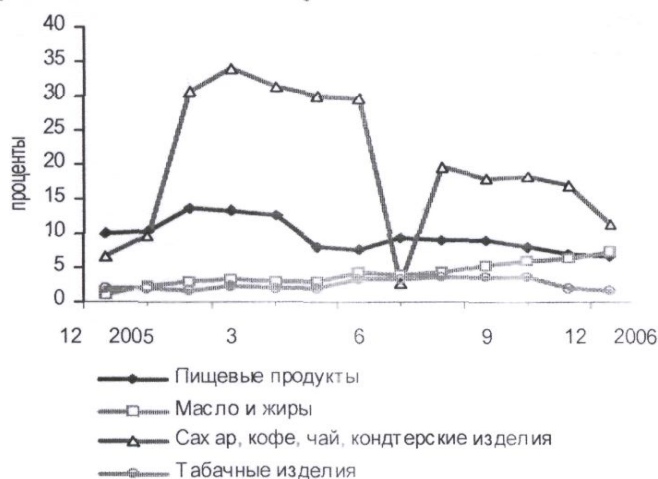


Рис.6.7б. Годовая динамика цен на продовольственные товары



По остальным группам товаров рост цен оставался умеренным. Так, одежда и обувь подорожали на 0,8%, и предметы домашнего обихода, на 0,2%.

За 2006 год индекс цен на непродовольственные товары вырос на 4,6%. Наибольший рост цен отмечался на жилищные услуги, электроэнергию, газ и другие виды топлива, которые подорожали на 11,5%, в том числе материалы для содержания и ремонта жилых помещений - на 19,3%, газ - на 10,5%. Цены на предметы домашнего обихода повысились на 1,3%, в том числе на мебель и напольные покрытия на 3,1%, стеклянные изделия, домашнюю утварь - на 2,4%. Снижение цен на горюче-смазочные материалы за 2006 год составило 2,6%, в том числе на бензин - 5,8%. Однако дизельное топливо подорожало на 6,4%.

Услуги

В четвертом квартале 2006 года индекс цен на платные услуги вырос на 1,1% (в четвертом квартале 2005 года прирост составил 2,7%). По данной группе рост цен был умеренным и, в основном, сложился за счет роста цен на услуги образования - на 3,8%.

Рис.6.8а. Годовая динамика цен на непродовольственные товары



Рис.6.8б. Годовая динамика цен на непродовольственные товары

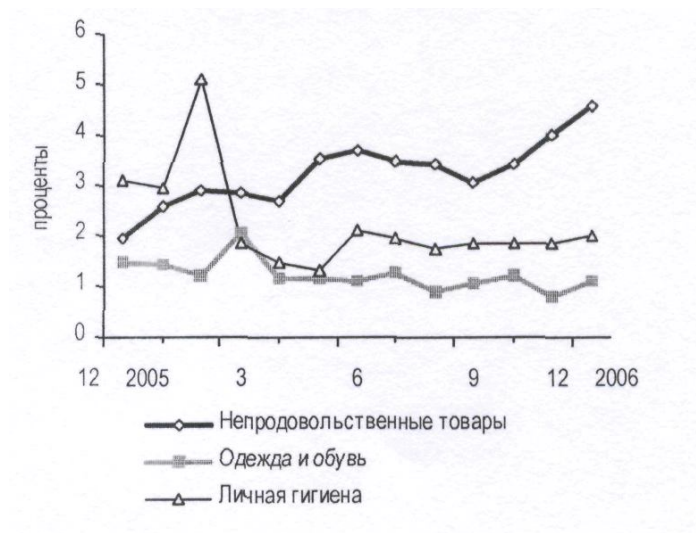


Рис.6.9а. Годовая динамика цен на платные услуги



Рис.6.96. Годовая динамика цен на платные услуги



За 2006 год индекс цен на платные услуги населению вырос на 7,5% (за 2005 год - на 3,2 %). Основной причиной роста цен на группу платных услуг являлся рост цен на услуги образования - на 20,5 %. Кроме того, подорожали услуги ресторанов и гостиниц - на 2,7% и услуги организации отдыха и культурных мероприятий - на 1,8%.

Динамика потребительских цен в регионах

В четвертом квартале 2006 года во всех регионах республики произошел рост цен. Наибольшее повышение цен было отмечено в Таласской, Джалалабадской и Нарынской областях, где прирост цен составил 4,2, 3,3 и 2,9%, соответственно. Основным фактором роста цен в этих областях явилось существенное повышение цен на продовольственные товары.

В городе Бишкек за четвертый квартал 2006 года отмечался рост цен на 2,4%, при этом продукты питания подорожали на 4,0%.

В региональном разрезе наибольший рост цен за 2006 год был отмечен в Джалалабадской, Таласской и Ошской областях - на 9,0, 7,2 и 6,9%, соответственно.

Рис.6.10а. Годовая динамика ИПЦ по областям

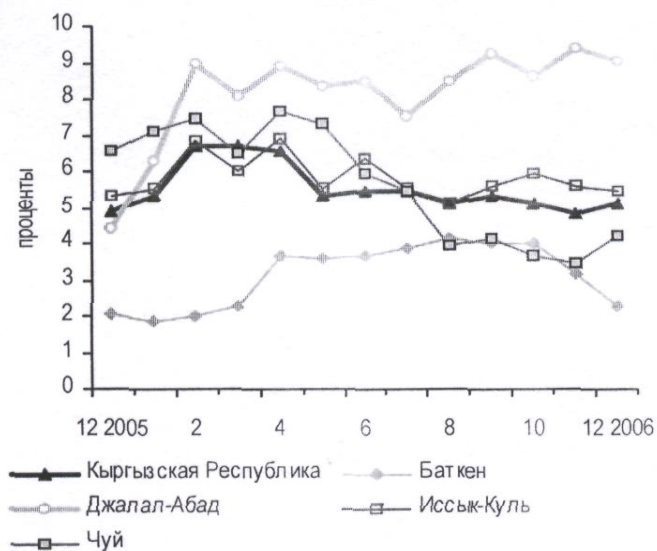
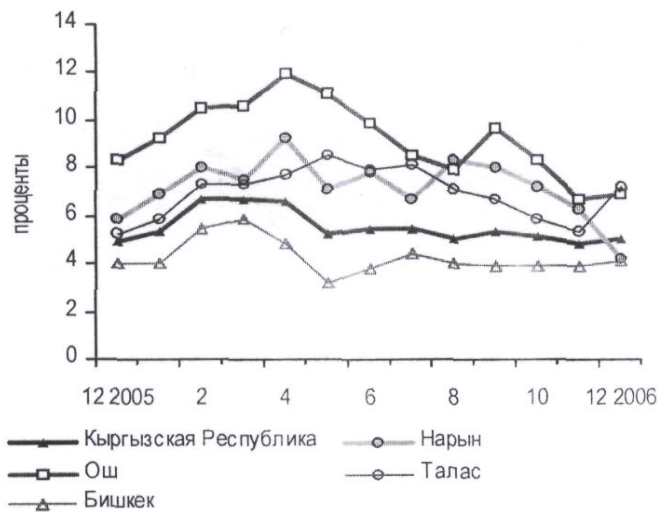


Рис.6.10б. Годовая динамика ИПЦ по областям



3. ФАКТОРЫ ИНФЛЯЦИИ

3.1. ДЕНЕЖНЫЕ АГРЕГАТЫ

3.1.1. Денежная база¹

За четвертый квартал 2006 года денежная база увеличилась в номинальном выражении на 17,2 %, в реальном выражении - на 14,4 процента. Денежная база на конец 2006 года составила 22798,8 млн. сом.

На изменение денежной базы за отчетный квартал (+3344,3 млн. сом.) в разрезе операций основное влияние оказали операции Национального банка, увеличившие денежную базу на 3034,6 млн. сомов, главным образом в результате проводимых валютных интервенций НБКР, что было обусловлено увеличившимся притоком иностранной валюты в республику и ослаблением курса доллара США на мировом рынке. Операции правительства увеличили объем резервных денег на 309,7 млн. сом., что было связано с превышением расходов государственного бюджета над доходами.

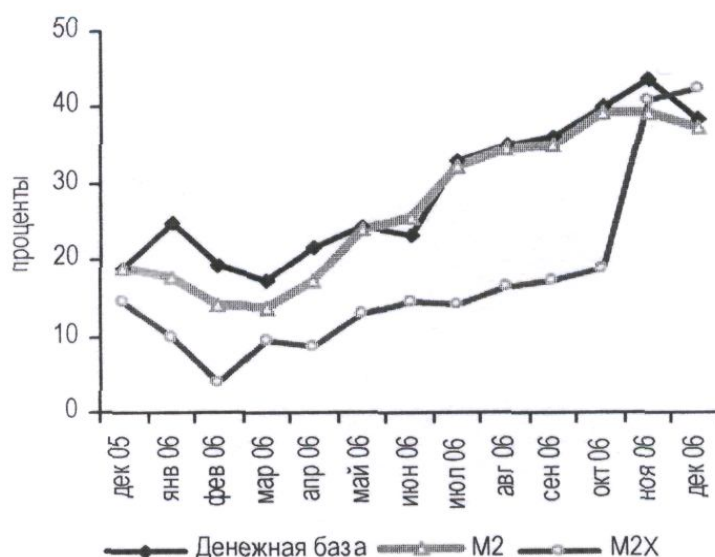
В структуре денежной базы произошло незначительное снижение доли наличных денег в обращении с 87,9% на конец сентября 2006 года до 87,3% на конец декабря 2006 года, и, соответственно, увеличение доли средств на корреспондентских счетах коммерческих банков в НБКР с 12,0% до 12,1%.

В целом, за 2006 год номинальный прирост денежной базы составил 47,4% и 40,2% в реальном выражении.

Деньги в обращении в отчетном периоде увеличились на 16,5% (на 9,5% - за четвертый квартал 2005 года) и по состоянию на 1 января 2007 года составили 19909,7 млн. сомов.

Годовой прирост денег в обращении составил 48,4%, что значительно превысило темпы их прироста в предыдущем году (17,4% - за 2005 год).

Рис. 6.11. Годовая динамика денежных агрегатов



Агрегат M2

¹ Без учета депозитов коммерческих банков в иностранной валюте в НБКР.

За четвертый квартал 2006 года прирост денежного агрегата M2 - широкие деньги в национальной валюте - составил 15,0%. За 2006 год денежная масса M2 в номинальном выражении увеличилась на 51,1% и на конец года составила 24108,1 млн. сомов.

За отчетный квартал депозиты в национальной валюте увеличились на 8,2%, в том числе прирост переводных депозитов составил 5,4%, а других депозитов - 15,4 процента. В целом, за 2006 год увеличение депозитов в национальной валюте составило 62,3%, что почти в 3,4 раза превысило темпы их прироста в 2005 году (18,4%).

Агрегат M2X

Денежный агрегат M2X, включающий денежную массу M2 и депозиты в иностранной валюте, увеличился за отчетный период на 18,2%. При этом депозиты коммерческих банков¹ и наличные деньги вне банков выросли на 20,3 и 16,8%, соответственно. Депозиты в иностранной валюте увеличились на 28,6 %.

В структуре денежной массы M2X за отчетный квартал увеличилась доля депозитов в иностранной валюте при снижении удельного веса денег вне банков и депозитов в национальной валюте.

Таблица 6.8

Структура денежного агрегата M2X

	Доля, %	
	III кв.	IV кв.
Наличные деньги вне банков	59,9	58,9
Депозиты в национальной валюте	15,6	14,2
Депозиты в иностранной валюте	24,5	26,9
Денежный агрегат M2X	100	100

Анализ источников формирования широкого показателя денежной массы M2X показал, что основное влияние на его изменение продолжает оказывать увеличение чистых иностранных активов банковской системы, прежде всего за счет увеличения чистых международных резервов НБКР, а также чистых внутренних активов банковской системы, обусловленное ростом кредита в экономику.

В четвертом квартале 2006 года мультипликатор широких денег, характеризующий степень финансового посредничества, практически не изменился по сравнению с третьим кварталом 2006 года и на конец года составил 1,406 (на 1 сентября 2006 года).

На конец 2006 года скорость обращения широких денег M2X, включающих депозиты в иностранной валюте по постоянному обменному курсу, составила 4,5 (4,8 на 1 октября 2006 года). Коэффициент монетизации экономики, рассчитанный по денежному агрегату M2X, на конец года составил 22,4% (20,7% на 1 октября 2006 года).

Процентные ставки

¹ С учетом данных коммерческих банков, у которых отозвана лицензия, но процесс ликвидации не завершен.

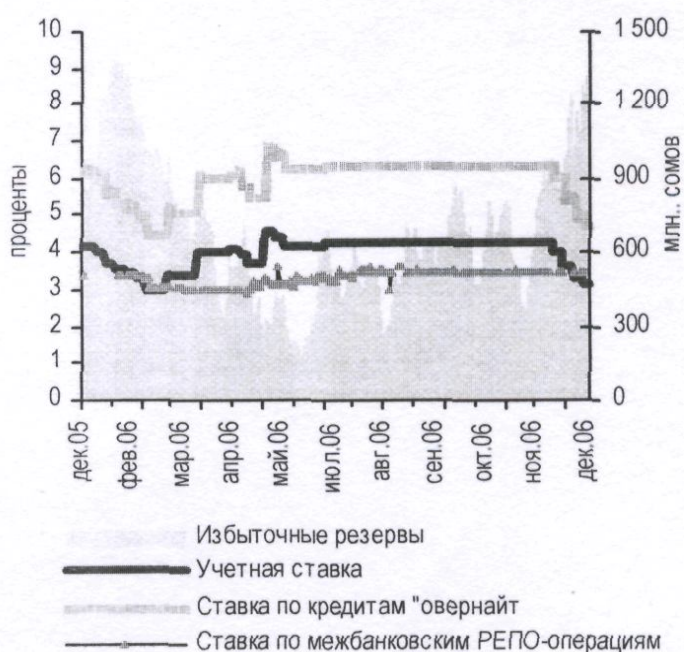
Денежный рынок

Четвертый квартал 2006 года был отмечен характерным для этого периода ростом ликвидности в банковской системе. При этом стоимость заемных ресурсов на межбанковском кредитном рынке в отчетном периоде осталась неизменной. Так, ставка по межбанковским операциям РЕПО в течение отчетного периода сохранялась на уровне 3,5%, а ставка по межбанковским кредитам в национальной валюте продолжала колебаться в прежнем диапазоне от 0,0 до 3,5% в зависимости от характера залогового обеспечения.

В среднем за отчетный квартал ставка по межбанковским кредитам в национальной валюте составила 2,6%, что на 0,3 процентных пункта ниже ставки за предыдущий квартал. По сравнению с четвертым кварталом 2005 года стоимость межбанковских кредитов в национальной валюте повысилась на 0,6 процентных пункта в связи с увеличением доли необеспеченных сделок, а ставка по операциям РЕПО не изменилась.

В валютном сегменте внутреннего межбанковского кредитного рынка в четвертом квартале 2006 года диапазон колебаний ставок остался довольно значительным - от 0,0 до 8,5%, отражая зависимость ставки от характера залога и срока сделки. При этом, в связи с более высоким качеством залогового обеспечения и сокращением срочности сделок, средний уровень стоимости заемных ресурсов в иностранной валюте (по сравнению с предыдущим кварталом) снизился на 1,2 процентных пункта, составив 4,4%.

Рис.6.12. Динамика ставок денежного рынка



Высокий уровень ликвидности, сложившийся в банковской системе в конце ноября и декабре 2006 года, способствовал повышению активности банков на рынке нот НБКР. Так, в конце ноября после долгого перерыва¹ состоялся аукцион по продаже нот НБКР. Помимо эмиссии традиционных 28-дневных нот НБКР,

¹ Последний аукцион по продаже нот НБКР был проведен в июне 2006 года.

Национальный банк возобновил размещение 14-дневных нот НБКР. Доходность по данным видам ценных бумаг на последнем аукционе ноября 2006 года сформировалась на уровне 4,3 и 4,2%, соответственно. В декабре спрос на ноты продолжал увеличиваться, что обусловило снижение их доходности. В результате к концу квартала значение учетной ставки, привязанное к доходности 28-дневных нот НБКР, составило 3,15 %, сократившись по сравнению с началом квартала на 1,12 процентных пункта. При этом ставка по кредитам «овернайт», приравненная к учетной ставке с коэффициентом 1,5, на конец декабря составила 4,73 %, что на 1,68 процентных пункта ниже ставки на начало квартала.

В связи с ускорением темпа роста денежной базы Национальный банк в четвертом квартале 2006 года увеличил объем операций по изъятию из банковской системы избыточной ликвидности, главным образом посредством проведения обратных операций РЕПО на открытом рынке. Объем данных операций по сравнению с предыдущим кварталом увеличился в 2 раза и составил 1073,4 млн. сом. Средняя процентная ставка по обратным операциям РЕПО по сравнению с третьим кварталом снизилась на 0,4 процентных пункта до 4,3%. Срочность сделок составила 47 дней.

Кроме того, с целью стерилизации избыточной ликвидности банковской системы Национальный банк увеличил объем еженедельной эмиссии нот НБКР с 4 до 24 млн. сом. В целом за четвертый квартал было размещено нот на сумму 108,0 млн. сом.

С этой же целью Национальный банк проводил валютные операции СВОП¹ по продаже долларов США, объем которых в четвертом квартале 2006 года составил 1,5 млн. долл. США, или 58,5 млн. сом. в сомовом эквиваленте. Средневзвешенный срок операций СВОП составил 67 дней.

Следует также отметить, что в четвертом квартале 2006 года Национальный банк стал применять новый инструмент для стерилизации избыточной ликвидности депозитные операции. Так, в конце 2006 года была проведена одна сделка по привлечению депозитов сроком на 1 месяц на общую сумму 50,0 млн. сом. по ставке 2,0%.

Государственные казначейские векселя

В первой половине четвертого квартала 2006 года на рынке ГКВ отмечалось незначительное повышение доходности векселей в связи с сокращением спроса на них. При этом ухудшение конъюнктуры в большей степени коснулось сегмента 18-месячных векселей. Однако во второй половине отчетного квартала, с ростом избыточных резервов в коммерческих банках, ситуация на рынке ГКВ стабилизировалась: спрос на векселя начал расти, в связи с чем до конца квартала преобладала тенденция снижения доходности. При этом в сегменте 6-месячных ГКВ в начале декабря 2006 года отмечалось значительное снижение ставки - до 3,0 %, что, однако, не отражало рыночную конъюнктуру, а было связано с технической ошибкой одного из участников аукциона.

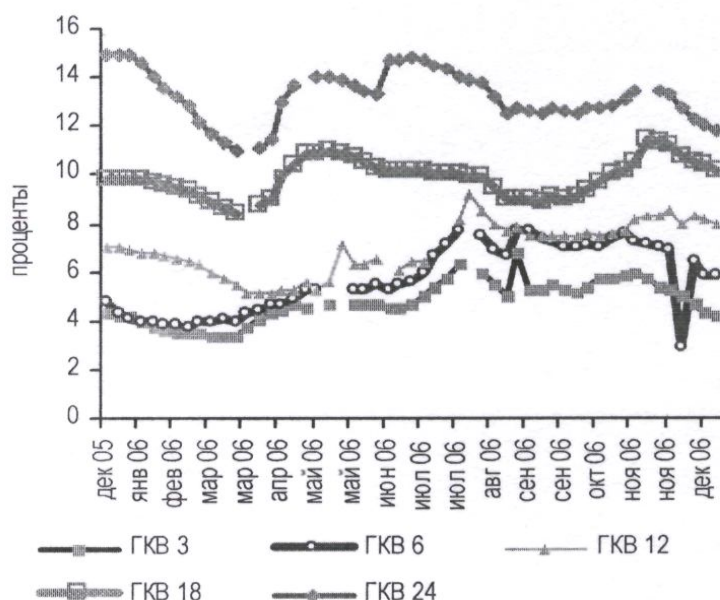
На конец декабря 2006 года средневзвешенная процентная ставка по всем видам ГКВ составила 8,6 %, снизившись по сравнению с началом квартала на 0,4 процентных пункта. При этом средний уровень доходности ГКВ по сравнению с предыдущим кварталом уменьшился на 0,9 процентных пункта - до 9,3%.

По сравнению с четвертым кварталом 2005 года средний уровень доходности векселей увеличился во всех сегментах, за исключением 24-месячных ГКВ. При

¹ Операция по обмену национальной валюты на иностранную с обязательством обратного обмена через определенный срок.

этом общий уровень доходности по всем ГКВ увеличился на 1,3 процентных пункта.

Рис.6.13. Динамика доходности ГКВ



Обменный курс

В четвертом квартале 2006 года на внутреннем валютном рынке сохранилась устойчивая тенденция укрепления курса национальной валюты. Снижение обменного курса доллара происходило под влиянием избыточного предложения иностранной валюты на рынке вследствие ее притока в виде инвестиций в реальный сектор и банковскую систему, а также в форме депозитов и денежных переводов из-за границы и в результате сезонных поступлений от реализации сельскохозяйственной продукции.

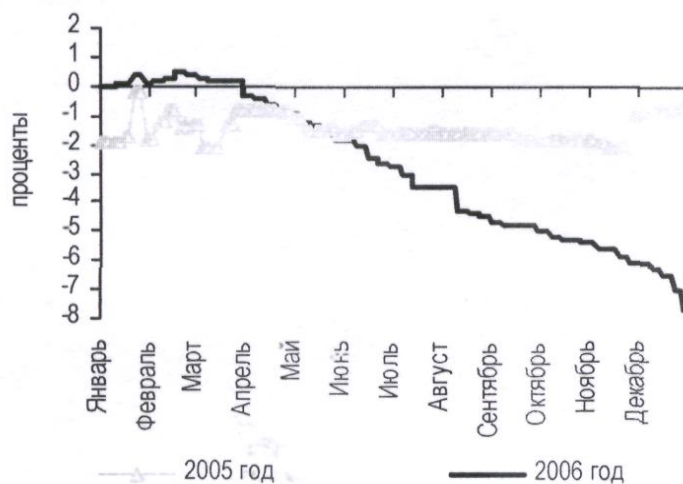
Средневзвешенный курс доллара на валютных торгах на конец четвертого квартала 2006 года составил 39,0452 сом/долл. США, снизившись за квартал на 2,9%. Курс продажи доллара в обменных бюро снизился до 37,6938 сом/долл. США на конец декабря или на 3,7% по сравнению с началом отчетного квартала.

Учетный курс доллара США на конец отчетного периода составил 38,1238 сом/долл. США, снизившись за четвертый квартал на 2,8%. Для сравнения: в аналогичном периоде 2005 года учетный курс доллара повысился на 1,1% и составил 41,3011 сом/долл. США.

Обменный курс евро в наличном сегменте внутреннего валютного рынка, как и прежде, изменялся в соответствии с его колебаниями на внешних рынках. После некоторого снижения в первой половине октября 2006 года, курс евро повышался до начала декабря. Затем он вновь начал снижаться, сохранив эту тенденцию до конца года. Курс продажи евро в обменных бюро на конец декабря 2006 года составил 49,86 сом/евро, снизившись за четвертый квартал на 0,4%. При этом учетный курс на конец 2006 года составил 50,18 сом/евро, снизившись за четвертый квартал на 0,3%.

По предварительным данным, за четвертый квартал 2006 года номинальный эффективный обменный курс¹ укрепился на 1,3 процентных пункта

Рис.6.14. Темпы прироста учетного курса доллара



по сравнению с соответствующим периодом 2005 года. По сравнению с предыдущим кварталом он укрепился на 2,6 процентных пункта. На конец декабря 2006 года индекс номинального эффективного обменного курса составил 127,8. В целом в 2006 году среднее значение индекса номинального эффективного обменного курса оставалось на уровне 2005 года.

Реальный эффективный обменный курс в четвертом квартале 2006 года снизился на 2,3% пункта по сравнению с четвертым кварталом 2005 года, а по отношению к предыдущему кварталу 2006 года укрепился на 2,2% пункта. На конец декабря 2006 года индекс реального эффективного обменного курса составил 92,9. В целом в 2006 году по сравнению с 2005 годом индекс реального эффективного обменного курса снизился на 3,8%, что было обусловлено реальным снижением обменного курса сома к российскому рублю и казахскому тенге.

Спрос и предложение

Внешний спрос

По оперативным данным, сальдо торгового баланса Кыргызской Республики за четвертый квартал 2006 года сложилось отрицательным и составило 336,8 млн. долл. США против 143,1 млн. долл. США за аналогичный период 2005 года. В целом, по итогам 2006 года дефицит торгового баланса увеличился более чем в два раза и составил 920,7 млн. долл. против 418,7 млн. долл. в предыдущем году.

Внешнеторговый оборот в ценах ФОБ за четвертый квартал 2006 года составил 804,0 млн. долл. США, что на 53,6% выше аналогичного показателя за

¹ В мае 2006 года была изменена методология расчета эффективных обменных курсов. Национальная валюта выражается в единицах иностранной валюты, то есть увеличение индекса означает укрепление национальной валюты, снижение – ослабление национальной валюты. В качестве базового периода для потребления индексов используется 2000 год. Исторические значения индексов пересчитаны.

2005 год. При этом товарооборот со странами дальнего зарубежья за отчетный квартал возрос на 57,8%, а со странами СНГ - на 50,2%. По итогам 2006 года, размер внешнеторгового оборота в ценах FOB составил 2 544,3 млн. долл. США и на 31,6% был обеспечен объемами данного показателя за четвертый квартал 2006 года.

Экспорт товаров в ценах FOB за четвертый квартал 2006 года составил 233,6 млн. долл. США, что на 22,9% больше аналогичного показателя за предыдущий год. Рост экспорта за четвертый квартал произошел вследствие увеличения поставок товаров в страны дальнего зарубежья на 24,4% и в страны СНГ - на 21,2%. Среди стран дальнего зарубежья значительно возросли поставки в Афганистан, Великобританию, США и Турцию, в то время как объем экспорта в ОАЭ, Канаду

Рис.6.15. Индексы эффективного курса сома

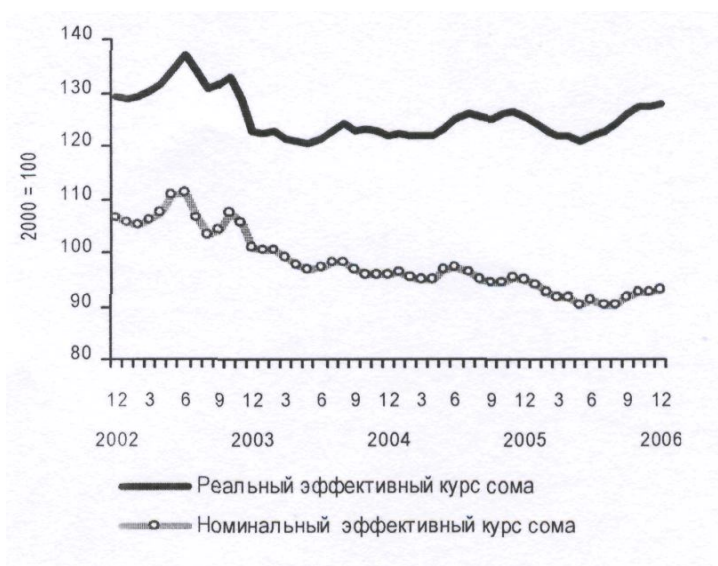
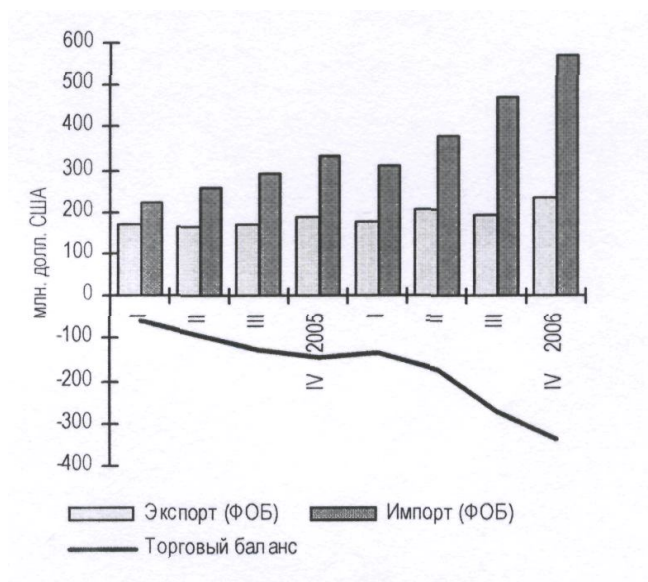


Рис.6.16. Торговый баланс



и Германию сократился. Среди стран СНГ в четвертом квартале 2006 года особенно заметно увеличился экспорт в Казахстан (на 74,1% по сравнению с соответствующим периодом 2005 года) и Россию (на 10,1%) за счет увеличившихся поставок энергопродуктов и потребительских товаров. В то же время произошло сокращение объемов экспорта в Узбекистан, Украину, Таджикистан и Туркменистан. Таким образом, за четвертый квартал 2006 года по сравнению с четвертым кварталом 2005 года доля экспорта в страны дальнего зарубежья увеличилась с 51,5 до 52,1%, тогда как доля экспорта в страны СНГ уменьшилась с 48,5 до 47,9%.

Экспорт золота сохранил тенденцию сокращения и за отчетный квартал уменьшился в стоимостном выражении на 17,3 процента, а в натуральном выражении - на 61,7 процента по сравнению с четвертым кварталом предыдущего года. Экспорт без учета золота вырос на 35,5%. По предварительным итогам 2006 года, данный прирост составил 32,8 %.

В четвертом квартале 2006 года сохранялась тенденция сокращения поставок промежуточных товаров (на 20,3%) и сырья (на 2,3%). В составе промежуточных товаров и сырьевых продуктов, оказавших значительное влияние на сокращение экспорта, основная доля пришлась на золото, хлопок и кожевенное сырье. За отчетный квартал наблюдалось значительное увеличение экспорта энергопродуктов (более чем в три раза) по сравнению с аналогичным периодом 2005 года. Также сохранилась тенденция роста экспорта инвестиционных и потребительских товаров. Так, за 2006 год прирост объема экспортных поставок по энергопродуктам, инвестиционным и потребительским товарам составил 91,6, 83,6 и 29,2 %, соответственно.

По предварительным данным, импорт товаров¹ (в ценах FOB) за четвертый квартал 2006 года сохранил тенденцию роста и составил 570,4 млн. долл. США, что на 71,2% выше соответствующего показателя 2005 года. По итогам 2006 года, импорт товаров² (в ценах FOB) составил 1732,5 млн. долл. США, превысив аналогичный показатель за предыдущий год на 56,7 %.

В отчетном квартале наблюдался рост импортных поступлений по всем статьям функциональной классификации. Наиболее крупными статьями импорта за данный период стали энергопродукты и инвестиционные товары, удельный вес которых составил 29,3 и 27,3%, соответственно.

В четвертом квартале 2006 года по сравнению с четвертым кварталом предыдущего года было отмечено увеличение объема поставок как из стран дальнего зарубежья, так и из стран СНГ на 122,1 и 60,0%, соответственно. При этом, доля импорта из стран СНГ сократилась с 62,3 до 54,4%, а доля импорта из стран дальнего зарубежья, соответственно, возросла с 37,7 до 45,6%. Увеличение импорта из стран дальнего зарубежья за отчетный квартал объясняется ростом импорта из Швейцарии, США и Китая. В целом, за 2006 год среди стран дальнего зарубежья наблюдался наибольший рост объема импорта из таких стран, как Китай (более чем в 2 раза), ОАЭ (более чем в 2 раза), Канада (в 2 раза), США (на 57,1%). Основными поставщиками товаров, как и прежде, явились Китай и США, удельный вес которых, соответственно, составил 36,6 и 21,9 процента от общего объема импорта из стран дальнего зарубежья.

¹ Импорт СИФ (за IV квартал 2006 г.) с учетом объема «челночной» торговли и дооценок составил 615,4 млн. долл. США, дефицит торгового баланса – 381,8 млн. долл. США.

² Импорт СИФ (за 2006 г.) с учетом объема «челночной» торговли и дооценок составил 1869,3 млн. долл. США, дефицит торгового баланса – 1057,5 млн. долл. США.

Внутренний спрос

Частное потребление

По предварительным данным Национального статистического комитета, за январь-ноябрь 2006 года заработная плата увеличилась - на 18,2%, а в реальном выражении на 11,9%. Таким образом, увеличение реальных доходов населения способствовало росту частного потребления. Так, объем розничного товарооборота в 2006 году вырос на 15,1%, услуги гостиниц и ресторанов - на 19,7%.

Государственные расходы

Сдержанная политика расходов государственного бюджета в отчетный период явилась ограничивающим фактором в повышении избыточной ликвидности, что способствовало меньшему давлению на рост потребительских цен.

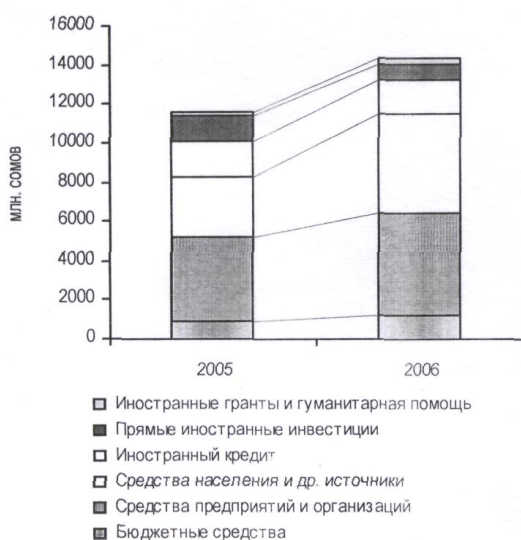
При увеличении доходов государственного бюджета за январь-ноябрь 2006 года относительно соответствующего периода 2005 года на 23,5%, расходы на выплату заработной платы выросли на 6,1 процента. Текущие расходы государственного бюджета увеличились на 21,5%. Субсидии государственным предприятиям выросли на 11,1%. На капитальные вложения и ремонт было направлено средств на 14,7 % больше, чем за соответствующий период 2005 года.

За два месяца отчетного квартала в результате превышения доходов бюджета над затратами сложился профицит (без учета ПГИ) в размере 386,2 млн. сом. (против 224,2 млн. сом. в третьем квартале 2006 года). Данный факт, согласно прогнозу, позволит обеспечить размер дефицита по итогам 2006 года в рамках установленного показателя, несмотря на некоторое увеличение расходов бюджета в декабре.

Инвестиции

В четвертом квартале 2006 года, согласно предварительным данным Национального статистического комитета, инвестиции в основной капитал (строительство, реконструкция, расширение и техническое перевооружение объектов)

Рис.6.17. Структура инвестиций в основной капитал



возросли по сравнению с четвертым кварталом 2005 года на 33,1% и составили 5619,9 млн. сом.

В целом за 2006 год инвестиции в основной капитал увеличились на 18,2%. В структуре инвестиций наблюдается резкий рост удельного веса инвестиций за счет средств населения с 26,6% в 2005 году до 35,4 процента в 2006 году. Инвестиционная активность населения была поддержана высокими темпами жилищного строительства - 8,5%. В то же время доля инвестиций за счет внешних источников сократилась с 28,4 процента в 2005 году до 19,5% в 2006 году.

Валовой внутренний продукт

По предварительным данным Национального статистического комитета, в 2006 году валовой внутренний продукт вырос на 2,7% (в 2005 году спад на 0,2%). Несмотря на невысокий темп прироста, в целом в 2006 году наблюдалось оживление экономической активности. Так, прирост ВВП без учета предприятий по разработке месторождения «Кумтор» составит 5,1% (в 2005 году - рост на 1,9%). Валовая добавленная стоимость в торговле выросла на 14,4%, в строительстве - на 8,5%, в сельском хозяйстве - на 1,5%. Валовая добавленная стоимость промышленности в 2006 году сократилась на 11,2%. Однако без учета «Кумтора» рост в промышленности составил 4,2% по сравнению со спадом на 4,6% в 2005 году.

В структуре ВВП в 2006 году произошли следующие изменения: доля промышленности сократилась до самого низкого за последние 6 лет уровня и составила 14,9%, при этом доля сектора услуг достигла своего максимума, составив 41,2%, что обусловлено прежде всего высокими темпами роста оборотов торговли.

Рис.6.18. Реальный рост ВВП

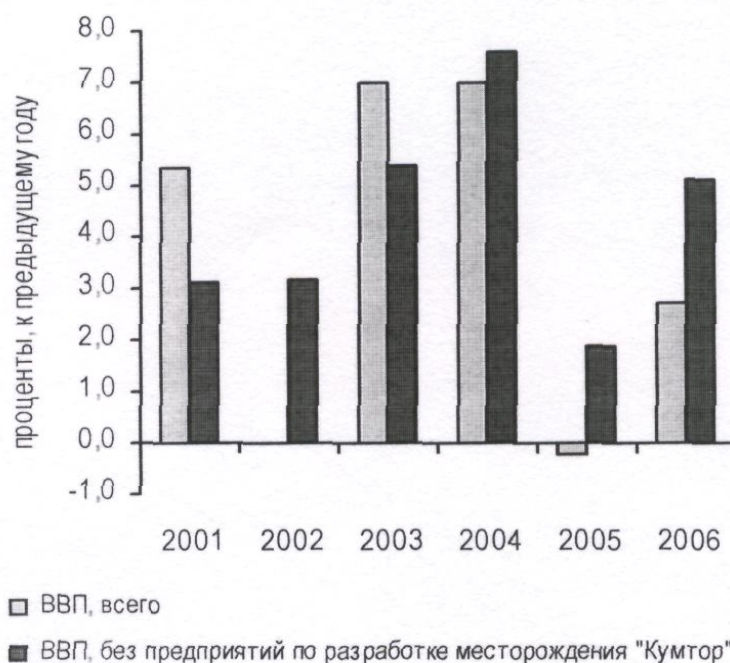
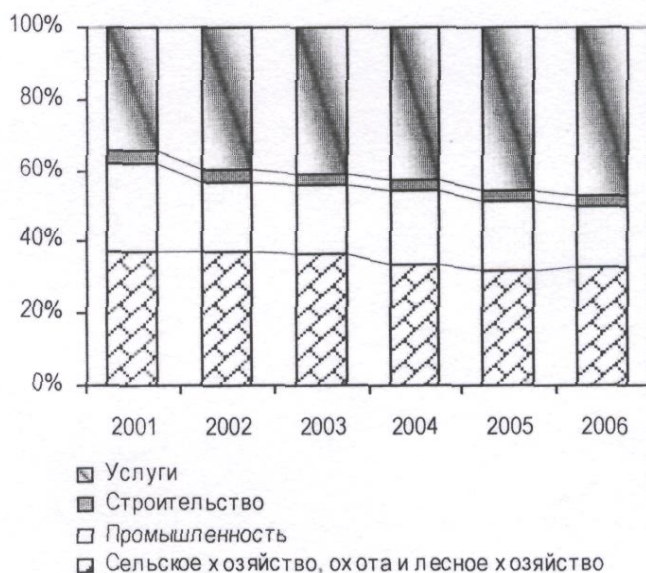


Рис.6.19. Структура ВВП



4. ОСНОВНЫЕ РЕШЕНИЯ ПО ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКЕ

Основные решения правления

Правлением Национального банка Кыргызской Республики 29 ноября 2006 года рассмотрен и принят к сведению «Отчет о денежно-кредитной политике за 9 месяцев 2006 года» (постановление правления НБКР № 37/2).

29 ноября 2006 года правлением Национального банка Кыргызской Республики принято постановление «О привлечении средств на срочные депозитные счета коммерческих банков» (№ 37/4 от 29 ноября 2006 года), в соответствии с которым НБКР приступил к проведению операций по привлечению средств коммерческих банков в национальной валюте на срочные депозитные счета в Национальном банке на договорной основе. Данные операции являются одним из инструментов денежно-кредитной политики и применяются с целью регулирования денежных агрегатов и формирования коридора процентных ставок денежного рынка. Внедрение в практику депозитных операций НБКР позволит повысить эффективность денежно-кредитной политики, направленной на создание благоприятных условий для развития экономики. Основные параметры депозитных операций НБКР (объем, срок и процентная ставка) устанавливаются Комитетом денежно-кредитного регулирования еженедельно.

15 декабря 2006 года Правлением Национального банка Кыргызской Республики принято постановление № 40/2 «О Заявлении Национального банка Кыргызской Республики о денежно-кредитной политике на 2007 год». Основной целью денежно-кредитной политики НБКР в 2007 году остается поддержание стабильности общего уровня цен, как условия роста экономики. НБКР совместно с Правительством Кыргызской Республики предпримет согласованные меры для удержания прироста потребительских цен на уровне не более 5,0-6,0%.

Правлением Национального банка Кыргызской Республики 27 декабря 2006 года принято постановление № 43/4 «Об Основных направлениях денежно-

кредитной политики НБКР на 2007-2009 годы». В данном документе определены целевые ориентиры денежно-кредитной политики НБКР на среднесрочный период (2007-2009 годы). Основной целью денежно-кредитной политики НБКР в среднесрочном периоде будет поддержание стабильности цен как важнейшего условия устойчивого экономического роста. В документе приводится информация об инструментах денежно-кредитной политики, которые НБКР намерен использовать для достижения поставленных целей.

Основные решения комитета денежно-кредитного регулирования

В отчетном квартале Комитет по денежно-кредитному регулированию (далее Комитет) осуществлял выработку и принятие оперативных решений в денежно-кредитной сфере, оновываясь на результатах оценки ситуации на денежном рынке с учетом состояния банковской системы и налогово-бюджетной сферы, а также исходя из целевых показателей денежно-кредитной политики, установленных в рамках программ, направленных на снижение бедности и содействие экономическому росту и отмеченных в основных направлениях денежно-кредитной политики на 2006 год.

В четвертом квартале 2006 года были возобновлены продажи нот НБКР сроком на 14 дней. Признаны состоявшимися пять аукционов по продаже 14-дневных нот и пять аукционов по продаже 28-ми дневных нот НБКР. Шесть по 14-дневным и восемь аукционов по 28-дневным нотам признаны несостоявшимися по причине недостаточного количества участников торгов.

В целях изъятия ликвидности из банковской системы Комитет рекомендовал проведение продажи ценных бумаг на условиях РЕПО. Объем продажи ГКВ(у)¹ на условиях РЕПО в отчетном квартале увеличился в два раза по сравнению с третьим кварталом 2006 года и составил 1073,4 млн. сом.

В четвертом квартале 2006 года Комитет в целях повышения возможностей НБКР по оперативному регулированию уровня ликвидности банковской системы принял решение о внедрении нового инструмента регулирования процентных ставок и для изъятия избыточной ликвидности - срочные депозитные счета коммерческих банков в НБКР. В декабре 2006 года была совершена одна такая операция на сумму 50,0 млн. сом. по ставке 2,0 % на срок 30 дней.

Национальный банк проводил интервенции по покупке иностранной валюты на внутреннем рынке, направленные на сглаживание резких колебаний обменного курса сома по отношению к доллару США, их объем за четвертый квартал 2006 года составил 77,65 млн. долл. США.

В целях регулирования ликвидности в банковской системе Комитетом было рекомендовано в случае спроса со стороны коммерческих банков проведение обратных СВОП-операций с иностранной валютой. Объем операций по покупке в отчетном квартале составил 58,5 млн. сом, а объем обратной продажи - 127,7 млн. сом.

4.3. Оценка инфляции на первый квартал 2007 года

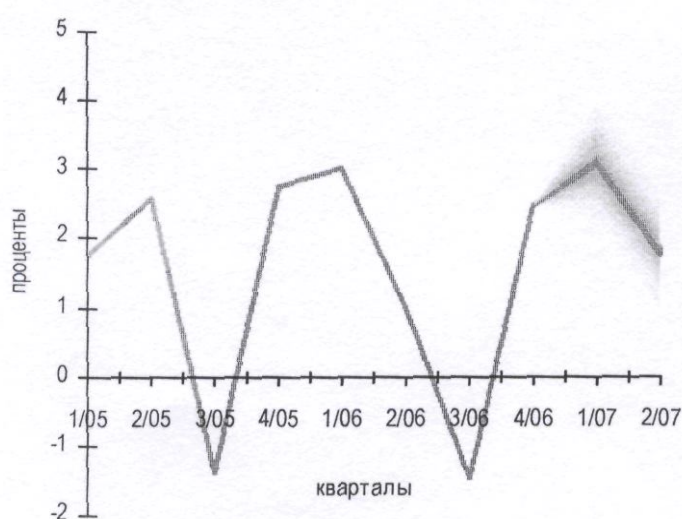
По оценкам Национального банка, в первом квартале 2007 года ожидается прирост индекса потребительских цен в пределах 3,2%, в первом квартале 2006 года прирост цен составлял 3,0%.

¹Возобновляемые государственные казначейские векселя (урегулирования) (ГКВу) являются государственными ценными бумагами, выпускаемыми Министерством экономики и финансов Кыргызской республики на регулярной основе.

Помимо влияния сезонных факторов, на восходящую динамику индекса потребительских цен в первом квартале 2007 года дополнительно окажет влияние административное повышение тарифов на электроэнергию и природный газ. В связи с ростом закупочных цен на газ из Узбекистана, с 2007 года в республике вырастут отпускные цены на газ для населения. Так, тарифы на газ повысятся с 3,7 до 5,7 сом. за 1 куб.м³ газа, то есть прирост составит около 52%. Прямой вклад в ИПЦ роста тарифа на газ оценочно составит 0,3 процентных пункта.

Увеличение сельскохозяйственного урожая в 2006 году после спада 2005 года позволит обеспечить предложение продукции на достаточном уровне. Однако риск дополнительного давления на рост ИПЦ возможен со стороны цен на хлеб и хлебобулочные изделия, удельный вес которых в потребительской корзине составляет более 10%. Существенное сокращение производства пшеницы в 2006 году (на 11,6%), посевов озимых под урожай первой половины 2007 года (на 12,3%) в республике, а также тенденция роста цен на зерновые в Казахстане и России создают риск роста цен на пшеницу на внутреннем рынке Кыргызстана.

Рис.6.20. Прогноз инфляции



Вопросы:

1. Какие основные направления макроэкономической политики государства вы знаете?
2. Какой орган управления несет ответственность за денежно-кредитную политику государства?
3. Как определяется масса денег в обращении? Какими инструментами пользуется для регулирования денежной массы НБКР?
4. Как проводится стабилизационная политика в области валютных курсов?
5. Какую политику необходимо проводить Правительству и НБКР в области кредитования?

6.2. Налогово-бюджетная (фискальная) политика

Сущность фискальной политики

Fiskal означает «казна», отсюда фискальная политика – это политика государственных доходов и расходов.

Фискальная политика осуществляется прежде всего через государственный бюджет. Рассмотрим определения основных понятий по данной теме.

Бюджет (фр. budget) – 1. роспись денежных доходов и расходов на определенный период, утвержденная в установленном порядке. Бюджет является основным инструментом проверки сбалансированности, соответствия прихода и расхода экономических ресурсов. В зависимости от экономического субъекта применительно к денежным средствам которого составляется бюджет, различают государственный, местный, семейный (потребительский) бюджеты;

2. форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления.

Государственный бюджет – смета доходов и расходов государства на определенный период, чаще всего на год (иногда и на три года), составленная с указанием источников поступления государственных доходов и направлений, каналов расходования средств. Он составляется Министерством финансов от имени правительства и утверждается высшим законодательным органом – Жогорку Кеңешем Кыргызской Республики.

Бюджетная система – основанная на экономических отношениях и юридических нормах совокупность республиканского бюджета Кыргызской Республики и бюджетов административно-территориальных образований КР. Каждая группа включает в себя самостоятельные звенья бюджетной системы Кыргызской Республики в целом. Бюджеты, действующие на соответствующих территориях, объединяются в консолидированные бюджеты. В законодательстве они представлены по уровням их формирования. Роль вышестоящего бюджета заключается в том, что он выступает своеобразным гарантом финансирования минимально необходимых расходов нижестоящих территорий. Это выражается в выделении денежных средств из вышестоящего бюджета в нижестоящий бюджет, если последний не обеспечивает финансирование такого минимума.

Бюджетный год – период в 12 месяцев, в течение которого осуществляется исполнение государственного бюджета. В КР совпадает с календарным годом (с 1-января по 31-декабря).

Бюджетный дефицит – превышение расходов по бюджету над доходами; в случае государственного бюджета является одним из факторов развития инфляционного процесса – показателя кризисного состояния государственных финансов.

Налог – обязательный платеж, взимаемый государством с физических и юридических лиц. Налоги делятся на прямые, которыми облагаются доходы и имущества, и косвенные (например, налог на добавленную стоимость, акциз), увеличивающие цену товара. Налог – один из основных источников пополнения государственной казны. Основная функция налога – регулировать экономику. С помощью рычагов налоговой политики государство оказывает воздействие на состояние хозяйственной конъюнктуры, стимулирует экономический рост. Важнейшей функцией налога является перераспределение денежных средств. другими функциями налога являются: фискальная (формирование республиканского и местных бюджетов), социальная (выравнивание доходов групп населения). При установлении налога (сбора) определяются: 1)

налогоплательщики; 2) объект налогообложения; 3) налоговая база; 4) налоговая ставка (ставки); 5) порядок и сроки уплаты. Налоги и сборы являются источниками формирования государственного и местных бюджетов.

Государство в переходной экономике решает задачи обеспечения правовой базы и общественной атмосферы, способствующих эффективному функционированию смешанной системы.

Для решения этих задач большое значение имеют следующие функции государства:

- перераспределение дохода и богатства;
- корректирование распределения ресурсов с целью структурных преобразований в экономике;
- стабилизация экономики, т.е. контроль над уровнем занятости и инфляции, порождаемый колебаниями рыночной конъюнктуры, а также стимулирование экономического роста.

Возникает вопрос: откуда государство берет деньги для осуществления этих функций? Деньги поступают из трех источников:

1. Налоги.
2. Займы в форме казначейских обязательств, приносящих проценты.
3. Эмиссия бумажных денег и монет, не приносящих процентов своим держателям.

Государство может, в зависимости от обязательств, полагаться в большей степени то на налоги, то на займы и изменять их удельный вес, оно может также в той или иной степени увеличивать или уменьшать свои расходы и взимаемые налоги. Эти изменения образуют часть того, что экономисты называют «фискальной политикой», т.е. общих мероприятий в области налогообложения и расходов, а также методов финансирования этих расходов.

Политика государственных расходов представляет собой один из способов регулирования экономики со стороны правительства.

Если экономическая система находится в состоянии равновесия, то сокращение объема государственных закупок приводит к незапланированному увеличению товарно-материальных запасов у производителей. В связи с этим фирмы будут либо сокращать объем производства, либо снижать цены или делать и то и другое. Это приведет к уменьшению объема национального производства. С другой стороны, если правительство увеличивает объем закупок товаров и услуг, будет происходить незапланированное уменьшение запасов. В этой ситуации фирмы будут либо расширять объем производства, либо поднимать цены. Таким образом, будет обеспечен рост национального производства, как в номинальном, так и в реальном выражении.

Значит, правительство может регулировать уровень ВНП, стимулируя или сокращая рост совокупного спроса.

Налоги дают в руки правительства второй инструмент воздействия на экономику. При повышении уровня налоговых ставок величина прибыли, которая останется в распоряжении домашнего хозяйства, уменьшается. А это ведет к сокращению потребления и, значит, к уменьшению совокупного спроса, что является причиной незапланированного накопления товарно-материальных запасов. Реакция фирм была описана выше. Снижение налоговых ставок оказывает противоположный эффект. Приблизительно таким образом работает фискальный механизм инъекций и изъятий.

В переходной экономике самая важная функция правительства заключается в том, чтобы стабилизировать экономику, то есть помогать экономике обеспечивать и полную занятость, и стабильный уровень цен.

В кейнсианском анализе было установлено, что общее равновесие макроэкономики вовсе не должно соответствовать такому уровню ВВП, который обеспечивал бы полную занятость. Уровень равновесия определяется склонностью людей к потреблению, сбережению, инвестированию. Но это вовсе не означает того, что в производстве задействованы все ресурсы.

Кейнс считал, что экономика находится в равновесии тогда, когда реальные расходы равны планируемым. Вспомним, что показатель ВВП определяется двояким способом: как сумма доходов экономических агентов и как сумма расходов на приобретение произведенной продукции. Поэтому объем производства равен не только совокупным расходам, но и реальным расходам на товары и услуги. Условие равновесия имеет вид: фактические расходы (Y) = планируемым расходам (E). Линия с углом наклона в 45 градусов отмечает те точки, где это условие выполняется. А если мы прибавим функцию планируемых расходов, то получим кейнсианский крест. Равновесие экономики достигается в точке e , где график функции планируемых расходов пересекает линию с углом наклона в 45 градусов (рис.2.21).

Следовательно, по Кейнсу получается, что в экономике, где полностью используются все ресурсы, уровень производства лежит выше точки равновесия. Но это означает, что рыночная экономика стабилизируется при таком уровне ВВП, который слишком низок, чтобы могла быть достигнута полная занятость. На графике (рис.2.22) уровень полной занятости обеспечивается при объеме производства в точке Y_2 . А равновесие устанавливается на уровне объема производства e , где невозможно дать работу всем желающим. И поэтому мы имеем разрыв в уровне безработицы, при котором весь производственный потенциал используется неполностью.

Другой случай. Уровень полной занятости может находиться ниже (точка Y_1 уровня равновесия (точки e). В этом случае экономика стремится к недостижимому уровню, ведь производство не может превысить потенциальный уровень. Это означает, что при таком положении в экономике будет наблюдаться избыток спроса, сопровождающийся часто возникающими дефицитами сырья и рабочей силы. И, как следствие, цены начинают расти, и мы попадаем в положение «разрыва инфляции». В этом случае планируемые расходы равны E_1 , что больше, чем уровень производства Y_1 .

Рис. 6.21. Определение равновесного дохода

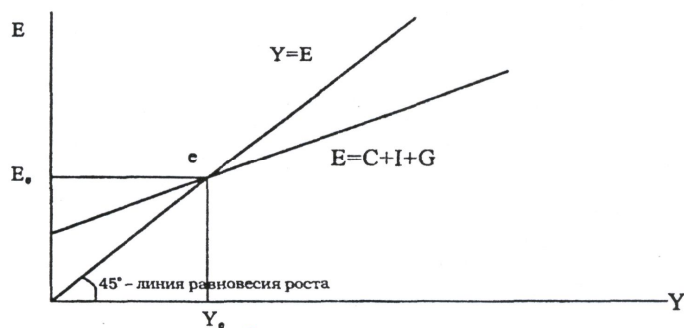
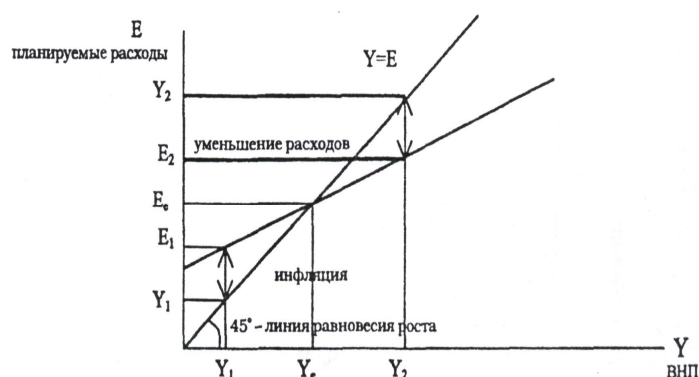


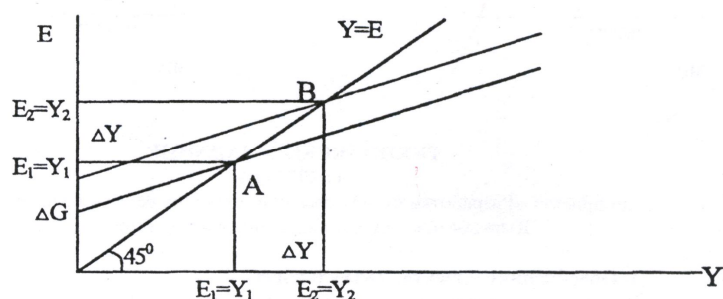
Рис.6.22. Кейнсианский крест



Поскольку E_1 больше Y_1 , то фирмы продали больше, чем произвели. Запасы сокращаются, фирмы нанимают больше рабочих и увеличивают производство, что ведет к росту валового национального продукта. Этот процесс происходит до тех пор, пока уровень производства не сравняется с уровнем планируемых расходов (точка e). Поскольку государственные расходы являются компонентом совокупных расходов, их увеличение означает, что при данном уровне дохода планируемые расходы возрастают. Если государственные расходы возрастут на ΔO , то линия планируемых расходов перемещается вверх на ΔO . Равновесие в экономике перемещается из точки A в точку B .

В общем отметим, что ΔY превышает ΔG на величину мультипликатора.

Рис.6.23. Фискальная политика



Уменьшение налогов в кейнсианском кресте увеличивает планируемые расходы при любом данном уровне доходов. И в этом случае бюджетно-налоговая политика оказывает положительное влияние на увеличение доходов предпринимателя. Рецепт Кейнса в том и состоит, что государство с помощью фискальной политики перемещает уровень равновесия в точку полной занятости. Это можно достигнуть двумя путями:

1. Экспансией - политикой расширения, то есть увеличивая государственные расходы или снижая налоги.

Увеличение государственных расходов - это расширение государственного сектора или же увеличение дотаций домашнему хозяйству. Это позволит увеличить покупательную способность в экономике, что в свою очередь увеличит объем продаж за счет расширения производства, а значит, и уменьшения безработицы. Выше мы отмечали, что аналогичного эффекта можно достигнуть и за счет снижения налогов.

2. Рестрикцией - политикой сдерживания инфляции. Это возможно за счет: снижения государственных расходов, повышения налогов.

Чтобы не возникло впечатления, что фискальная политика помогает стабилизировать экономику лишь постольку, поскольку правительственные чиновники внимательно следят за тенденциями в экономике, необходимо предвидеть будущее развитие и в соответствии с ним проводить дискреционную фискальную политику.

Современная фискальная система включает в себя ряд важных элементов **автоматической стабилизации**. К ним относится автоматическое изменение налоговых поступлений. Прогрессивная система налогов зависит от личных доходов и доходов корпораций и, как только эти доходы начнут уменьшаться, налоговые поступления правительства также начнут уменьшаться. Следует подчеркнуть, что при росте доходов налоги тоже начинают расти. Таким образом, современная система налогов является мощным и быстрым «встроенным стабилизатором» с тенденцией повышать поступления в период инфляции и сокращать их в период депрессии. Это мощный фактор, смягчающий экономический цикл.

Кроме этого, к автоматическим стабилизаторам относятся пособия по безработице и прочие социальные выплаты, программы помощи фермерам, сбережения корпораций и личные сбережения.

Границы функционирования автоматических стабилизаторов определяются тем, что механизм их действия недостаточен, чтобы преодолеть их полностью. Он оставляет устранение остальной части нарушений действию дискреционной фискальной и кредитно-денежной политики.

Основными орудиями дискреционной фискальной политики являются:

- изменение программ, связанных с государственными расходами;
- изменение программ расходов «трансфертного» (не распределительного) типа;
- изменение уровня налогов.

Претворение в жизнь дискреционных программ может быть связано с таким разрывом во времени между их началом и результатами, что их применение в качестве средств борьбы против кратковременных спадов в экономике становится нежелательным. В этих условиях значительно более гибкими являются мероприятия по изменению объема прямых выплат населению и налогов.

Когда инфляционный разрыв требует ограничительной фискальной политики, принцип сбалансированного бюджета почти наверняка будет нарушен необходимостью более высоких налогов и сокращением расходов. Попытки преодолеть дефляционный разрыв могут привести к дефициту бюджета, что делает проблематичной сбалансированность государственного бюджета в пределах года.

Важнейшим показателем дееспособности государства и доверия населения и хозяйствующих субъектов государства и его правительства является признание налоговой системы как справедливой, а отсюда и добровольное и честное декларирование своих доходов.

Налоговая система служит для правительства одним из основных экономических рычагов воздействия на хозяйствующие субъекты и население. С ее помощью государству удастся аккумулировать средства для решения социальных задач, обеспечения безопасности государства и правопорядка в стране. Но для того, чтобы налоговая система безупречно сыграла отведенную ей роль, необходимо сотворить ее эффективной и социально справедливой.

Если мы говорим о демократическом правовом государстве, то власть должна находиться в руках гражданского общества. Население и различные хозяйствующие субъекты не обязаны платить налоги государству как простую безвозвратную и бесцелевую дань, налоги платятся государству за оказанные им общественно необходимые, полезные услуги.

Обществу нужны образование, культура, здравоохранение, наука. Государство берет на себя организацию этих сфер и предоставляет эти услуги обществу. Общество оплачивает эти услуги через своих налогоплательщиков.

Общество нуждается в обеспечении безопасности жизни его членов, гарантии их прав. Общество заинтересовано в охране окружающей среды.

Общество должно формировать определенный резерв для социальной поддержки малоимущих, детей сирот, стариков без кормильцев и для ликвидации последствий стихийных бедствий и т.д.

Затраты на все это должны быть в рациональных масштабах (определив всю сумму затрат, нужно установить налог за эти услуги как «налог за услуги государства»). В числе налогоплательщиков увеличивается доля тех, кто занимается предпринимательством и увеличивает число хозяйствующих субъектов в сфере оказания социальных услуг (науке, образовании, культуре, здравоохранении и т.д.), уменьшается доля тех, кто занят в указанной сфере за счет государственного бюджета (иначе говоря, за счет налогоплательщиков).

Государство не должно и не может однозначно устанавливать жесткую налоговую политику по отношению к государственным предприятиям и либеральную к частным. Аналогично – давать экономическую свободу частным хозяйствующим субъектам, а потом продолжать содержать за свой счет. Не имеет здравого смысла политика государства «топит» сохраняющиеся государственные предприятия. Независимо от форм собственности все хозяйствующие субъекты должны иметь экономическую ответственность перед государством, и государство в равной мере должно содействовать функционированию хозяйствующих субъектов различных форм собственности, строя отношения с ними на принципе экономической справедливости.

Фискальная политика Кыргызской Республики в современных условиях

Образование независимой Кыргызской Республики сопровождалось поисками более эффективной системы государственного регулирования экономикой. Все это привело к обновлению механизма распределения и перераспределения национального богатства и дохода, новым формам воздействия государства на процесс воспроизводства.

В государственной системе Кыргызской Республики в осуществлении регулирующих мероприятий в области экономики государственный бюджет, прежде всего консолидированный, республиканский, занимает важнейшее место.

Усиление роли бюджета в экономическом регулировании требовало пересмотра прежней бюджетной системы. Поэтому первый Закон о бюджете Кыргызской Республики как суверенного государства был принят 30 января 1991 года.

Впервые в этом Законе государственный бюджет республики подразделяется на автономные - республиканский и местный бюджеты. Нижестоящие бюджеты не входят в бюджет вышестоящих уровней. Важной самостоятельной частью бюджетной системы Кыргызстана как суверенного государства является республиканский бюджет. Он обеспечивает централизацию части бюджетных ресурсов общегосударственного характера. Через республиканский бюджет

регулируется процесс распределения и перераспределения доходов между субъектами и регионами республики.

Самостоятельной частью бюджетной системы Кыргызстана являются местные бюджеты (бюджеты 7 областей, города Бишкек, районные, сельские, поселковые, городские, областного и районного подчинения). Ввиду многочисленных недоработок принятого Закона «О бюджете» 1991 года, в 1994 году 10 января был принят новый Закон «О бюджете и бюджетных правах Кыргызской Республики» с изменениями и дополнениями в соответствии с принятыми другими новыми законами республики.

Бюджетная система Кыргызской Республики в соответствии с новым бюджетным законодательством базируется на двух основных принципах: единстве бюджетной системы и самостоятельности бюджетов.

Принцип единства по своему содержанию отличается от ранее действовавшего аналогичного принципа: он обеспечивается единой правовой базой, использованием единых бюджетных классификаций (начиная с 1995 года введена новая классификация бюджета по образцу бюджетной классификации США), единством форм документации, предоставлением необходимой статистической и бюджетной документации с одного уровня на другой для составления консолидированного бюджета страны. Принцип единства бюджетной системы основан на взаимодействии бюджетов всех уровней, осуществляемом через использование регулирующих доходных источников, создание целевых и региональных бюджетных фондов, их частичное перераспределение. Единство бюджетной системы реализуется через единую социально-экономическую политику, включая налоговую политику.

Самостоятельность бюджетов всех уровней обеспечивается наличием собственных источников доходов и правом определять направления, их использование и расходование.

Изменение экономической роли государства в условиях перехода к смешанной экономической системе, либерализации цен, инфляции, глубокого экономического кризиса, возрастающего дефицита бюджета, обнищания населения и роста безработицы - все это отразилось на объеме государственного бюджета и распределяемой через него доли доходов. Расходная часть государственного бюджета в 2006 году составила более 21,0 млрд. сом. Наблюдается тенденция снижения доли расходов по отношению к ВВП. Так, если в 1992 году она составляла 31,2 %, в 1995 - 28,6, то в 1997 - 21,8, а в 2006 году – 20,2 %. По-прежнему преобладают расходы на социально-культурную сферу, хотя доля этих расходов за последние шесть лет снизилась с 64,9 % в 1995 г. до 51,3% в 2006 году. С 1991 г. по 1996 год резко снизилась доля расходов на поддержку реального сектора экономики - с 29,5 до 8,2%.

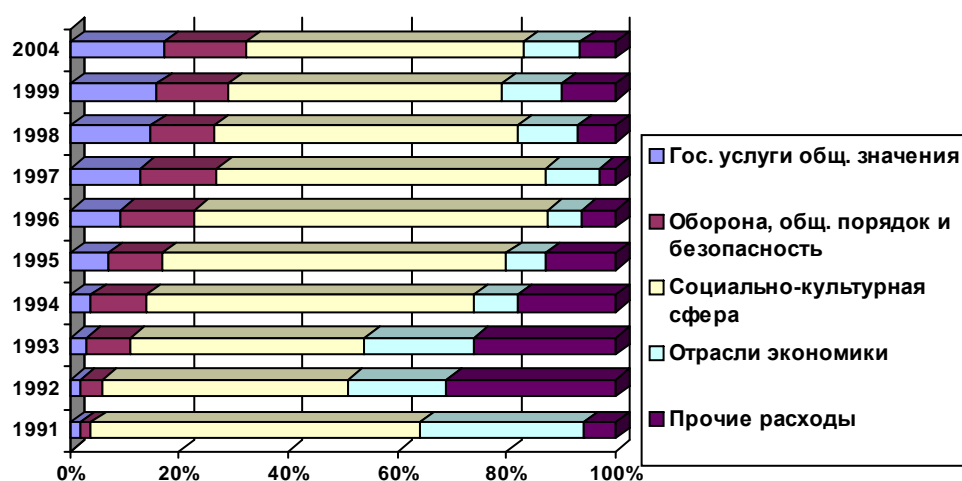
Однако, начиная с 1997 г., на эту статью расходов увеличены объем и доля государственных ассигнований, которые в 2006 году достигли 9,2% государственных расходов. Удельный вес расходов на государственные услуги общего назначения, оборону, общественный порядок и безопасность увеличился с 3,3% в 1991 г. до 30,7% в 2004 году, а в 2006 году составил 27,1% (рис. 6.24).

Таблица 6.9

Доходы государственного бюджета

	1991	1992	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2006
<i>В процентах ВВП</i>										
Доходы, всего	19,1	17,3	15,8	17,0	16,8	16,6	18,3	16,6	16,1	21,3
из них:										
Налоговые поступления	15,4	15,1	14,9	15,1	12,6	12,5	14,2	12,2	12,3	17,1
Подходный налог	2,1	1,7	1,4	1,8	1,2	1,1	1,2	1,1	1,2	1,6
Налог на прибыль	4,2	5,3	4,3	2,7	1,6	1,1	1,3	1,2	0,9	1,0
Налог на добавленную стоимость	6,3	5,4	4,4	4,6	5,3	5,6	5,8	4,6	4,8	7,8
Акцизные сборы	0,0	1,8	1,4	1,9	1,1	1,5	2,1	2,6	2,4	1,0
Налоги на международную торговлю и внешние операции	0,0	0,0	0,4	0,8	0,8	0,8	1,1	0,6	0,4	0,4
Неналоговые поступления	2,6	1,2	0,9	1,6	2,2	2,8	3,3	3,6	2,5	4,0
Административные сборы и платежи, доходы от некоммерческих продаж	0,5	0,2	0,3	0,5	0,4	0,5	0,4	0,4	0,3	0,5
Специальные средства	0,0	0,0	—	—	1,4	1,9	2,1	2,1	1,5	2,2
Доходы от операций с капиталом	0,2	0,1	0,0	0,0	1,2	0,4	0,3	0,3	0,0	0,1
Полученные официальные трансферты	0,0	0,0	—	0,3	0,9	0,6	0,6	0,6	0,1	0,2

Рис. 6.24. Структура расходов государственного бюджета в 1991-2004 гг. (в % к итогу)



Доля **дефицита бюджета** по отношению к ВВП составила в 2000 году 8,9%, тогда как в 1995 году - 11,5%, в 2006 году – 1,1%.

Принципы управления государственными финансами. Методы, с помощью которых государственные органы управляют финансами государства, оказывают влияние на всех граждан. Это влияние может выражаться через предоставление льгот и оказание различных видов услуг, через налогообложение и другие обязательные платежи, либо косвенно - финансовым управлением на экономический и социальный климат в стране.

В целях эффективного управления финансами государство руководствуется следующими принципами:

- независимо от уровня управления, все финансовые операции должны быть прозрачными и полностью подотчетными (документально оформленными и доступными для контроля общественности);
- все формы государственных доходов и порядок их сбора (налоги, обязательные платежи и другие сборы), независимо от уровня управления, должны строго соответствовать нормативным правовым актам; все доходы должны поступать на официальные депозитные счета в учреждениях Казначейства и полностью отражаться в республиканском и местных бюджетах;
- все платежи, производимые государственными органами, должны осуществляться в строгом соответствии с функциями и задачами этих органов, в рамках предусмотренных бюджетных средств, утвержденных на республиканском и местном уровнях;
- соблюдение строгой финансовой дисциплины всеми государственными органами, а также другими организациями, использующими бюджетные средства;
- внедрение и полное использование в экономике и во всех государственных учреждениях и организациях международных стандартов бухгалтерского учета и финансового аудита.

Казначейство Кыргызской Республики

С 1994 года в республике было начато, по инициативе Международного валютного фонда, формирование специальной службы казначейства при Министерстве финансов страны. Это было самое инновационное направление в финансовой системе республики. Опыт развитых стран подтверждал такую необходимость.

За прошедшие годы по развитию института казначейства в республике проделана огромная работа. Стало ясно, что есть острая необходимость в службе казначейства как для государственного и местного бюджета, бюджетных организаций, так и для налоговых инспекций для эффективного исполнения бюджета. Теперь ежедневно от региональных отделений в Центральное казначейство, а потом и в Министерство финансов поступает достоверная информация по доходной и расходной части бюджета.

В настоящее время Казначейство, в пределах своей компетенции, осуществляет работу по привлечению в бюджет средств от продажи государственных финансовых активов, в том числе от операций по приватизации государственного имущества. Наряду с этим несет ответственность за управление государственными финансовыми активами, за выдачу кредитов предприятиям и обеспечение их возвратности.

Казначейство является консолидированным фондом Кыргызской Республики. В соответствии с законодательством, неналоговые поступления, трансферты, доходы от операций с капиталом, специальные средства, административные сборы и платежи, доходы от некоммерческих продаж, кредитные фонды, государственные фонды и все остальные виды

государственного дохода в срочном порядке и полностью направляются в Консолидированный фонд.

Казначейство, в соответствии с законом о республиканском бюджете и другими законами, регулирующими распределение доходов между различными бюджетами, несет полную ответственность за правильное распределение налоговых поступлений.

Таким образом, в стране создана эффективная и современная система управления государственными финансами, а фискальная политика стала одним из главных направлений макроэкономической политики государства.

Стратегия совершенствования фискальной политики

Жогорку Кеңеш Кыргызской Республики 26-июня 2001 года одобрил Концепцию совершенствования налоговой системы. Тогда была дана оценка налоговой системе того времени и определена необходимость совершенствования её путем: развития администрирования налогов; создания одинаковых условий всем хозяйствующим субъектам; увеличения доходной части бюджета.

В результате совершенствования фискальной политики Правительством Кыргызской Республики с 2006 года были введены новые нормы налогообложения и управления фискальными органами. А именно:

1. В целях расширения базы налогообложения и снижения налогового бремени хозяйствующим субъектам, налог на прибыль был снижен до 10%.
2. Введена упрощенная система налогообложения субъектов малого бизнеса.
3. Усилено администрирование налогов. Создана единая система учета косвенных налогов. Улучшено управление налоговыми и таможенными органами.
4. Намечены меры по созданию благоприятного инвестиционного климата.
5. Предпринимаются меры по легализации теневого сектора экономики (в частности, по легкой промышленности).
6. Намечены меры по реструктуризации долгов хозяйствующих субъектов.
7. Готовятся предложения по постепенному устранению нерыночных видов налогов (за пользование автодорогами, налог по чрезвычайным ситуациям). При этом необходимо найти дополнительные источники их покрытия.
8. Готовится предложение по вводу налога за использование недр, недвижимости (с учетом мер по упорядочению оценочной деятельности в новых условиях).

Вместе с тем все еще есть необходимость дальнейшего совершенствования функциональных обязанностей и структуры фискальных органов страны.

Самая неотложная задача в данной области – это борьба с коррупцией. Налоговая и таможенная системы Кыргызстана признаны международными организациями и местным населением самыми коррупционными органами государственного управления. Граждане Кыргызстана совместно с национальным агентством КР по предупреждению коррупции должны вести решительную и бескомпромиссную борьбу с этим явлением.

Реформирование учетной системы

В стране создана организация по наблюдению за учетом оплаты налогов крупными налогоплательщиками и участниками внешнеэкономической деятельности. Теперь важно по крупным налогоплательщикам ввести единую систему учета косвенных налогов. Это повышает эффективность администрирования налогов. Крупные налогоплательщики в настоящее время

дают более 50% бюджетных поступлений. Поэтому по опыту прибалтийских республик здесь важно счет-фактуру налога на добавленную стоимость (НДС) сделать бланком особой ответственности и распространить на всю территорию страны.

Реформирование учетной системы необходимо вести с исследованием противоречивости влияния отдельных факторов на величину налоговых поступлений в бюджет, а именно: объема реализуемой продукции; дебиторской задолженности; недоимки по платежам в бюджет; конвертируемости валют на рынке; объема предоставленных льгот и масштабов уклонения от налогов.

Из анализа структуры налоговых поступлений (см.табл.2.9.) видно, что основная нагрузка возложена на косвенные налоги. Чтобы нормализовать соотношение косвенных и прямых налогов, необходимо жестко контролировать основных плательщиков посредством:

- пресечения деятельности хозяйствующих субъектов, которая не отражается бухгалтерским учетом и скрывается от налоговой администрации;

- сокращения неучетного наличного оборота, то есть следует пресекать деятельность короткоживущих фирм, специализирующихся на обналичивании денег, и принудительную ликвидацию предприятий, не представляющих налоговую отчетность;

- введения индивидуальных номеров (или кодов) для физических лиц налогоплательщиков;

- перехода к безналичным расчетам, в том числе и в отношении заработной платы;

- прозрачности и доступности учетной информации.

Направления совершенствования национального законодательства

Последовательными действиями при совершенствовании национального законодательства должны стать следующие меры:

- восстановление единой фискальной службы, администрирующей все виды налоговых и неналоговых поступлений в бюджет;

- проведение экспертизы всех законопроектов, касающихся налоговых и таможенных вопросов с точки зрения коррупционности данных документов;

- исключение из налогового и таможенного законодательства положений, создающих условия для коррумпированности налоговой и таможенной системы;

- гармонизация налоговой и таможенной систем Кыргызской Республики с подобными системами мирового сообщества;

- целенаправленные проведение мероприятий, по развитие налогово-таможенной культуры у участников процесса с разработкой правовых положений.

Далее, налогово-таможенное реформирование должно осуществляться с учетом необходимости внедрения экономических стимулов для основных секторов экономики. Наряду с решением основной задачи на данном этапе развития и поддержания макроэкономической стабильности, налогово-таможенная реформа должна способствовать решению и таких задач, как: максимизация совокупного дохода; защита внутреннего, отечественного производства; выравнивание доходов населения; обеспечение положительного сальдо платежного баланса; внедрение системы мер налоговой и таможенно-тарифной политики, стимулирующих инвестдеятельность; создание условий для перехода к трехлетнему бюджетному планированию.

Вопросы:

1. В чем сущность фискальной политики?
2. Каково современное состояние налогово-бюджетной политики Кыргызской Республики?
3. Каковы принципы управления государственными финансами и роль Казначейства?
4. Какова стратегия совершенствования фискальной политики?

6.3. Инновационно-инвестиционная политика

Основной целью данного направления макроэкономической политики государства является обеспечение развития экономики путем нововведений, создания благоприятного инвестиционного климата, с одновременным стимулированием инвестиционной активности.

В настоящее время осуществление инвестиционной политики без инноваций просто невысказано и не отвечает требованиям интенсивного экономического роста.

Следовательно, в первую очередь необходимо рассмотреть сущность, цели и принципы инновационной деятельности в современных условиях.

Прежде всего о государственной инновационной политике. Она означает комплекс экономических, организационных и правовых мер, направленных на развитие инновационной деятельности.

Инновационная деятельность – деятельность, обеспечивающая создание и реализацию инноваций. Это процесс создания инноваций, включающий в себя прикладные исследования, подготовку и пуск производства, а также деятельность, обеспечивающую создание инноваций – научно-технических услуг, маркетинговых исследований, подготовку и переподготовку кадров, организационную и финансовую деятельность.

Человечество ныне переживает такой период, когда природные ресурсы истощаются или некоторые из них уже истощены. В такой ситуации достойной заменой им могут стать только инновационные, интеллектуальные ресурсы.

Новый век, таким образом, будет характеризоваться именно инновационной формой развития экономики.

Это направление, хотя у нас в стране только начинает развиваться, в мире берет свое начало еще с середины прошлого века. В 1968 году создан в рамках ЕС Генеральный директорат, в 1975 году - Европейский фонд, а в 1988 году принята Хартия регионализма. В США в 1982 году Конгрессом был принят закон, определяющий порядок государственной поддержки инновационной деятельности.

С опозданием на полвека наша страна тоже начала проводить инновационную политику. Началом данного процесса можно признать принятие Закона Кыргызской Республики (КР) об инновационной деятельности (утвержден указом Президента КР 26.11.1999 г., №128) и образования Совета по развитию промышленности и инновационной деятельности при Президенте Кыргызской Республики.

Следует отметить, что доля предприятий, имеющих инновации пока составляет незначительную величину. По проведенному обследованию в 2005 году из 429 промышленных предприятий только 8,2% имели активные инновации.

Несмотря на это инновации становятся основным средством увеличения прибыли предпринимателей за счет лучшего удовлетворения рыночного спроса и снижения производственных издержек по сравнению с конкурентами. Под инновациями понимаются в узком смысле слова нововведения, а в широком - такие результаты научных исследований, разработок, изобретений и предпринимательской деятельности, которые способны улучшить технические, экономические, потребительские характеристики существующих продуктов, процессов, услуг или стать основой создания новой. Такие достижения науки и предпринимательства становятся источником новой (дополнительной) прибыли, а значит, могут стать самостоятельным, рыночно востребованным товаром и иметь свою рыночную стоимость.

В промышленно развитых странах мира до 85% прироста валового национального продукта (ВНП) приходится на долю технологических, информационных и квалификационных нововведений, т.е. инноваций¹. Более того, оживление производства в странах, переживших экономические кризисы, происходило, как правило, через активизацию инновационных процессов.

Для инновационного режима развития экономики и у Кыргызской Республики есть необходимые предпосылки, а именно: наука, производственно-технические мощности и образовательная система.

Инновационная экономика для Кыргызстана остается относительно **новым направлением**.

Стратегия инновационного развития экономики.

Инновация представляет собой чрезвычайно сложный, неопределенный по своему исходу, насыщенный неожиданными ситуациями на промежуточных участках, трудно прогнозируемый процесс. Поэтому разработка инновационной стратегии обуславливает необходимость подготовки альтернативных планов. Выбор оптимального плана осуществляет в виде функции воздействия внешних и внутренних факторов.

Необходимость освоения наукоемких технологий, повышения объемов производства и экспорта инновационной продукции определяет следующие стратегии развития инновационной деятельности:

стратегия «наращивания» основывается на использовании собственного научно-технического и производственно-технологического потенциала. При использовании научных результатов и производственного потенциала в промышленности осваиваются высокие технологии и постепенно наращивается выпуск новой конкурентоспособной продукции на внутреннем и внешнем рынках;

стратегия «заимствования» состоит в том, что, используя инновационный потенциал собственной страны, осваивается выпуск наукоемкой продукции, производящейся в развитых индустриальных странах. Далее, наращивается производство продукции одновременно с развитием научно-технического и промышленного потенциала, способного самостоятельно проводить работы по всему инновационному циклу, от создания до реализации инновационной продукции на рынке;

¹ Плетенев К.И. Инновационная экономика и интеграционные процессы // Инновация, - 2003. - №6, Санкт-Петербург. - С.33.

стратегия «переноса» заключается в использовании имеющегося зарубежного научно-технического и производственно-технологического потенциала в экономике страны путем привлечения прямых иностранных инвестиций, закупки лицензий на высокоэффективные новейшие технологии для освоения производства продукции новых поколений¹.

Стратегия и механизмы как инновационного, так и экономического развития в XXI веке в первую очередь зависят от того, насколько эффективно будет задействован созданный и накопленный в нашей стране интеллектуальный ресурс.

Рациональное сочетание государственного и предпринимательского секторов позволит эффективно использовать стратегию, активизировать инновационную деятельность, наращивать объемы производства конкурентоспособной наукоемкой продукции.

Наиболее значимыми, с точки зрения повышения конкурентоспособности производства, приоритетными направлениями инновационного и технологического развития отраслей являются: ресурсосбережение, увеличение доли продукции высокой степени переработки, обеспечение необходимой динамики обновления технологий, автоматизация, сертификация технологий и продукции, экологичность.

Приоритетом в стратегиях государственной инновационной политики должны пользоваться важнейшие инновационные проекты государственного значения, высокоэффективные и быстро окупаемые, в реализации которых государство может участвовать на долевых началах с частными инвесторами, беря на себя часть риска.

На ваш взгляд, в целях улучшения инвестиционного климата и активизации инновационной деятельности необходимо сформировать рынок инновационных проектов, стимулировать развитие вторичного рынка ценных корпоративных бумаг, противодействовать недобросовестной конкуренции со стороны иностранных инвесторов.

Формирование эффективного механизма реализации стратегии инновационного прорыва позволит на деле осуществлять стратегически-инновационную функцию государства в смешанной экономике.

Механизмы формирования Национальной инновационной системы (НИС) в Кыргызской Республике. В настоящее время в мире во многих странах, в основном, заканчивается формирование национальных инновационных систем, ориентированных на построение постиндустриального общества. Решающая роль в управлении этим процессом принадлежит государству, которое, с одной стороны, устанавливает правила функционирования НИС, с другой – обеспечивает необходимую ресурсную поддержку, включая финансирование.

Технологическую базу НИС составляют организации, осуществляющие фундаментальные и прикладные исследования и разработки, и крупные корпорации, осуществляющие массовый выпуск наукоемкой продукции, наличие которых является обязательным условием государственной поддержки малого наукоемкого бизнеса.

Формирующаяся кыргызская инновационная система должна не только обеспечивать становление экономики, основанной на знаниях, но и способствовать участию государства в качестве партнера в мировом инновационном процессе.

¹ Концепция государственной инновационной политики Кыргызской Республики на 2003-2005 годы. П.6.

Главной целью государственной инновационной политики является достижение экономического роста на основе форсированного внедрения конкурентоспособной технологии производства и услуг, ускоренного внедрения изобретений, нововведений и научно-технического потенциала. При этом государство руководствуется следующими основными принципами:

- ориентация на инновационный путь развития экономики;
- определение государственных приоритетов инновационного развития;
- формирование нормативно-правовой базы в сфере инновационной деятельности;

- финансовая поддержка, осуществление благоприятной кредитной, налоговой и таможенной политики в сфере инновационной деятельности;

- содействие развитию инновационной инфраструктуры;

- информационное обеспечение субъектов инновационной деятельности;

- подготовка кадров в сфере инновационной деятельности.

Несмотря на созданную благоприятную правовую-нормативную базу в Кыргызстане, есть еще обстоятельства, мешающие ускорению развития инновационной активности.

В первую очередь это касается налоговых и таможенных льгот. Экономисты республики разработали свое предложение по данному вопросу. Они предлагают внести в этой связи некоторые дополнения в Налоговый кодекс Кыргызской Республики, которые связаны, в основном, с деятельностью Государственного инновационного фонда КР и Государственного реестра инновационных проектов, продуктов, продукции и предприятий в КР.

В соответствии с этим предложением в течение срока действия свидетельства о государственной регистрации инновационного проекта и при условии, что выполнение проекта начато не позднее 18 месяцев с даты его Государственной регистрации, налогообложение объектов инновационной деятельности осуществляется в порядке, по которому 50% налога на добавленную стоимость по операциям с продажи товаров (выполнение работ, оказание услуг), связанным с выполнением инновационных проектов, и 50 % налога на прибыль, полученные от выполнения этих проектов, остаются в распоряжении плательщика налогов, зачисляются на его специальный счет и используются им исключительно на финансирование инновационной, научно-технической деятельности и расширение собственных научно-технических и опытно-экспериментальных баз.

Кроме того, в соответствии с этим предложением, инновационным предприятиям необходимо разрешить ускоренную амортизацию основных фондов (в пределах 30% нормы амортизации). При этом амортизация основных фондов проводится до достижения балансовой стоимости нулевого значения.

Предложен также порядок, когда инновационные предприятия уплачивают земельный налог по ставке 50% от действующей ставки налогообложения.

В качестве нормативно-правовой основы проведения государственной инновационной политики разработано Положение о Государственных реестрах инновационных проектов, продуктов, продукции и фирм КР. Госреестры объектов инновационных проектов и предприятий станут официальными документами, предназначенными для регистрации инновационных проектов, продуктов, продукции и предприятий, по которым будут выдаваться свидетельства. Хранятся в Кыргызпатенте.

Обеспечение регистрации и других действий, связанных с ведением Госреестров, будет осуществлять Кыргызпатент.

Например, Госреестр инновационных проектов Кыргызской Республики

должен содержать следующие сведения:

- номер регистрации в Госреестре инновационных проектов;
- вид документа на языке оригинала;
- номер заявки;
- дата подачи заявки;
- дата начала действия охраны инновационного проекта;
- дата публикации сведений об инновационном проекте, номер бюллетеня;
- название инновационного проекта;
- фамилия, имя, отчество или полное наименование заявителя(ей), код страны;
- фамилия, имя, отчество автора(ов), код страны;
- фамилия, имя, отчество или полное наименование владельца(ев), код страны;
- автор(ы), который(е) является(ются) также заявителем(ями) и владельцем(ами) свидетельства, код страны;
- адрес владельца свидетельства;
- дата вынесения решения о выдаче свидетельства;
- дата регистрации инновационного проекта в Госреестре и т.д.

После получения из экспертизы инновационных проектов, продуктов, продукции и предприятий о выдаче охранного документа на инновационный проект и при условии уплаты пошлины за выдачу охранного документа, сведения об инновационном проекте вносятся в Госреестр инновационных проектов раз в квартал.

Принятие этих дополнений увеличит налоговые поступления в госбюджет за счет конкурентоспособной, экспортоориентированной продукции отечественных производителей и будет содействовать развитию инновационной сферы в Кыргызстане.

Предстоит огромная работа по развитию инфраструктуры инновационной деятельности, по формированию и развитию **национальной инновационной системы Кыргызстана!**

В современной теории национальная инновационная система (НИС) – это совокупность государственных, частных и общественных организаций и механизмов их взаимодействия, в рамках которых осуществляется деятельность по созданию, хранению и распространению новых знаний и технологий.

В рамках этой системы государство формирует и осуществляет свою политику с целью достижения и поддержания высокого уровня конкурентоспособности и эффективности экономики страны.

Таким образом, эффективность инновационного развития экономически зависит не только от того, насколько интенсивна деятельность самостоятельных экономических агентов (фирм, научных организаций, вузов, технопарков и др.) в отдельности, но и от того, как они взаимодействуют друг с другом в качестве элементов коллективной системы производства и использования знаний, а также с общественными институтами.

Переход от линейного (по цепочке "наука-производство-потребление") к системному описанию инновационного процесса на практике ознаменовал собой переоценку детерминантов экономического роста, фокусируя внимание на институтах и взаимосвязях.

Еще одна важная принципиальная характеристика НИС – центральная роль фирм в инновационном процессе. Наука может воплотить знания в инновационный проект и даже стимулировать спрос на него, предлагая новые, ранее неизвестные технологии, овладение которыми обеспечивает усиление конкурентных позиций фирм, но именно последние осуществляют практическую реализацию инноваций, их продвижение к рынку, потребителям и формирование обратных связей.

По мнению ученых, с этих позиций и следует подходить к оценке состояния сферы науки и инноваций и обоснованию системных решений по ее модернизации в направлениях, адекватных потребностям «новой экономики». Только комплексный подход к формированию национальной инновационной системы по схеме «институты-механизмы-политика» позволит преодолеть те диспропорции и «узкие места», которые стали тормозом на пути инновационного развития отечественной экономики.

Национальные инновационные системы развитых стран существенно отличаются друг от друга, а единая методология ее формирования не разработана. Развивающиеся страны на сегодняшний день приступили к формированию НИС исходя из опыта развитых стран.

К формированию НИС Кыргызстан приступил, как сказано выше, с момента принятия Закона Кыргызской Республики «Об инновационной деятельности» в 1999 году. На базе Закона была разработана «Концепция государственной инновационной политики Кыргызской Республики на 2003-2005 годы» и Комплексный план ее реализации, утвержденные постановлением Правительства Кыргызской Республики №319 от 29 мая 2003 года. Концепция была направлена на создание нормативно-правовой базы, методологии, инфраструктуры и институциональных механизмов НИС Кыргызской Республики.

Национальная инновационная система в Кыргызской Республике, на основе зарубежного опыта, предполагает реализацию ее в несколько этапов. Среди них можно выделить следующие:

1-й этап. Создание предварительных условий для форсированного перехода на инновационный путь развития (2008-2010 годы):

- активизация инновационного потенциала предпринимательской среды;
- подготовка концептуальной, институциональной и законодательной основ для введения современной системы взаимодействий в научно-технической и инновационной сферах между государством, научно-техническим сектором и промышленностью;
- организация постоянного мониторинга и экспертизы действующей законодательной базы, регулирующей деловую активность, инновационную и научно-техническую деятельность и практику применения законодательных норм на предмет ее соответствия сложившимся международным стандартам;
- отладка инструментария по поддержке прорывных направлений технологического развития на основе организации партнерства государства и промышленности.

2-й этап. Формирование сетевых взаимодействий (2010-2012 гг.):

- организация постоянного процесса выявления и мониторинга факторов и барьеров, препятствующих инновационной деятельности;
- введение в практику разработанных институциональных инструментов;

- поэтапное введение в действие схем государственного содействия процессам диффузии и трансфера технологий;
- выявление существующих сетей и кластеров.

3-й этап. Кластеризация инновационной системы (2012-2015 годы).

Переход в государственной научно-технической и инновационной политике от поддержки отдельных фирм и организаций, ведущих исследования и разработки, к поддержке развития по отношению к кластерам связанных между собой фирм и организаций, проводящих исследования и разработки, включая вторжение на рынок.

Кыргызстан на сегодняшний день формирует первый этап развития НИС, т.е. создается нормативно-правовая база, методология, проводится анализ и мониторинг инновационной деятельности, разрабатываются стимулирующие механизмы и методическая база для полноценного формирования национальной инновационной системы в Кыргызской Республике.

Спектр проблем по формированию национальной инновационной системы в Кыргызской Республике достаточно широк. Это как уже было выше сказано, формирование законодательной базы с акцентом на стимулирование инновационной деятельности, создание институциональных механизмов взаимодействия, инфраструктуры НИС, финансовое обеспечение для полноценного функционирования НИС, привлечение инвестиций в инновации, создание сетей и кластеров по региональным, отраслевым и специализированным признакам и т.д.

Формирование национальной инновационной системы – это задача не только отдельных институтов государственной власти, но и всей экономической политики государства, экономических субъектов и индивидов.

В целом, с учетом предстоящих работ по формированию и экономическому стимулированию национальной инновационной системы, можно выразить уверенность в том, что Кыргызстан тоже достигнет определенных успехов в этой области, и НИС КР для нашей страны станет ключевым направлением достижения экономического роста, борьбы с бедностью и повышения качества жизни на основе освоения инновационных технологий и передовых научно-технических достижений.

Меры по развитию научного потенциала

Главная цель развития научного потенциала – *максимальное приближение прикладной науки к производству, к бизнесу, полная ориентация научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) на конечный результат в форме внедрения результатов в производство, продажи лицензий на коммерческое их использование.*

Необходимо отметить, что нижеизложенные принципы и механизмы не относятся к общественным наукам, фундаментальным научным исследованиям, а также к тем НИОКР, которые заказываются непосредственно для государственных нужд (оборона, национальная безопасность, экология и т.п.).

Все мероприятия по развитию научно-технического потенциала НИС должны строиться на следующих принципах:

- финансирование НИОКР на грантовой основе;
- софинансирование НИОКР с частным сектором;
- независимая научно-техническая экспертиза;
- изменение организационной структуры, включая стимулирование приватизации прикладной науки;

- централизация финансирования всех прикладных НИОКР из одного источника.

Для активизации инновационной деятельности, в первую очередь, необходимо изменить **схему финансирования** прикладных НИОКР:

1. Переход на грантовое финансирование проектов на конкурсной основе.

На основании утвержденных технологических приоритетов выигравшие конкурс исследователи получают финансирование в форме гранта. При этом средства будут выделяться не бесконтрольно и не на безвозмездной основе, а на условиях разделения имущественных прав на результаты исследований между разработчиком, организацией и государством, доля которого будет не более 50%. Данная форма финансирования создает сильные стимулы как для самих исследователей, так и для научных организаций, которые в перспективе получают самостоятельные источники дохода от коммерческого использования результатов выполненных НИОКР.

2. Софинансирование прикладных научных исследований с частным капиталом.

При этом доля государства на начальном этапе может достигать до 100% от объема финансирования, с постепенным сокращением до 20-30%. Это подразумевает финансирование исследований, которые направлены, в первую очередь, на решение крупных проблемных вопросов отраслей промышленности, на создание наукоемких производств, в которых заинтересован бизнес. Учитывая низкую инновационную активность бизнеса в настоящее время в большинстве секторов экономики, государство должно взять на себя до 100% финансирования исследований в этих секторах, но при условии постоянного диалога с заинтересованными представителями как крупного, так и среднего и малого предпринимательства с постепенным подключением бизнеса к финансированию на поздних этапах НИОКР, с целью, в конечном итоге, успешного вторжения на рынок.

3. Независимость экспертизы будет обеспечена формированием отдельной экспертной комиссии, которая будет привлекать для проведения экспертизы помимо отечественных экспертов из представителей национальных компаний, крупного бизнеса, научных организаций, институтов развития, также и высококвалифицированных зарубежных специалистов (особенно из России), отобранных по принципу отсутствия конфликта интересов.

4. Реструктуризация научных исследований.

Необходимо продолжение реформы государственного сектора науки и поддержка новых организационных форм, отвечающих условиям рынка. В состав госсектора должны входить только институты, непосредственно обслуживающие государственное управление и бюджетную сферу (образование, экология, оборона и др.).

Необходимо создавать пилотную группу из существующих исследовательских центров, научно-исследовательских институтов, отдельных научных лабораторий с целью преобразования их в передовые научно-внедренческие организации с использованием опыта развитых стран, с помощью зарубежных консультантов.

Такие передовые научные центры должны отбираться при участии представителей университетов и исследовательских институтов, деловых кругов, а также видных международных ученых по двум главным критериям:

- наличие потенциала по проведению научных исследований мирового уровня;

- значимость таких исследований для текущего и будущего экономического развития страны.

Во всех индустриально развитых странах мира большинство промышленных компаний имеет собственные научно-исследовательские институты и лаборатории, выполняющие основной объем осуществляемых в этих странах прикладных исследований и разработок. Именно эти подразделения обеспечивают постоянную внутрифирменную инициацию высокоэффективных новшеств, придание исследованиям реальной практической ориентации, ускоренное использование результатов научных исследований в производстве. Кроме того, наличие научных подразделений в промышленных компаниях способствует созданию и освоению принципиально новых технологий на базе крупных фундаментальных открытий, поскольку только такие подразделения в состоянии адаптировать многие научные результаты для практического использования в промышленности.

В настоящее время научные коллективы, выполняющие прикладные исследования и опытно-конструкторские работы (отраслевые и бывшие отраслевые, ныне акционированные научные организации), как правило, организационно, экономически и психологически отделены от промышленных предприятий, что является одним из наиболее серьезных препятствий для эффективного функционирования цикла «наука-производство-рынок».

В этой связи ряд организаций госсектора следует приватизировать крупными компаниями, крупным бизнесом (продажа инвесторам) на условиях сохранения научного профиля (развитие корпоративной науки). С другой стороны, ряд научных организаций должен войти в состав высших учебных заведений.

Основные направления поддержки развития инновационного предпринимательства

В рамках формирования НИС КР государство предпримет ряд мер по созданию системы инновационных фирм и активизации их деятельности.

Как свидетельствует зарубежный опыт, малое и среднее предпринимательство в инновационной сфере – первая по массовости и наиболее динамичная структурная составляющая инновационного потенциала промышленно развитых стран. Малые и средние инновационные фирмы являются технологическими лидерами в зарождающихся отраслях экономики, открывающими новые сегменты рынка, развивающими новые производства, повышающими наукоемкость и конкурентоспособность производства и тем самым способствующими формированию новых технологических укладов.

Одним из самых действенных механизмов развития и поддержки малых инновационных предприятий является процесс бизнес-инкубации, то есть создания благоприятных условий для быстрого развития технологических компаний.

На начальной стадии формирования инновационной системы одной из главных задач государства в развитии инновационного предпринимательства будет создание в Кыргызстане системы «технологических бизнес-инкубаторов», которая должна стать частью инновационной инфраструктуры, сфокусированной на ранней стадии развития инновационных предприятий.

Важнейшим инструментом проведения государственной политики в формировании инновационного предпринимательства, в продвижении НИОКР и инновационных проектов будут создаваемые инновационные центры,

технологические бизнес-инкубаторы, а также национальные и региональные технопарки. Технологические бизнес-инкубаторы будут выступать и как самостоятельные единицы, и как часть технологических парков (первый технопарк по-видимому будет создан в Чуйской зоне на площади на 214 га).

Государство будет предоставлять гранты инновационным центрам, бизнес-инкубаторам для покрытия их затрат, связанных с обслуживанием размещенных в них инновационных предпринимателей и инновационных фирм, получателей государственных грантов на НИОКР.

С точки зрения развития инновационного предпринимательства инновационно-технологические центры (ИТЦ) и технологические бизнес-инкубаторы должны выполнять следующие функции:

1. Выращивание молодых технологических компаний и их поддержка на этапе «Start-up», так как ИТЦ и инкубаторы будут предоставлять постоянную помощь в управлении предприятием, доступ к финансированию и окружат предприятие комплексом необходимых услуг и технической помощи, включая помощь при планировании бизнеса, составлении инновационных проектов, планов маркетинга, в бухгалтерских и юридических вопросах.

2. Обучение владельцев компаний основам инновационного менеджмента и экономики.

Как показывает практика, ИТЦ и технологические инкубаторы дают предприятиям «быстрый старт», ускоряя их развитие в 7-12 раз по сравнению с предприятиями, начинающими в любом другом месте. Инкубаторы добиваются этого при помощи специально подготовленных специалистов, процедур и методик.

С точки зрения управления инновационным процессом создание сети ИТЦ или технологических бизнес-инкубаторов позволит:

- сконцентрировать необходимые материальные ресурсы для грантового финансирования государственным инновационным фондом высокотехнологичных предприятий на территории ИТЦ, технологических бизнес-инкубаторов;

- оперативно принимать управленческие решения, позволяющие сократить длительность инновационного цикла;

- снизить уровень накладных расходов на содержание инфраструктуры;

- сократить количество бюрократических процедур в принятии инвестиционных решений;

- оптимизировать управленческие структуры инновационных предприятий;

- создать условия для обмена и передачи знаний в инновационной системе.

Отбор компаний и инновационных предпринимателей для работы в ИТЦ и бизнес-инкубаторах будет производиться на конкурсной основе, как конкурс проектов идей, вне зависимости от личности заявителя, наличия научных степеней и званий.

Национальным оператором программы по развитию сети инновационных центров, бизнес-инкубаторов, технопарков, как региональных, так и всех национальных парков, должен быть определен Государственный фонд интеллектуальной собственности или Инновационный фонд, что позволит обеспечить единство идеологии процессов формирования центров и технопарков, начиная от стадии разработки концептуальных документов и заканчивая сопровождением в текущей деятельности.

Рис. 6.25. - Схема развития инновационной инфраструктуры в Кыргызстане



Необходимо принять действенные меры по налоговому стимулированию деятельности центров и технологических парков как юридических лиц, ведущих хозяйственную деятельность, связанную с обеспечением благоприятных, то есть дешевых или бесплатных услуг содействия процессам реализации инновационных проектов.

Следующим элементом инновационной инфраструктуры, подлежащим развитию в Кыргызстане является сеть **технологических бизнес-инкубаторов**, формируемых для обеспечения благоприятных условий инновационным проектам на самых ранних, рискованных стадиях их развития, когда еще сложно определить вероятность успеха.

По линии грантового финансирования инновационных компаний технологические бизнес-инкубаторы будут выполнять функции агента Государственного инновационного фонда (ГИФ) по управлению финансируемыми проектами и их текущему мониторингу. Для реализации этих функций технологические бизнес-инкубаторы должны иметь штат квалифицированных менеджеров, бухгалтеров, экономистов и юристов. При этом услуги технологических инкубаторов будут бесплатными для инкубируемых малых инновационных компаний. Затраты технологических инкубаторов будут покрываться государством посредством специальной грантовой программы.

Для успешной реализации Программы формирования НИС КР необходимо сформировать ряд технологических бизнес-инкубаторов в составе технологических парков и при ведущих технических, аграрных и медицинских высших учебных заведениях Кыргызстана.

Прогнозируется, что создание бизнес-инкубаторов при ведущих технологических вузах и технопарках приведет к постепенному охвату всех инновационных инициатив, предлагаемых кыргызскими изобретателями-разработчиками, что составит ежегодно свыше ста проектов.

Оформление, научно-техническая экспертиза, проведение экономических расчетов данных проектов, организуемые бизнес-инкубаторами, приведет (как

показывает мировая практика) к отбору 5-10% заявленных проектов для финансирования Государственным инновационным фондом и при необходимости размещения их в создаваемых технопарках.

Трансферт технологий (передача, коммерциализация результатов исследований и разработок в промышленный сектор).

В ближайшее время следует приступить к работе по экспертизе и отбору результатов конкретных исследований, проведенных и проводящихся за счет государства, с целью определения их актуальности и возможности коммерциализации в существующих условиях социально-экономического развития страны.

Необходимо подготовить предложения по определению порядка распоряжения правами интеллектуальной собственности государства на результаты проведенных исследований.

ГИФ Кыргызской Республики выступит в качестве обладателя прав на технологии, которые имеют высокий потенциал коммерциализации, с целью их передачи в производство или реализации заинтересованным покупателям, в том числе за рубеж.

В ближайшее время необходимо инициировать совместно со Всемирным инновационным фондом (ВИФ) проект по созданию Центров передовых технологий. Фондом будут проведены маркетинговые исследования, которые определяют наиболее приоритетные отрасли науки, имеющие высокий потенциал коммерциализации на мировом рынке. Созданные центры передовых технологий будут обеспечивать поддержку инновационных разработок в данных отраслях путем оказания технологического, финансового, правового и организационного содействия. Опыт совместной работы с ВИФ по формированию инновационных бизнес-инкубаторов в последующем может распространяться в странах СНГ.

Развитие центров передовых технологий будет вестись при техническом содействии ведущих зарубежных экспертов.

Информационная инфраструктура

Информационный обмен является одним из ключевых факторов процессов развития и особенно инновационного развития, которое основано на передаче знаний, технологий, информации.

В Кыргызстане необходимо создать общую систему, то есть Единую информационную систему инновационного развития, которая раскрывала бы весь комплекс процессов индустриально-инновационного развития страны как внутри государства, так и зарубежным партнерам. Информационная система должна представлять собой платформу, позволяющую проводить сбор, анализ и использование информации по предлагаемым и требуемым технологиям с целью подбора партнеров и инвесторов. Планируется, что Единая информационная система инновационного развития будет представлять собой многоуровневую базу данных, отображающую услуги институтов развития и других задействованных в инновационном развитии организаций. Система будет обеспечивать процессы максимальной организации возможного количества контактов между потенциальными поставщиками и потребителями современных технологий, станет основой для прогнозирования научно-технологического развития.

Принимая во внимание объем и направления предлагаемых услуг в рамках Единой информационной системы от государственных институтов в частный сектор, сервисы единой информационной системы инновационного развития

должны быть включены в Государственную программу развития инфраструктуры электронного правительства Кыргызстана.

В рамках данной информационной системы, в соответствии с законодательством Кыргызстана, будет создана карта научно-технического потенциала страны и электронная база данных, которая могла бы быть использована при формировании, реализации государственной индустриальной инновационной политики, ее мониторинге, а также в работе исследователей, предпринимателей, зарубежных инвесторов. Такая работа даст схему размещения существующих кластеров знаний, квалификации отдельных исследователей, выделит потенциальные связи между различными научными дисциплинами.

Основными факторами, определяющими качество Единой информационной системы инновационного развития и ее способность обеспечивать выполнение поставленных задач, являются:

- степень информатизации деятельности субъектов НИС;
- уровень взаимодействия между субъектами посредством НИС.

Государство, как основной инициатор формирования Национальной инновационной системы, должно предусмотреть и спланировать инфраструктуру перемещения потоков информации в двух секторах:

а) организации, являющиеся объектами элементов инновационной системы:

- научные организации;
- инновационное предпринимательство;
- технологические центры и научные парки, технологические бизнес-инкубаторы;
- финансовые организации.

б) организации, которые извне воздействуют на объекты инновационной системы:

- системы образования и подготовки кадров;
- государственные органы;
- рынок, определяющий востребованность инноваций;
- мировая инновационная система, участником которой становится Кыргызстан.

Рисковый или венчурный капитал

Одним из определяющих элементов инфраструктуры финансирования инновационных разработок являются венчурные фонды, венчурный капитал.

«Венчурный капитал» (венчур от английского слова «venture» – рисковый) – источник финансирования начинающих компаний, вновь возникших научно-технических организаций, занимающихся нововведением, внедрением инновационных технологий. Венчурные инвестиции содержат высокую степень риска, но одновременно обещают хорошие перспективы дохода – выше среднего.

В обмен на принимаемый на себя риск венчурные капиталисты могут получать вознаграждение в виде прибыли, роялти, привилегированных акций, роста стоимости акционерного капитала и в ином виде. Венчурный капиталист вносит не только деньги в акционерный капитал компании (т.е. без обеспечения и без обременения залогом на имущество), но, что особенно важно, приносит в компанию знание отрасли, деловые контакты, свою репутацию, стратегические советы и т.д. **«Венчурная компания»** - юридическое лицо организационно-правовой формы, ориентированное на управление активами венчурных фондов. **«Венчурная деятельность»** - деятельность по коммерческой реализации инноваций, осуществляемая венчурными компаниями и фондами.

Однако при всей своей привлекательности они не являются универсальным механизмом, обеспечивающим полное финансирование создания инновационного продукта, а нацелены, в основном, на завершающие стадии разработки, начиная с создания опытного образца продукции.

Среди финансовых механизмов государственного участия в создании благоприятного инновационного климата можно выделить два ключевых: финансирование через систему государственных научно-технических программ различного уровня и через специально созданные фонды. Опыт развитых стран Запада свидетельствует, что основными источниками венчурного капитала являются корпоративные: пенсионные фонды, банки, страховые компании, крупные промышленные корпорации. В ряде венчурных фондов размещены средства государственных программ поддержки бизнеса, преимущественно малого. Однако в среднем доля таких программ невелика и в развитых странах составляет около 2%. В Кыргызстане (по итогам 2006 года) – 1,8%.

В России государство решило принять непосредственное участие в учреждении нового Фонда, и сделало имущественный взнос в размере 100 млн. рублей из средств федерального бюджета. Помимо государственных средств, были найдены иные источники финансирования – как внутренние, так и зарубежные. Зарубежными участниками венчурного финансирования в России являются ЕБРР, SITRA Management Ltd., Международная финансовая корпорация, а также Комиссия Европейского союза. Ожидается, что соотношение внутренних и внешних инвестиций в региональных фондах будет 1:2, но вопрос поиска внебюджетных источников является весьма непростым.

Реализуемый подход предполагает, что на начальном этапе государственное участие является ключевым. Однако следует отметить, что это положение весьма спорное. Опыт целого ряда стран Запада свидетельствует о том, что активное участие государства может принести вред. Например, в истории знаменитой Силиконовой долины США был эпизод, когда государство попыталось ввести жесткие меры регулирования, эта попытка привела к резкому замедлению развития венчурного бизнеса. Опыт формирования Долины (Силиконовой) показывает, что там главными факторами успеха венчурного финансирования явились гибкий трудовой и финансовый рынки, наличие сильных университетов и ограниченное количество препятствий на пути предпринимательства. Практически все эти факторы на сегодняшний день в Кыргызстане отсутствуют, поэтому широкое развитие венчурного бизнеса в Кыргызстане пока является проблематичным. При этом нет не только благоприятных экономических условий (в первую очередь не развит кыргызский рынок ценных бумаг), но также недостаточно проектов, соответствующих требованиям венчурного финансирования. Менеджеры, работающие в сфере высокотехнологичного бизнеса, утверждают, что общей проблемой является незавершенность большинства разработок, которые по преимуществу доходят только до стадии создания макета. В итоге 80% предлагаемых к коммерциализации разработок не соответствуют требованиям западного рынка.

Среди наиболее сложных проблем в области развития венчурного инвестирования можно назвать неразработанность нормативно-правового регулирования этого вида деятельности. На сегодняшний день законодательно не определено даже само понятие «венчурное инвестирование». Следствием этого, в частности, является то, что прединвестиционный период при вложениях венчурного капитала составляет около полутора лет. Из них более года занимает регистрация в Национальном банке, в Комиссии по ценным бумагам, а также

различные согласования с рядом других государственных инстанций. В итоге нередки случаи, когда потенциальные инвесторы отказываются от своих намерений, не завершив до конца процессы регистрации.

Кыргызское законодательство не содержит и нормативных актов, регулирующих деятельность венчурных фондов. Оно не позволяет структурам, которые во всем мире являются ключевыми инвесторами в венчурном бизнесе, – отечественным пенсионным фондам, страховым компаниям, промышленным корпорациям - инвестировать в венчурные фонды. В итоге, основные надежды в кыргызском венчурном бизнесе возлагаются на иностранный капитал, в то время как местный капитал уходит за рубеж – и это является одной из острейших проблем экономической жизни страны. В свою очередь, пассивность кыргызского капитала поддерживает настороженное отношение к Кыргызстану зарубежных инвесторов.

Поддержка малых предприятий может осуществляться путем их участия в государственных целевых программах. Преимуществом такой формы поддержки является то, что в этом случае не требуется создавать специальных механизмов исключительно для малого бизнеса. Однако в настоящее время для малых инновационных предприятий доступ к государственным заказам практически закрыт. Малым фирмам очень сложно получить информацию о тендерах по госзаказам, и сами результаты тендеров нередко бывают заранее уже предопределены.

В настоящее время в сфере коммерциализации результатов исследований и разработок и стимулирования инноваций необходимо:

- развитие системы венчурного инвестирования (внебюджетного финансирования высокорисковых проектов) в научно-технической сфере. Поддержка венчурного бизнеса со стороны государства необходима до тех пор, пока к нему не проявит интерес промышленность. Целесообразно также в соответствии с мировой практикой разрешить инвестирование средств негосударственных пенсионных фондов в венчурные фонды;

- развитие системы государственного и частного страхования инновационных рисков; образование в рамках финансово-промышленных групп страховых компаний, которые взяли бы на себя страхование кредитных рисков, связанных с освоением инновационной продукции, таким образом разделив их с коммерческими банками;

- освоение и использование современных методов инжиниринга, прогнозирования и маркетинга наукоемкой продукции;

- развитие малого инновационного бизнеса путем формирования благоприятных условий и инфраструктуры для образования и функционирования малых предприятий;

- вовлечение в хозяйственный оборот прав на объекты интеллектуальной собственности и обеспечение надежной защиты от несанкционированного использования.

В стране в ближайшее время должно быть завершено формирование нормативно-правового пространства и определена конкретная ответственность государственных ведомств в этой области. При этом должны быть созданы правовые условия для коллективного творчества.

Интересы государства при реализации интеллектуальной собственности обеспечиваются, главным образом, не за счет ее продаж, а путем расширения конкурентоспособного сектора экономики, увеличения налогооблагаемой базы и повышения занятости населения.

Государству целесообразно закрепить за собой исключительные права только на результаты научно-технической деятельности, связанные с интересами обороны и национальной безопасности, а также права на результаты научно-технической деятельности, относительно которых оно имеет намерение самостоятельно довести разработки до промышленного применения и реализации готовой продукции. Во всех иных случаях права на результаты научно-технической деятельности должны быть отданы организациям-разработчикам новой техники, которые и будут напрямую взаимодействовать с инвесторами.

Одновременно в интересах государства при закреплении прав за организациями - разработчиками необходимо сохранить рычаги государственного управления исключительными правами на результаты НИОКР, выполненные за счет бюджета, для соблюдения экономической и технологической безопасности страны, в том числе:

гарантированное приобретение государством неисключительной, безотзывной и безвозмездной лицензии на использование результатов НИОКР для государственных нужд при передаче исключительных прав организациям-разработчикам;

право контроля над использованием созданных на средства бюджета результатов НИОКР, передаваемых исполнителям и пользователям.

Конкретные шаги в области защиты и охраны прав интеллектуальной собственности включают:

ускорение принятия законов, регулирующих отношения в сфере интеллектуальной собственности; разработку нормативно-правовых актов, направленных, в первую очередь на реализацию государственной политики при введении в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности, полученных за счет средств государственного бюджета;

подготовку соответствующих дополнений к Закону «Об инновационной деятельности в КР» относительно венчурной деятельности либо подготовку нового закона.

Проблемы совершенствования инвестиционной политики в Кыргызской Республике

Формирование инновационной экономики Кыргызстана, последующий ее подъем, тем более серьезные структурные преобразования в ней, обеспечение противодействия состоянию длительной депрессии невозможно без оживления инвестиционного процесса. Вместе с тем в республике, хотя и принята новая законодательная база, соответствующая отдельным принципам рыночной экономики и формирующая правовое поле инвестиционной деятельности, пока данный процесс не отвечает требованиям смешанной экономической системы и еще не стал предметом особого внимания экономической политики государства.

Основной целью данного раздела является формирование основных принципов и направлений улучшения инвестиционного климата в Кыргызстане как среды, в которой протекает инвестиционный процесс в рамках Правительственной программы экономических реформ по стабилизации и дальнейшему развитию экономики.

Основные понятия раздела.

Инвестиции - это часть национального дохода или расхода страны, направляемая на производство инвестиционных товаров в рассматриваемом периоде. Валовые инвестиции - расходы на возмещение и новые товары производственного назначения, чистые инвестиции - часть товаров производственного назначения, сверх количества, необходимого для возмещения требующих замены изношенных фондов.

Прямые иностранные инвестиции - инвестиции, поступающие, как правило, по частным каналам, не требующие гарантии правительства и не лежащие на государственный внешний долг. Инвесторами и кредиторами чаще всего являются транснациональные корпорации и частные банки.

В качестве прямых инвестиций выступают материальные и нематериальные блага, являющиеся вкладами иностранных инвесторов в объекты экономической деятельности на территории Кыргызской Республики для извлечения прибыли, в частности:

- денежные средства;
- движимое и недвижимое имущество;
- имущественные права (ипотека, право удержания имущества, залог и др.);
- акции и иные формы участия в юридическом лице;
- облигации и другие долговые обязательства;
- права (требования) на денежные суммы, товары, услуги и любые иные требования по исполнению договоров;
- право на интеллектуальную собственность, включая деловую репутацию, авторские права, патенты, товарные знаки, промышленные образцы, технологические процессы, фирменные наименования и ноу-хау;
- любое право на осуществление деятельности, основанное на лицензии или в иной форме, предоставленное государственными органами;
- концессии, основанные на законе, включая концессии на поиск, разработку, добычу или эксплуатацию природных ресурсов;
- прибыль, полученная и реинвестированная на территории Кыргызской Республики.

Форма, в которой инвестируется имущество, или изменение этой формы не влияют на его характер в качестве инвестиций. **Прямые иностранные инвестиции**, как экономическое явление, уязвимы во многих отношениях: они ограничены количественно, трудно прогнозируемы и, наконец, не отличаются справедливым и равномерным распределением.

Прочие иностранные инвестиции - торговые и другие денежные кредиты, полученные из других стран.

Иностранным инвестором считается:

- любое физическое лицо, являющееся: иностранным гражданином; или гражданином Кыргызской Республики, имеющим постоянное место жительства за границей, при условии, что он зарегистрирован для ведения экономической деятельности в стране его постоянного места жительства; или лицом без гражданства, постоянно проживающим за границей;

- любое юридическое лицо, которое: создано и зарегистрировано в соответствии с законодательством иностранного государства; или учреждено в соответствии с законодательством Кыргызской Республики и имеет юридический адрес или основное место деятельности на территории иностранного государства; или предприятие с иностранным участием, то есть учрежденное в соответствии с законодательством Кыргызской Республики, а также:

- а) полностью принадлежащее одному или более иностранным физическим, юридическим лицам; или

- б) контролируемое и управляемое одним или более иностранным физическим, юридическим лицом посредством: письменного контракта, права реализовать большинство голосующих акций, права назначать большинство членов исполнительного или наблюдательного органов; или

- в) не менее чем 20% уставного капитала которого находится в собственности иностранных граждан, лиц без гражданства, постоянно проживающих за границей, или юридических лиц, упомянутых в настоящей статье:

- иностранное государство или его административно-территориальная единица, осуществляющая экономическую деятельность;
- юридическое лицо, созданное на основе межгосударственного договора или соглашения.

Как правило, в международной практике, последние два *не выступают* в качестве прямых иностранных инвесторов, а являются странами и организациями, оказывающими *донорскую помощь* (односторонние и многосторонние доноры, такие, как:

Всемирный банк, Азиатский банк развития, Международная ассоциация развития, Япония, Германия и др.).

Инвестиционная деятельность в Кыргызской Республике

Для начала нам необходимо проанализировать современное состояние данного процесса. По данным Нацстаткомитета Кыргызской Республики, объемы инвестиции в основной капитал имели тенденцию к снижению, в резкой форме они сократились в сельском хозяйстве, электроэнергетике и машиностроении. Вместе с тем с 1995 года наблюдался значительный рост инвестиций в цветную металлургию.

Общие объемы инвестиций в Кыргызстане пока остаются незначительными. По итогам 2006 года, объем инвестиций в основной капитал к ВВП составил всего лишь 12,6%. Для нормального функционирования расширенного воспроизводства необходимо, чтобы величина составила 25,0%.

В таблице показаны источники финансирования инвестиций (капитальных вложений) в основные фонды. Доля инвестиций в основной капитал, финансируемых из государственного бюджета за 1992-2006 годы сократились с 17,1 до 6,5%. Из внутренних источников в 2006 году большой удельный вес занимают средства предприятий – 36,9% и средства населения – 35,4%. Из внешних источников резко снизился удельный вес прямых иностранных инвестиций, который в 1995 году составлял 63,0%, а в 2006 году – 5,7%.

И сейчас наша экономика сталкивается с нехваткой капитала в реальном секторе, в то время как наш прежний и международный опыт дает все больше убедительных свидетельств важной стимулирующей роли инвестиций в процессе выхода экономики из кризиса.

Таблица 6.10

Источники финансирования инвестиций в Кыргызской Республике (в % к итогу)

	1992г.	1995г.	1996г.	1997г.	2006г.
Всего	100	100	100	100	100
Внутренние источники	99,9	31,4	29,1	23,7	80,6
Республиканский бюджет	17,1	4,6	2,8	3,0	6,5
Местного бюджета	4,7	0,5	0,7	1,3	1,6
Средства предприятий, организаций	61,9	21,0	18,4	11,7	36,9
Средства населения и др.	16,2	3,9	5,6	5,7	35,4
Внешние источники	-	68,6	70,9	76,3	19,4
Иностранных грантов и гуманитарной помощи	-	0,3	3,3	0,0	1,7
Иностранного кредита	-	5,3	11,1	16,5	12,0
Прямых иностранных инвестиций	-	63,0	56,5	59,8	5,7

К важным направлениям использования государственных инвестиций можно отнести содействие восстановлению производственного сектора

посредством поддержки приватизационных предприятий и вновь созданных малых частных предприятий, финансирования аграрного сектора, в частности, решение проблемы кредитования большого числа мелких фермеров. Инвестиционные ресурсы необходимы и для финансирования работы по охране окружающей среды.

По целевой направленности *внешняя экономическая помощь* подразделяется на инвестиционную помощь, направляемую на финансирование инвестиционных проектов в конкретных секторах экономики; программную помощь, предназначенную для реализации программ макроэкономического уровня и непосредственно не связанную с финансированием каких-либо отдельных проектов, направляемую на поддержку бюджета и платежного баланса и, как правило, имеющую определенные программные условия; техническую помощь, оказываемую в форме предоставления консультационных услуг, путем передачи ноу-хау, обучения местных специалистов.

Из общей суммы предоставленной Кыргызстану экономической помощи 40,74% является инвестиционной помощью; 44,65% - программной помощью; 14,61% - технической помощью.

Следует отметить, что кредит и займы предоставляются Кыргызстану международными финансовыми институтами и странами-донорами на льготных условиях с низкими процентными ставками (0,75–3%) и длительными сроками погашения (30-40 лет).

Полученная в первые годы независимости, внешняя финансовая помощь имела в большей части программный характер и направлялась в основном на поддержку платежного баланса, укрепление национальной валюты и поддержание существующих производственных мощностей. Благодаря этой помощи республике удалось значительно снизить инфляцию, стабилизировать обменный курс национальной валюты, сократить дефицит бюджета и создать основу для макроэкономической стабилизации. В последующие годы, внешняя финансовая помощь в основном носила инвестиционный характер. Представленная в виде льготных займов и грантов инвестиционная помощь в значительной мере способствовала развитию энергетики и инфраструктуры, реорганизации предприятий и модернизации их производственных мощностей, реабилитации и развитию транспортных коммуникаций, увеличению производства сельхозпродукции, техническому оснащению объектов здравоохранения и образования. техническая помощь представлялась в виде консультаций при подготовке технико-экономического обоснования проектов, разработке законодательных актов и проведении исследований; обучений и семинаров для кыргызских специалистов; поставки оргтехники, компьютеров и офисного оборудования.

Создание благоприятного инвестиционного климата

Наличие благоприятного инвестиционного климата создает условия для капитальных вложений.

В годы реформ Правительством Кыргызской Республики были предприняты важные меры, направленные на улучшение инвестиционного климата для отечественных и иностранных инвесторов. В их числе: снижение темпов инфляции; льготы при налогообложении прибыли коммерческих организаций с иностранными инвестициями; освобождение от налога на добавленную стоимость и налога на импортное технологическое оборудование и запасные части к нему; а также предоставление льготных

кредитов в иностранной валюте, полученных от иностранных банков и кредитных учреждений.

В перспективе решающее значение приобретают улучшение макроэкономической конъюнктуры в результате подавления инфляции и, как следствие, снижение процентной ставки долгосрочного кредита для инвестиционных целей.

В создании благоприятного инвестиционного климата важную роль играет целевая ориентация предприятия на использование по назначению амортизационных отчислений.

Решение проблемы стимулирования инвестиции в кыргызскую экономику во многом зависит от становления кыргызского рынка ценных бумаг.

На инвестиционную активность в значительной мере влияет спрос на акции приватизированных предприятий. Рост курса этих акций в последнее время характерен для акционеров обществ-монополистов.

Процесс привлечения иностранного капитала при условии, когда значительная часть кыргызских предприятий приватизирована, неизбежно будет идти путем продажи иностранному инвестору акций кыргызских акционерных обществ, владеющих предприятиями.

Инвестиционное сотрудничество Кыргызстана со странами ближнего зарубежья служит одним из основных средств стабилизации и дальнейшего развития экономики каждой страны. Инвестиционное сотрудничество стран ближнего зарубежья не может осуществляться успешно без согласованной экономической политики учитывающей специализацию, кооперацию и производство тех видов продукции, которые необходимы этим странам.

Привлечение капиталов из государств-участников Содружества Независимых Государств должно осуществляться путем совместного государственного коммерческого финансирования инвестиционных проектов, международного финансового лизинга, создания договорных совместных организаций типа консорциумов для осуществления инвестиционной деятельности.

До последнего времени основной формой участия иностранного капитала в виде прямых инвестиций было создание совместных предприятий. Несмотря на значительное число зарегистрированных предприятий такого типа, размеры привлеченных ими зарубежных инвестиций невелики, а их роль в экономике незначительна. Необходимо совершенствовать способы определения доли кыргызских инвесторов в уставных фондах совместных предприятий, разработать методики оценки зданий, сооружений, оборудования, земли, вкладываемых в качестве кыргызской части уставных фондов коммерческих организаций с иностранными инвестициями.

Одной из форм иностранных кредитов являются целевые банковские вклады для кредитования развития кыргызских предприятий с условием возврата кредита поставками продукции (компенсационные соглашения).

Целесообразно стимулировать сделки, в которых зарубежный партнер поставляет машины, оборудование, технологии, комплектные заводы в обмен на встречные поставки сырья и полуфабрикатов, производимых на поставленном оборудовании.

Для привлечения иностранных инвесторов к деятельности на конкретных территориях следует использовать механизм создания свободных экономических зон.

Государственная поддержка инвестиционной деятельности

Государственное регулирование с целью увеличения общего объема инвестиций в стране обуславливает некоторое увлечение в них доли централизованных затрат.

Государство принимает на себя финансирование развития значительной части производственной инфраструктуры.

В переходный период к рыночной экономике государство направляет значительную часть инвестиционных ресурсов на удовлетворение возможных потребностей социальной сферы жилищно-коммунальному хозяйству, здравоохранению, культуре, науке. Оставшуюся часть централизованных инвестиционных ресурсов используют на стимулирование частных, отечественных, иностранных инвестиций в производственную сферу.

Принципиально новой особенностью инвестиционной политики последнего времени является переход от распределения бюджетных ассигнований на капитальное строительство между отраслями и регионами к избирательному частичному финансированию конкретных объектов и формированию состава таких объектов на конкурсной основе.

Для развития заложенных конкурсами идей государственно-коммерческого финансирования проектов намечается реализовать два новых механизма: сертификацию проектов и государственные гарантии инвесторам.

Сертификация проекта позволяет проводить аукционы по привлечению инвесторов. Контракты с зарубежными инвесторами показывают, что проведение сертификации значительно повышает их доверие к проектам. Это позволит создать конкуренцию капиталов на инвестиционном рынке.

Второй механизм - предоставление частным отечественным инвесторам государственных гарантий, включающих обязательства государства по возврату части вкладываемых ресурсов в случае срыва реализации высокоэффективного инвестиционного проекта, по не зависящим от инвестора причинам. При этом необходимо предоставление инвестором встречных гарантийных обязательств, включая залоговые обязательства.

Предусматривается создание условий государственных гарантий высокоэффективных инвестиционных проектов на основе организации залоговой системы, отвечающей требованиям мирового уровня.

Использование лизинга заинтересованными предприятиями, особенно представителями малого бизнеса, позволяет им, не прибегая к привлечению кредитов, использовать в производстве новое прогрессивное оборудование и технологии, в том числе «ноу-хау». При этом оплата приобретенного оборудования в рассрочку и отнесение всех связанных с этим расходов на себестоимость своей продукции (услуг) дают возможность уменьшить налогооблагаемую базу и налоговые платежи.

Для производителей основных видов лизингового имущества, т.е. для машиностроительных заводов, лизинг создает благоприятные возможности расширения рынков сбыта, преодоления трудности сбыта своей продукции.

В перспективе намечается последовательно проводить курс на стимулирование развития различных форм жилищного строительства: государственного, частного, а также на создание благоприятных условий для привлечения на эти цели внебюджетных источников финансирования, прежде всего средств населения.

Предусматривается вовлечение в хозяйственный оборот не завершенных строительством жилых домов.

Организационно-правовые условия инвестирования

В достижении перспективной цели важное место занимает создание и совершенствование законодательной и нормативной базы инвестиционной деятельности в Кыргызстане, проведение необходимых организационных мероприятий, основными из которых являются: стабильность законодательства о финансовом, валютном, налоговом, тарифном и нетарифном регулировании инвестиций; заблаговременное информирование предпринимателей о намечаемых изменениях правовых норм; отработка процедур и механизмов, защищающих инвесторов от неправомерных действий органов управления.

Инвестиционное законодательство является ключевым фактором, определяющим инвестиционный климат в государстве, и призвано способствовать надежности защиты интересов инвесторов. Из мировой практики известно, что ошибки, допущенные при разработке инвестиционного законодательства, ведут к тому, что государство на долгий срок теряет доверие потенциальных инвесторов.

Основополагающим нормативно-правовым актом, регулирующим отношения, связанные с осуществлением иностранной инвестиционной деятельности в Кыргызстане, является Закон Кыргызской Республики от 24 сентября 1997 года с дополнениями от 14 мая 1998 года.

Данный закон устанавливает национальный режим для иностранных инвесторов в Кыргызстане, то есть дает право осуществлять любые формы инвестиций и связанной с ними деятельности, не запрещенной законодательством Кыргызской Республики на условиях, не менее благоприятных, чем те, которые предоставляются в подобной ситуации инвестициям физических или юридических лиц Кыргызстана.

Наряду с Законом «Об иностранных инвестициях в Кыргызской Республике», в национальном законодательстве в Кыргызской Республике существует ряд нормативных актов, направленных на создание благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций и определяющих инвестиционную деятельность иностранных инвесторов в республике.

В целях более активного использования иностранного капитала необходимо выделить приоритетных направлений, вложения в которые должны поощряться.

В соответствии с мировой практикой должны быть также установлены ограничения при размещении иностранных инвестиций на территории Кыргызстана как страны, принимающей иностранный капитал. Необходимо разработать перечни отраслей и регионов для иностранных инвестиций.

Для возрождения иностранной активности в среднесрочной перспективе следует также провести следующие меры: во-первых, надо обеспечить государственную поддержку процесса перелива капитала из торгово-посреднической и спекулятивной сфер в сферу материального производства и услуг. Во-вторых, важно способствовать росту инвестирования сбережений населения. Для этого надо повысить степень гарантированности вкладов на основе контроля над достоверностью и доступностью информации о финансовом состоянии банковских и других финансовых структур. В-третьих, необходимо совместить метод ускоренной амортизации с селективной структурной политикой, имея в виду, что данный метод должен распространяться на высокотехнологические производства, но и на все отрасли производства, входящие в состав приоритетных.

Необходима целенаправленная государственная инвестиционная политика, ориентированная на прогрессивные структурно-технологические преобразования и решения задач, как социального характера, так и государственного стимулирования частных инвестиций.

В заключение необходимо отметить, что, дальнейшее развитие экономики Кыргызстана и тенденция ее роста во многом будут определяться притоком внешних ресурсов. Инвестиционные потоки, идущие под гарантии государства, определяются возможностью государства обслуживать внешний долг. И в этой связи переход от программных инвестиционных проектов к прямым инвестициям, является одной из основных задач, стоящих перед Кыргызстаном.

Создание благоприятных условий для частных инвестиций требует скоординированной государственной политики. Компонентами этих условий является информационное обеспечение, сервис инвестиций и многое другое, создающее удобство для инвесторов. Для выполнения этих задач очень важно создать «сервисный центр», который обеспечивает потенциальных инвесторов полным спектром услуг. Центр «рекламирует» Кыргызстан на мировом рынке инвестиций, предоставляет полную информацию как иностранным инвесторам, так и местным возможным партнерам, услуги по организации бизнеса в республике, вплоть до менеджмента проектов.

И, наконец, следует отметить, что сегодняшняя ситуация требует координации и наращивания работ всех заинтересованных ведомств по созданию условий для инвесторов, заинтересованных во вложениях в экономику Кыргызстана.

6.4. Социальная политика и политика государства в области доходов

Политика доходов государства должна быть направлена на установление приоритетов в расходовании государственных средств, которые бы ориентировались на обеспечение социальных гарантий всем группам и слоям населения. В этих условиях на характер и направленность этой политики оказывает влияние совокупность факторов (демографических, экономических, социальных и др.). Одним из определяющих среди них является демографический фактор.

Демографическая ситуация

Демографическая ситуация в республике за последние годы оценивается как неблагоприятная в силу ухудшения показателей рождаемости и смертности, снижения общего прироста населения в целом по республике, областям, отдельным этническим группам и т.д. В результате происходящих процессов за последние годы резко изменилась социальная структура населения, расслоение населения особенно усилилось на втором этапе развития рыночных преобразований, приобретая негативный оттенок.

Так, если на начальном этапе реформирования удельный вес бедного населения составлял одну треть, то на втором этапе он удвоился, кроме того, появилась категория людей крайней бедности. Доходы наиболее обеспеченных групп населения в 10-12 раз превышают доходы менее обеспеченных групп населения, при этом не сформировался средний класс, стабилизирующий общественно-политическое положение общества в республике.

В социально-семейном плане наблюдается постепенный переход от много- к средне- и малодетным семьям, увеличивается возраст вступления в брак, особенно среди мужского населения, растет интервал между первым и последующим ребенком. Снижается рождаемость среди женщин в возрасте после 40 лет. Постепенно увеличивается доля семей, имеющих до двух и трех детей.

За годы реформ динамика численности населения характеризуется вначале резким спадом (1991-1993 гг.), обусловленным внешней и межреспубликанской

миграцией, когда в 1993 году впервые за годы существования республики снизилась абсолютная численность населения (на 39,4 тыс. чел.), затем постепенным ростом до первоначального уровня (1995 г.). Благодаря своевременному выходу указа Президента КР от 14 июня 1994 года «О мерах по регулированию миграционного процесса в Кыргызской Республике», предусматривающего применение комплекса мер по снижению миграции населения за пределы республики, удалось приостановить негативную тенденцию.

Таблица 6.11.

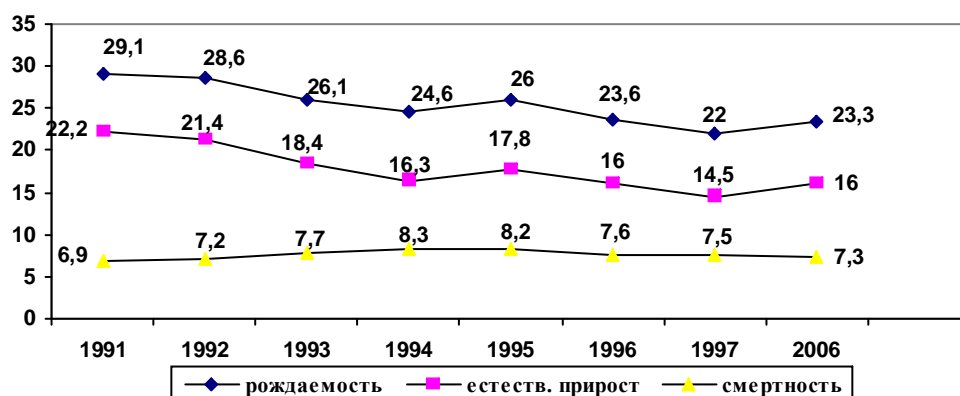
Динамика постоянной численности населения Кыргызской Республики
(на 01.01 соответствующего года, тыс. чел.)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	2005	2006
Численность населения	4389,5	4451,8	4469,3	4429,9	4450,7	4512,4	4574,1	5166,4	5215,8
Абсолютный прирост	62,3	17,5	-39,4	20,8	61,7	61,7	60,8	66,7	75,8
Темп прироста, %	1,4	0,4	-0,9	0,5	1,4	1,4	1,3	1,0	1,0

В результате указанных изменений в естественном и механическом движении населения общая численность жителей республики на 1 декабря 2006 года составила 5215,8 тыс. человек, что свидетельствует о постепенной нормализации демографической ситуации в Кыргызской Республике.

В настоящее время население Кыргызстана увеличивается за счет собственных человеческих ресурсов, темп ежегодного прироста населения находится на уровне 1,0% в год. До 1991 года среднегодовой прирост составлял 2,8% в год, когда республика находилась в группе населения с высоким приростом (2,3-3,4% в год). Снижение темпа в последующие годы и перемещение в группу со средним темпом прироста населения (0,9-1,6) произошло за счет затяжного кризисного периода и нового демографического поведения, т.е. приспособления отдельных групп к сложившимся обстоятельствам.

Рис.6.26. Динамика естественного движения населения, промилле (на 1000 населения)



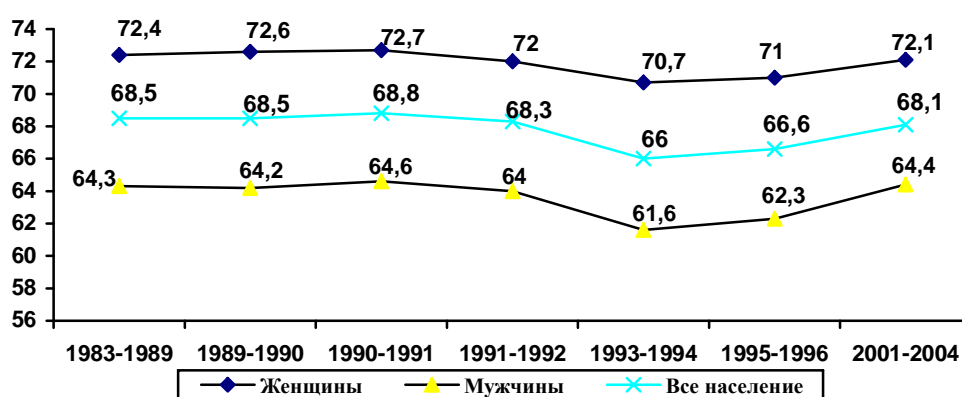
Естественное движение в Кыргызстане претерпело ряд существенных изменений. При изучении демографической ситуации значительно ухудшились показатели рождаемости, смертности. На уровень воспроизводства населения влияет совокупность факторов (экономических, социальных, экологических), которые вынуждают население прибегать к ограничению рождаемости, что

проявилось в снижении рождаемости в 1994 году по сравнению с 1990 годом на 16%, увеличении общей смертности на 18,6%. Что, в свою очередь, вызвало снижение естественного прироста населения на 16,9%. За 2006 год, несмотря на определенные положительные сдвиги, по сравнению с 1991 годом рождаемость снизилась на 20,0%, смертность повысилась на 5,8% и естественный прирост снизился на 28,0%.

Необходимо отметить, что население республики еще не исчерпало демографических возможностей расширенного воспроизводства, поскольку репродуктивный потенциал все еще велик.

Наряду со снижением показателей воспроизводства населения отмечается сокращение средней продолжительности жизни. Средняя продолжительность жизни уменьшилась на 0,4года, составив 68 лет, в том числе среди женщин - на 0,3 года:

Рис. 6.27. Динамика средней продолжительности жизни, лет



Проведенный анализ показал, что демографическая ситуация в республике обусловлена:

- тенденциями относительной стабилизации рождаемости, небольшого роста уровня смертности, изменения структуры причин материнской смертности, смертности мужчин, сокращения продолжительности жизни и ухудшения генофонда населения;
- снижением общего уровня внешней миграции;
- достаточно высокой долей выбытия населения в трудоспособном возрасте;
- усилением и стихийностью миграционных перемещений внутри республики;
- недостаточно изученным механизмом государственного регулирования современным социально-экономическим и политическим кризисом.

Анализ состояния и тенденций демографических процессов и их причин подтверждает необходимость разработки и реализации правительством республики демографической политики в целях минимизации последствий социально-экономического кризиса. В частности, необходимо:

- разработать систему мер, направленную на определение приоритетов демографической политики. В условиях полиэтнического состава населения Кыргызстана эти приоритеты должны включать в себя и меры по обеспечению учета демографических особенностей различных этнических групп;
- совершенствовать правовую базу в целях соответствия республиканского законодательства международным правовым нормам, облегчающим включение Кыргызстана в мировое сообщество;
- регулировать процесс внутриреспубликанского перемещения населения.

Уровень жизни населения

Уровень жизни включает широкий комплекс наиболее сложных проблем, возникших в ходе создания смешанной экономической системы в Кыргызстане.

Реальные социально-экономические показатели уровня населения в переходный период снизились.

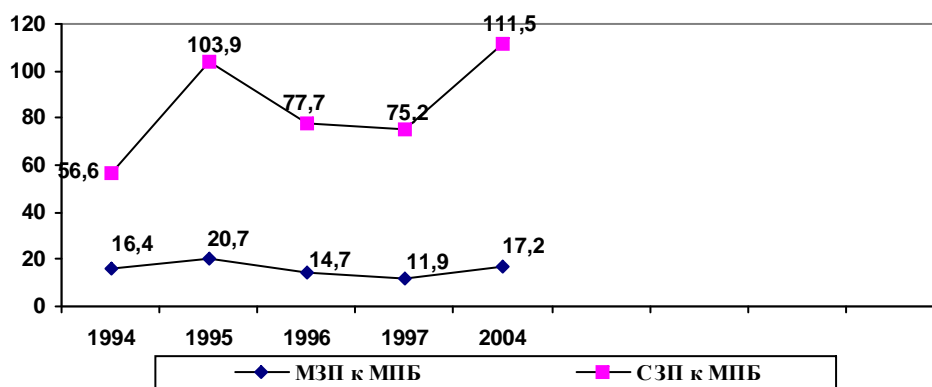
Одним из обобщающих индикаторов уровня жизни населения является показатель «реально располагаемые денежные доходы», включающий денежные доходы населения за вычетом налогов и обязательных платежей и скорректированный на величину инфляции.

При рассмотрении всего кризисного периода, приняв за базу 1991 год, можно отметить наиболее значительное снижение реально располагаемых доходов в 1992 году на 60%, в 1994 – на 21%, а в 1996 году – на 1,8%. В целом реальные доходы населения за 1992-1996 годы снизились почти в 1,5 раза. Рост данного индикатора впервые за годы реформ наметился в 1997 году на 6,3%, что в определенной степени связано с оживлением экономики в 1996-1997 годах. В 2000 году опять наблюдалась снижение, с 2001 по 2005 год – незначительный, но рост реальных доходов (в среднем на 11% в год).

Номинальные денежные доходы за анализируемый период имели тенденцию к увеличению с 288,9 млн. сом. в 1992 году до 18025,8 млн. сом. в 1997 году. Среднемесячная номинальная заработная плата одного работника в 2000 году составила 1227,0 сом., а в 2004 году - 2240,3 сом., т.е. рост составил 1,8 раза. Но это пока далеко недостаточно для восстановления дореформенного уровня реальных доходов.

Тенденции в изменении уровня жизни населения отражают соотношения минимальной заработной платы (МЗП) к минимальному потребительскому бюджету (МПБ) на душу населения и средней заработной платы (СЗП) МПБ трудоспособного населения. Динамика соотношения между данными параметрами за анализируемый период показана на рис.6.28.

Рис.2.28. Соотношение МЗП к МПБ (среднедушевого) и СЗП к МПБ



За 2004 год соотношение между МЗП и МПБ составило 17,2%. В связи с этим возникает необходимость принятия новых мер с целью обеспечения социальной защиты малообеспеченных и малоимущих слоев населения республики.

В качестве показателя уровня жизни Всемирный банк предпочитает использовать расходы населения, а не доходы, объясняя это тем, что данные о доходах часто занижаются, так как в условиях рынка происходит заметный рост доходов из частных и неофициальных источников. Так, анализируя результат

обследования уровня жизни населения по компоненту «Мониторинг бедности», проводимого Нацстаткомитетом Кыргызской Республики весной и осенью 1996 года, оказалась, что при расчете уровня бедности по доходам, ниже черты бедности находилось 76,1% домашних хозяйств, или 82,3% населения. Но, когда расчеты были сделаны по расходам, то этот показатель снизился - соответственно 62,1 и 70,7%.

Таблица 6.12

Процент бедности с использованием разных расчетных подходов

	Домашние хозяйства	Население
Расчет по доходам	76,1	82,3
Расчет по расходам	62,1	70,7

Черта бедности определялась как уровень общих подушевых месячных расходов, при которых человек потребляет минимум калорий для поддержания жизнедеятельности. Кроме того, вводится показатель крайней бедности, который определяется как уровень подушевых расходов только на продукты питания. Черта крайней бедности особенно необходима тогда, когда большая часть населения является бедной, так как при этом определяется более узкий круг населения, наиболее нуждающийся в социальной поддержке. Использование данной черты бедности может оказать помощь в разработке и принятии соответствующих решений по адресной поддержке наиболее уязвимых слоев населения. Черта крайней бедности, необходимая для определения очень бедного населения, составила 221 сом в месяц, и в данную категорию попало 18,2% домашних хозяйств, или около 20% населения.

Распространенность бедности по регионам

Увеличение числа бедных произошло во всех регионах страны. Наиболее подверженными бедности являются Таласская, Джалалабадая и Ошская области, где находятся, соответственно, 81, 80 и 79% бедных домохозяйств.

Наибольший процент небедного населения проживает в г.Бишкек (74%) и в сельской местности Чуйской области (46,8%):

Таблица 6.8.

Распространенность бедности по регионам, %

	Небедные	Бедные
Республика	37,9	62,1
Городская местность	58,6	41,4
Сельская местность	25,1	74,9
г.Бишкек	73,9	26,1
Иссыккульская область	36,7	63,3
Джалалабадская область	19,7	80,3
Нарынская область	26,1	73,9
Ошская область	20,6	79,4
Таласская область	19,2	80,8
Чуйская область	46,8	53,2

Проблема бедности наиболее актуальна в сельской местности, нежели в городских поселениях, хотя доля бедного населения в городской местности Нарынской и Таласской областей очень высока.

Самый высокий процент очень бедного населения – в городской местности Иссыккульской области, в то время как в Ошской области – самый высокий процент очень бедного населения в сельской местности.

Распространенность бедности в зависимости от главных источников дохода

Классификация домашних хозяйств на бедных и очень бедных также зависит от основного источника доходов их глав. В случае, если источник дохода связан с продажей сельхозпродукции, уровень бедности более высок (71,9%). Далее по уровню бедности следуют домохозяйства, занимающиеся производством продуктов для собственного потребления (70,7%). Затем следует группа домохозяйств, получающая социальную помощь и живущая за счет нее (67,4%). Самый маленький процент бедности среди тех, кто занимается индивидуальной деятельностью (6,5% бедных).

Денежные доходы распределяются между разными людьми и семьями неравномерно, то есть имеет место дифференциация доходов. При переходе от командной к новой смешанной экономике это неравенство усиливается.

Существует два основных измерителя неравенства в доходах.

Первый – это отношение доли доходов, получаемых 20% (или 10%) самых «богатых» домашних хозяйств, к доле доходов, получаемых 20% (10%) самых «бедных» домашних хозяйств.

Второй показатель – так называемый коэффициент Джина, характеризующий степень отклонения фактического распределения доходов от абсолютного равенства или абсолютного неравенства. Если у всех граждан доходы одинаковые, то коэффициент Джина равен нулю, если же допустить гипотезу, что весь доход концентрируется у одного человека, коэффициент будет равен единице. Так что реально в той или иной стране коэффициент Джина складывается между нулем и единицей. Например, к концу 1993 года коэффициент Джина составил: в России – 0,48; Эстонии – 0,39; Болгарии – 0,34; Польше – 0,3; Чехии – 0,27; Венгрии – 0,23 и в Кыргызстане – 0,52 (данные Мирового банка).

Минимальный потребительский бюджет в 2006 годах. В соответствии с постановлением Жогорку Кеңеша Кыргызской Республики «Об утверждении минимальных норм потребления продуктов питания для социально-демографических групп населения Кыргызской Республики и Структуры минимального потребительского бюджета для социально-демографических групп населения Кыргызской Республики» от 9 июня 2006 года и Законом Кыргызской Республики «О государственных минимальных социальных гарантиях» от 7 августа 2006 года, Нацстаткомитет Кыргызской Республики перешел к ежеквартальной оценке стоимости величины минимального потребительского бюджета.

В структуре пересмотренного минимального потребительского бюджета расходы на продовольственные товары составили 63,96 процента, непродовольственные товары – 16,46%, услуги – 17,68% и налоги – 1,9%.

В новой продовольственной корзине ассортимент товаров расширен до 52 наименований. Нормы потребления овощей и бахчевых увеличены в 2,1 раза, фруктов и ягод – в 3,2, молока и молочных продуктов – в 1,2, сахара и кондитерских изделий – в 2,2, рыбы и рыбопродуктов – в 3,4, яиц – 4,4 раза.

Нормы потребления хлеба и хлебопродуктов снижены в 1,8 раза. Питательная ценность новой продовольственной корзины составила 2430,70 ккал и увеличилась на 181,70 ккал, а ее химический состав содержит 78,55г белков и 73,08 г жиров, что, соответственно, на 12,55 и 16,08 граммов выше аналогичного состава предыдущей корзины.

Стоимостная величина минимального потребительского бюджета в среднем на душу населения в месяц в 2006 году составила 2527,53 сом., для населения трудоспособного возраста – 2816,93, пенсионного возраста – 2180,67 и на детей – 2135,44 сом.

Занятость

По вопросу занятости следует рассмотреть некоторые ключевые характеристики рынка труда. Степень участия мужчин на рынке труда одинаково высока по всем областям как для сельской, так и для городской местности, хотя в сельской местности этот процент выше. Самый высокий процент их участия на рынке труда в г.Бишкек, в Чуйской и Джалалабадской областях.

Из числа занятого населения самый большой процент рабочих среди мужчин, служащих – среди женщин. Рабочие в основном заняты в сфере сельского хозяйства, промышленности и услуг. Большинство служащих (59,2%) работает в сфере обслуживания. Наибольший процент, как мужчин, так и женщин указали, что работают на государственных предприятиях.

Наибольший уровень безработицы отмечен в Таласской и Джалалабадской областях.

Процент безработных среди мужчин выше в городских поселениях, нежели в сельской местности (соответственно, 15,7 и 13,0%).

Безработицей охвачены все половозрастные группы населения, однако в большей мере ей подвержена молодежь. Уровень безработицы в возрастной группе 16-25 лет самый высокий (18,9%).

Существует также взаимосвязь между уровнем образования и безработицей.

Среди женщин уровень безработицы самый высокий у тех, кто имеет только начальное образование и снижается с повышением уровня образования. Среди мужчин уровень безработицы самый высокий среди тех, кто имеет образование «законченное среднее плюс другое». Как среди женщин, так и среди мужчин уровень безработицы ниже среди тех, кто имеет высшее образование.

В свою очередь безработные разделяются по продолжительности безработицы.

Большая часть безработных (71,9%) не имеет работу 12 месяцев и более. Вторая самая большая группа (14,3%) безработных только недавно не имеют работу (3 месяца и менее). Это справедливо как для женщин, так и для мужчин. Однако, в возрастных группах 35-66 и 56-60 лет продолжительность безработицы выше, чем в группах 16-25 и 26-36 лет. Самая высокая продолжительность безработицы в Нарынской и Джалалабадской областях.

Данные Национального обследования предлагают не только информацию о количественной стороне безработных, но помогли определить методы, использованные безработными в поисках работы.

Для поиска работы люди прибегают к различным методам. Гораздо чаще безработные лично обращаются в поисках работы в организации и на предприятия. В целом по республике 84,3% безработных используют этот метод. Вторым наиболее распространенным методом поиска работы безработными являются «семейные связи» (48,0%). Наименьший процент безработных (2%)

ищут работу через средства массовой информации. Безработные женщины гораздо чаще, чем мужчины, используют услуги службы трудоустройства. По данным обследования, только 24,5% безработных зарегистрировано в центрах занятости. Наибольший процент среди зарегистрированных безработных составляют женщины (34,1%). У мужчин этот показатель равен 18,6%.

Обследованием были выявлены причины, по которым граждане, не имевшие работы, не зарегистрировались как безработные.

Во-первых, в возрастных группах 16-25 и 26-35 лет большая часть респондентов на этот вопрос отвечали, что ничего не знали об этом (соответственно, 45,2 и 29,5%). Во-вторых, респонденты старших возрастов в ответ на этот вопрос ссылались на очень маленькую сумму пособий.

Стратегические задачи социальной политики в перспективе¹

Сокращение бедности

Для Кыргызстана, где бедности подвержены более 52% населения, приоритетной задачей социальной политики будет ее сокращение наполовину к 2010 году. Важнейшим вкладом в решение этой цели станет реализация мер, предусмотренных в Национальной стратегии сокращения бедности. Последующие социальные программы в долгосрочной перспективе также будут ориентированы на это.

Сокращение уровня бедности будет достигаться посредством реализации таких мер, как:

- активное развитие частного сектора, который будет способствовать увеличению занятости и стимулировать экономический рост;
- социальная мобилизация и создание условий, стимулирующих «самообеспечение» и «самопомощь» среди бедных;
- развитие индивидуальной деятельности среди бедных через расширение института микрокредитования, кредитных союзов, кредитных кооперативов и подобных учреждений;
- эффективное управление государственными расходами, направляемыми на социальную защиту;
- возрастание роли органов местного самоуправления на всех территориальных уровнях;
- углубление взаимодействия между государственными структурами, органами местного самоуправления, частным сектором и гражданским обществом, направленное на сокращение бедности.

Занятость населения, рынок труда и создание рабочих мест

Поднять уровень занятости населения в перспективе предполагается посредством разработки системы социального партнерства и повышения эффективности программ занятости. Стратегия занятости населения будет направлена на решение следующих задач:

- реализация региональных и отраслевых программ по созданию дополнительных рабочих мест;
- профессиональное обучение и переобучение безработных перспективным специальностям с учетом спроса на рынке труда;
- создание временных рабочих мест через организацию оплачиваемых общественных работ;
- развитие и укрепление системы микрокредитования для безработных;
- перераспределение центра тяжести по отчислениям в Фонд содействия занятости с работодателя на работника для создания возможностей развития

¹ Экономика и статистика. – 2001. - №3. - С. 24-28.

реального производства;

- улучшение методики определения пособий по безработице в зависимости от объема производимых отчислений в Фонд содействия занятости;
- создание организационно-правовых условий для экспорта свободных трудовых ресурсов страны;
- увеличение гибкости рынка труда с целью адекватного обеспечения трудовыми ресурсами всех регионов страны.

Главную роль в обеспечении занятости населения будет играть частный сектор, для развития которого необходим максимум благоприятных условий со стороны государства.

Социальная защита населения

Основными проблемами в сфере социальной защиты являются: низкий уровень помощи бедным со стороны государства; несовершенная методология определения потребностей в государственной помощи; существование многочисленных льгот и неоправданных привилегий; слабая правовая база социальной поддержки.

Для **повышения эффективности социальной защиты населения** необходимо усилить адресность предоставляемых государственных пособий и повысить уровень социальной защиты малоимущих слоев населения.

Социальная защита пенсионеров является одним из важных компонентов в предотвращении бедности и уменьшении нуждаемости людей, лишившихся дохода по причине старости, утраты трудоспособности, включая инвалидов с детства, или потери кормильца.

Пенсионная система. Разрыв между размером собираемых страховых взносов на пенсионное обеспечение и объемом необходимых выплат с учетом льгот усложняет финансовое положение пенсионной системы. Для обеспечения финансовой устойчивости пенсионной системы и повышения реального размера пенсий необходимо углубить реформирование действующей распределительной пенсионной системы, включая внедрение принципа накопительного финансирования пенсий. Планируются постепенное снижение ставки страховых взносов с нанимателя и увеличение доли, выплачиваемой работником, а также завершение реформирования системы пенсионного страхования, основанного на страховом принципе назначения пенсии. Для обеспечения устойчивости социальной защиты пенсионеров необходимо увеличить базовый размер пенсий и законодательно закрепить механизм систематической индексации общего размера пенсий и вкладов на личных страховых счетах.

Создание условий для эффективного развития добровольного пенсионного страхования и негосударственных пенсионных фондов позволит вывести систему социальной защиты пенсионеров на новый качественный уровень.

Обеспечение доступа к образованию, повышение его стандартов и качества

Развитие человеческих ресурсов предполагает обеспечение доступности и качества образования. Интеграция в международное образовательное пространство с использованием новых информационных технологий и компьютеризации учебных заведений станет ключевым направлением реформ. Будут приняты меры по внедрению новых механизмов независимого профессионального контроля качества обучения, а также стимулированию

закрепления и усиления кадрового потенциала. Это предполагает решение следующих задач:

- Государственное финансирование системы образования необходимо ориентировать на начальное и среднее образование. Строительство и ремонт школ, а также их модернизация должны иметь первостепенную значимость. Особое внимание государство должно сосредоточить на поддержке школ, расположенных в селах, малых городах, поселках городского типа и высокогорных и отдалённых зонах; необходимо укрепить их материально-техническую базу; внедрить механизм подушевого нормативного финансирования общеобразовательной школы в объеме требований образовательного стандарта. Система попечительских советов образовательных организаций обеспечит приток дополнительных ресурсов и укрепит общественный контроль над деятельностью их администрации.

- Будет продолжена модернизация базы профессионально-технического образования. Для того, чтобы выпускники этих учебных заведений могли приобретать востребованные рынком специальности, необходимо установить деловое сотрудничество с работодателями и службами занятости по гибкому обеспечению квалифицированными рабочими кадрами в соответствии с требованиями рынка труда. Будет улучшена работа, направленная на повышение эффективности реализации инвестиционных проектов в системе профессионального обучения финансируемых при поддержке международных финансовых организаций.

- Особым направлением развития системы профтехобразования станет обучение и трудоустройство молодежи из социально уязвимых слоев населения, включая детей-сирот, инвалидов, беженцев.

- В высших учебных заведениях на основе тендерных процедур необходимо внедрить систему государственных закупок услуг образования, которая позволит обеспечить адресность оплачиваемых государственных услуг и экономическую самостоятельность учебных заведений. Начнется внедрение широко используемой в мировой практике системы оплаты обучения наиболее одаренных студентов на основе предоставления государством бюджетной поддержки (в виде грантов и бюджетных ссуд). Инвестиционное финансирование (бюджет развития образования) будет направлено на достижение качественных результатов системы образования на основе инвестиционных конкурсов. Это позволит сформировать современную информационную базу образования и учебных технологий. Вузовская и академическая науки будут интегрированы; использование научного и интеллектуального потенциала в решении приоритетных задач, связанных с устойчивым экономическим ростом и социальным развитием страны, станет одним из значимых направлений реформирования системы образования.

Государственная политика в области науки и культуры

Преодоление кризисного состояния науки и научно-технической деятельности, формирование научных организаций, отвечающих требованиям развивающейся новой системы, явятся основной задачей, которую предстоит решить для развития интеллектуального потенциала страны. Для этого усилия государства необходимо сосредоточить на реализации конкретных мер политики, включающих:

- создание рациональной модели деятельности и финансирования научных учреждений;
- совершенствование нормативно-правовой базы для развития науки и

интеллектуальной деятельности;

- стимулирование конкурентной инновационной деятельности и развитие частных научных учреждений;
- расширение научных связей и интеграция в мировое научное пространство;
- развитие прикладной науки и внедрение научных разработок в реальное производство;
- усиление влияния научных разработок на эффективность деятельности предприятий и повышение конкурентоспособности продукции, выпускаемой отечественными производителями;
- создание реальных стимулов, препятствующих оттоку интеллектуального капитала из страны;
- усиление привлекательности научной деятельности в Кыргызстане для частных инвестиций.

Преодоление негативных последствий переходного периода и **содействие развитию культуры** в новых условиях рыночной системы представляет для государства исключительно важную задачу. Для её решения будет проводиться постоянная работа по следующим основным направлениям:

- формирование устойчивой системы культурного воспитания, особенно молодого поколения;
- восстановление и расширение новых культурных связей и интеграция в мировую культуру;
- сохранение самобытных, традиционных направлений культуры;
- устойчивое государственное финансирование и стимулирование развития отдельных направлений культуры;
- создание рациональной системы подготовки кадров культуры;
- улучшение правовой базы, способствующей развитию культуры, взаимодействию учреждений культуры с бизнес-средой для расширения благотворительного движения и спонсорской помощи.

Доступность здравоохранения

В настоящее время услуги системы здравоохранения малодоступны для населения, особенно для социально незащищенных слоев. Принимая во внимание фактор реального ухудшения здоровья людей, реформы системы здравоохранения необходимо направить на улучшение здоровья населения и формирование здорового образа жизни.

Это предполагает решение таких важнейших задач, как: обеспечение доступности и качества медицинских услуг; внедрение и укрепление новых методов финансирования здравоохранения, повышения заработной платы медицинским работникам и улучшение условий их труда; укрепление здоровья населения и усиление роли общественного здравоохранения.

Реформа системы финансирования здравоохранения предполагает:

- создание так называемой системы «единого плательщика» (оплата поставщикам медицинских услуг по конечному результату);
- дальнейшее развитие системы обязательного медицинского страхования;
- децентрализацию управления учреждениями здравоохранения.

Особое внимание необходимо уделить **развитию и пропаганде физической культуры и спорта и здорового образа жизни**. Это потребует активной работы по таким направлениям, как:

- создание прочной системы непрерывного физического воспитания

населения, включая развитие детско-юношеского спорта;

- укрепление материально-технической базы учреждений спорта;
- стабильное финансирование спортивной сферы;
- создание благоприятных условий для подготовки спортсменов, выступающих на международном уровне.

Гендерная политика

Необходимо продолжить и расширить работу по недопущению гендерного неравенства, реализации мер, направленных на обеспечение равноправия женщин, устранение дискриминации при приеме и увольнении их с работы и более активное их участие в работе государственных органов, сохранение и повышение профессионального уровня.

Особое внимание необходимо уделить поддержке и развитию женских неправительственных организаций, в первую очередь тех, деятельность которых связана с защитой прав женщин, поддержкой детей и инвалидов, оказанием социальных услуг.

Предстоит создать и реализовать механизм гендерной экспертизы разрабатываемых и принимаемых нормативных правовых актов, а также систему индикаторов, отражающих результаты проведения гендерной политики.

6.5. Внешнеэкономическая политика

Проблемы совершенствования внешнеэкономической политики.

В процессе регулирования международных экономических отношений важную роль играет научно обоснованная внешнеэкономическая политика государства. Под внешнеэкономической политикой следует понимать деятельность государства, направленную на развитие и регулирование международных экономических отношений. Отличительным признаком ее является как международная купля-продажа товаров и услуг, так и международное перемещение материальных, денежных, трудовых и интеллектуальных ресурсов. Практическая реализация внешнеэкономической политики предполагает определение стратегических целей государства во внешнеэкономических отношениях в целом, с отдельными странами и группами стран, а также выработку методов и средств, обеспечивающих их достижение и сохранение впоследствии достигнутых результатов.

Внешнеэкономическая политика неразрывно связана с внутренней экономической политикой государства. Следовательно, ее содержание обусловлено теми задачами расширенного воспроизводства, которые каждая страна решает в рамках своего национального хозяйства. Главной задачей внешнеэкономической политики является создание благоприятных внешних экономических условий для расширенного воспроизводства внутри страны.

Государственное регулирование международных экономических отношений осуществляется с помощью широкого круга мер, число которых постоянно растет. Это обусловлено тем, что по мере расширения внешнеэкономических связей той или иной страны требуются все новые инструменты оптимизации ее участия в международной специализации, ограждения национальной экономики от негативного влияния таких внешних факторов, как циклические спады, чрезмерные колебания валютных курсов, и т.д. Все это, в конечном счете, содействует укреплению позиций национальных производителей на мировом рынке.

Внешнеэкономическая деятельность для нашей республики имеет сейчас большое значение. Это обусловлено, во-первых, ее высокой эффективностью и быстротой по срокам отдачи. Во-вторых, развитие и расширение внешнеторговых операций поможет экономике республики интегрироваться в новые экономические отношения с внешним миром и быстрее освоить рыночные принципы торговли. В-третьих, налог от внешней торговли составляет немаловажную часть доходной части бюджета.

Политика в области внешней торговли

Основные понятия раздела

Торговая политика - государственная политика, которая оказывает влияние на торговлю через налоги, субсидии и прямые ограничения на импорт или экспорт.

Тариф - таможенная пошлина на импорт - это наиболее распространенный вид ограничения торговли. В результате введения таможенного тарифа в первую очередь страдают потребители, так как тариф увеличивает цены не только импортных, но и отечественных товаров. Отечественные производители товара выигрывают за счет роста объема продаж и повышения цен. Их выигрыш принимает форму ренты.

В целом, таможенные тарифы практически всегда снижают уровень благосостояния нации, так как потребители теряют больше, чем получают в сумме производители и государство. Тариф перераспределяет доходы потребителей импортируемой продукции в пользу других социальных групп.

Наиболее обоснованными аргументами в пользу введения тарифов являются ссылки на необходимость самообеспечения в оборонных отраслях. Все другие аргументы, связанные с необходимостью защиты «молодых» отраслей от иностранной конкуренции, увеличением уровня занятости в стране, преодолением монокультурного характера экономики и т.д. должны подвергаться тщательной проверке.

Импортные квоты позволяют количественно ограничить импорт (а иногда и его стоимость). Размещение лицензий на квоты осуществляется путем продажи с аукциона, на основе системы явных предпочтений отдельным фирмам по «затратному методу», связанному с конкуренцией на неценовой основе.

К числу **экспортных квот** относятся добровольные экспортные ограничения, а также экспортные пошлины, «зеркально» отражающие механизм импортного тарифа.

Нетарифные барьеры представляют собой административное регулирование, при котором происходит дискриминация импортных товаров в пользу отечественных (специфические стандарты качества, санитарные ограничения и т.д.).

Экспортные субсидии стимулируют отечественные экспортные отрасли посредством льготного налогообложения или льготного кредита.

Внешняя торговля – ведение торговли одной страны с другой; состоит из завоза (импорт) и вывоза (экспорт) товаров и услуг. Основу внешней торговли составляет международное разделение труда. В нынешних условиях для внешней торговли присущими стали ожесточенная борьба монополий за внешний рынок, экспансия торговли и неэквивалентный обмен при торговле с развивающимися странами. В Кыргызстане внешнеторговый оборот с каждым годом растет, если в 2002 году 1,07 млрд. долл. США, то в 2006 году - 2,5 млрд. долл. США.

Основными принципами внешней торговли должны стать: равноправие стран и взаимовыгодность для обеих сторон.

Экспорт – вывоз произведенных в стране товаров и реэкспорт товаров.

Импорт – завоз товаров из других стран.

Сальдо торгового баланса – разница между экспортом и импортом. Положительное сальдо – превышение экспорта над импортом, отрицательное сальдо (ставится знак «минус») – превышение импорта над экспортом.

Платежный баланс – представляет собой статистический отчет, в котором в систематизированном виде представляются суммарные данные о внешнеэкономических операциях данной страны с другими странами мира за определенный период времени. К основным классификационным категориям операций, учитываемых Платежным балансом, относятся счет текущих операций и счет операций с капиталом и финансовыми инструментами.

В счете текущих операций приводятся показатели экспорта и импорта товаров и услуг, доходов, получаемых из-за рубежа и выплачиваемых за рубеж, текущих трансфертов за рубеж и из-за рубежа.

В счете операций с капиталом и финансовыми инструментами различают счет операций с капиталом и финансовый счет.

В счете операций с капиталом представлены операции с капитальными трансферами и непроизводственными нефинансовыми активами.

Финансовый счет охватывает все операции с финансовыми требованиями резидентов к нерезидентам и обязательствами резидентов перед нерезидентами. Отрицательное сальдо по финансовому счету показывает чистое увеличение иностранных активов резидентов и/или снижение их иностранных пассивов в результате операций. Положительное сальдо означает снижение иностранных активов резидентов и/или рост их иностранных пассивов.

Демпинг имеет место в том случае, если фирмы продают товар за границей по цене ниже его себестоимости. В целях защиты от демпинга вводятся специальные компенсации или «антидемпинговые» пошлины, которые нейтрализуют иностранные экспортные субсидии. Злоупотребление антидемпинговым законодательством может увеличить цену импорта и ограничить конкуренцию на внутреннем рынке, что послужит импульсом для общего повышения уровня цен.

Внешнеторговый оборот Кыргызстана за 1992-2004 годы свидетельствует об активизации внешнеэкономической деятельности республики.

Этот период характеризуется опережающими темпами роста импорта по сравнению с экспортом, увеличением пассивного сальдо торгового баланса, изменением структуры товарооборота, тенденцией роста доли стран дальнего зарубежья во внешнем товарообороте республики.

Наиболее важным достижением либерализации внешнеторговой политики является рост открытости экономики. Открытость экономики измеряется соотношением среднего внешнеторгового оборота к валовому внутреннему продукту (ВВП) и является показателем интеграции страны в мировые рынки.

При анализе динамики экономики можно выделить два периода - с 1992 по 1995 год, когда уровень открытости экономики снизился с 41,6 до 31,3 %, и с 1996 по 2004 год, когда данный уровень стабильно развивался - с 31,3 до 40,6%. При этом необходимо отметить, что рост открытости экономики в 1997-1999 и 2000-2004 годах достигался за счет экспорта, а в 1998 году за счет импорта, о чем свидетельствуют данные табл. 6.14.

Таблица 6.14

Динамика экспорта и импорта в процентах к ВВП
(в текущих ценах)

	1992	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2006
Экспорт	35,6	33,0	27,4	27,7	34,3	31,4	36,2	38,7	28,18
Импорт	47,6	41,2	35,1	45,5	40,0	51,5	48,4	42,6	60,97
Средний внешнеторговый оборот	41,6	37,1	31,3	36,6	37,2	41,5	42,3	40,6	44,58

Высокое соотношение объемов экспорта к валовому внутреннему продукту показывает, что экономика Кыргызстана подвержена зависимости со стороны других экономик. Данная тенденция подтверждается негативным влиянием российского кризиса в 1998 году, когда кыргызские производители не смогли экспортировать свою продукцию в Россию.

Высока зависимость рынка Кыргызстана и от объемов импорта, что является негативным фактором для нашей республики, традиционно зависящей от импорта топливно-энергетических ресурсов. Как видно из вышеприведенной таблицы, пик данной зависимости пришелся как раз на кризисный 1998 год (51,5 %).

Завершение строительства в 1997 году крупнейшего инвестиционного объекта металлургической промышленности, начало производства и экспорта золота предприятиями по разработке месторождения «Кумтор» повлияло на тенденцию развития экономики республики.

Самой значительной и быстрорастущей статьёй экспорта в республике стало золото. Продолжает сохраняться сырьевая направленность экспорта. Удастся экспортировать только незначительный перечень промышленных товаров и полуфабрикатов.

В структуре импорта также произошли изменения. Наблюдается тенденция роста импорта потребительских товаров, хотя республика больше заинтересована в приобретении машин, механизмов, новых технологий.

Торговый баланс республики за 1990-2004 годы показывает определенную несбалансированность внешнеторговых операций. Наблюдается тенденция превышения импорта над экспортом за исключением 1994-2001 годов, когда сальдо торгового баланса было положительным. Существенное улучшение показателей внешней торговли произошло в 1997 году - отрицательное сальдо уменьшилось по сравнению с 1996 годом с 332,3 до 105,5 млн. долл. США. А в 2004 году отрицательное сальдо составило 222,2 млн. долл. США. В том числе сальдо со странами вне СНГ получилось положительное – 84,4 млн. долл., со странами СНГ - отрицательное, в сумме – 306,6 млн. долл. США.

Таблица 6.15.

Внешняя торговля Кыргызской Республики млн. долл. США

	2000г.	2001г.	2002г.	2006г.
Внешнеторговый оборот	1058,6	943,3	1072,2	2512,3
экспорт	504,5	476,1	485,5	794,1
импорт	554,1	467,2	586,7	1718,2
Сальдо торгового баланса	-49,6	8,9	-101,2	-924,1
Коэффициент покрытия импорта экспортом	91,0	101,9	82,7	46,2

в том числе:				
со странами вне СНГ				
экспорт	297,1	307,6	316,8	415,1
импорт	255,6	210,2	264,2	727,2
Сальдо торгового баланса	41,5	97,4	52,6	-312,1
Коэффициент покрытия импорта экспортом, %	116,2	146,3	119,9	57,1
со странами СНГ				
экспорт	207,4	168,5	168,7	379,0
импорт	298,5	257,0	322,5	991,0
Сальдо торгового баланса	-91,1	-88,5	-153,8	-612,0
Коэффициент покрытия импорта экспортом, %	69,5	65,6	52,3	38,0

Основными статьями экспорта, как и прежде, остаются драгоценные металлы, табак и хлопок-волокно, изделия из текстиля, готовые пищевые продукты, а в импорте - готовые пищевые продукты, текстильные изделия, оборудование и механизмы.

По-прежнему значительные валютные средства уходят на приобретение потребительских товаров, которые можно было бы производить и в республике.

Состояние внешнеторговых связей требует решения ряда неотложных задач и прежде всего развития экспортного потенциала, повышения конкурентоспособности кыргызских товаров на мировых рынках, формирования рациональной структуры экспорта и импорта, привлечения иностранных инвестиций на взаимовыгодных условиях, обеспечения экономической безопасности республики.

Вместе с тем нельзя не учитывать, что коренная перестройка структуры экспорта требует немало времени и значительных затрат, поэтому сырьевые товары и в дальнейшем будут оставаться основными статьями экспорта.

Таблица 6.16

Структура экспорта по разделам международной стандартной торговой классификации

	2001 г.		2006 г.	
	тыс. долл. США	в % к итогу	тыс. долл. США	в % к итогу
Экспорт - всего	476151,6	100	794067,4	100
Пищевые продукты и живые животные	19281,0	4,0	82699,9	10,4
Напитки и табак	28191,1	5,9	12834,9	1,6
Сырье непродовольственное, кроме топлива	46151,3	9,7	74970,5	9,4
Минеральное топливо, смазочные масла и аналогичные материалы	54487,3	11,5	148854,9	18,7
Животные и растительные масла, жиры и воски	17,4	0,0	22,6	0,0
Химические вещества и аналогичная продукция, не включенные в другие категории	18175,2	3,8	15879,9	2,0
Промышленные товары, классифицированные по виду	19546,3	4,1	96479,0	12,1

материала				
Машины и транспортное оборудование	55573,8	11,7	74465,2	9,4
Различные готовые изделия	10152,1	2,1	81889,6	10,4
Товары и операции, не включенные в другие категории	224573,3	47,2	205970,9	26,0

Для повышения его эффективности необходимо добиваться увеличения степени обработки экспортируемых материалов, облагораживания вывозимого сырья, рационализации их перевозок.

В условиях ограниченности или отсутствия финансовых средств, содействие экспорту необходимо осуществлять в первую очередь мерами торгово-политического характера, а также в соответствии с нормами и правилами Всемирной торговой организации.

В связи со сложившимся положением в экспорте предстоит значительно активизировать исследования внутреннего и внешних рынков в целях продвижения отечественной продукции на зарубежные рынки и информационно-консультативного обеспечения хозяйствующих субъектов необходимыми сведениями для успешного осуществления торговой деятельности.

Необходимо принять конкретные меры по расширению торговых представительств дистрибьюторские сети для продвижения отечественных товаров.

В области импортной политики важной задачей остается приобретение современных технологий и оборудования для модернизации народного хозяйства на высоком техническом уровне. Это особенно относится к легкой и пищевой промышленности (непосредственно работающих на внутренний рынок), основные средства которых в Кыргызстане чрезвычайно устарели.

Таблица 6.17

Структура импорта по разделам международной торговой классификации

	2001г.		2006г.	
	тыс. долл. США	в % к итогу	тыс. долл. США	в % к итогу
Импорт - всего	467242,1	100	1718196,7	100
Пищевые продукты и живые животные	35799,2	7,7	187593,2	10,9
Напитки и табак	18709,3	4,0	46438,8	2,7
Сырье непродовольственное, кроме топлива	16821,1	3,6	46238,5	2,7
Минеральное топливо, смазочные масла и аналогичные материалы	121000,1	25,9	502131,2	29,2
Животные и растительные масла, жиры и воски	3102,1	0,7	12646,1	0,7
Химические вещества и аналогичная продукция, не включенные в другие категории	75133,9	16,1	178005,1	10,4
Промышленные товары, классифицированные по виду материала	71133,6	15,2	236712,1	13,8
Машины и транспортное	89255,3	19,1	407903	23,7

оборудование				
Различные готовые изделия	36285,1	7,8	97963,0	5,7
Товары и операции, не включенные в другие категории	2,4	0,0	2565,1	0,2

Еще одним важным показателем внешнеэкономической деятельности является платежный баланс.

Платежный баланс Кыргызской Республики отражает суммарные данные о внешнеэкономических операциях с другими странами мира за определенный период времени. К этим операциям, в основном совершаемым между резидентами и нерезидентами страны, относятся операции с товарами, услугами, доходами, операции с зарубежными финансовыми активами и обязательствами.

Платежный баланс Кыргызской Республики составляется в соответствии с 5-м изданием «Руководства по платежному балансу», разработанного в Международном валютном фонде (МВФ).

Платежный баланс Кыргызской Республики составляется Национальным банком Кыргызской Республики и основывается на информации, получаемой из Национального статистического комитета Кыргызской Республики, внутренних источников Национального банка. Министерства финансов Кыргызской Республики, Министерства иностранных дел Кыргызской Республики, а также других организаций и предприятий.

Законы «О государственной статистике», «О национальном банке» и «О банках и банковской деятельности в Кыргызской Республике» обеспечивают законодательную базу сбора данных и соблюдение их конфиденциальности.

Национальным банком КР работа по составлению платежного баланса Кыргызской Республики ведется с 1993 года. За прошедшие годы сложились определенные правила составления платежного баланса, обозначились ошибки: Специалисты приобрели необходимый опыт. Таким образом, международный стандарт составления платежного баланса в Кыргызстане имеет небольшую историю.

Таблица 6.18.

Платежный баланс Кыргызской Республики млн. долл. США¹

	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.
Счет текущих операций	-77,5	-24,1	-49,4	-80,6	-75,1
Счет операций с капиталом и финансовых операций	58,7	7,4	80,0	-19,6	120,4
Ошибка и пропуски	3,0	20,0	-1,5	108,3	71,0
Общий баланс	-15,8	3,3	29,1	8,1	116,3
Финансирование	15,8	-3,3	-29,1	-8,1	-116,3
из них:					
Резервы НБКР	-21,2	-16,3	-43,8	50,8	-160,6
Кредиты МВФ	7,3	-2,1	-6,0	-0,9	-1,1

Текущее положение платежного баланса

Дефицит счета текущих операций сложился за 2000-2004 годы с отрицательным сальдо. В то же время наблюдается значительное сокращение дефицита текущего счета с 138,5 млн. долл. США в 1997 году до 75,1 млн. долл. США в 2004 году. Хотя также следует отметить значительный рост

¹ Кыргызстан в цифрах / Стат.сб. – Б.: Нац. стат. комитет КР, 2005. - С.221-222.

отрицательного сальдо баланса доходов. Соотношение дефицита текущего счета к ВВП за 2004 год составило 3,2%, что соответствует двукратному снижению по сравнению с 1997 годом.

Финансовый счет, показывающий финансирование операций текущего счета в разрезе форм капитала, составил в 2004 году 120,4 млн. долл. США (при аналитическом представлении платежного баланса), увеличившись по сравнению с 2000 годом в 2,1 раза.

Торгово-экономические отношения со странами СНГ

При анализе динамики внешней торговли со странами СНГ прослеживаются колебания экспорта и импорта, причем доля экспорта имеет тенденцию к уменьшению, а импорта - к увеличению.

Некоторое восстановление традиционных связей со странами СНГ привело к расширению диапазона внешних операций.

Внешняя торговля республики в основном сориентирована на Россию, Узбекистан, Казахстан, доля экспорта и импорта которых в общем объеме этих показателей со странами СНГ составляет в среднем около 90%. Основными составляющими экспорта в государства СНГ являются: лампы накаливания, ртуть, сурьма, стекло, цемент, шифер, сахар, шерстяные и х/б ткани, электродвигатели, машиностроительная продукция.

В импорте доминирующее положение занимает Россия, откуда импортируются нефтепродукты, асбест, черные и цветные металлы, технологическое оборудование, синтетические и искусственные нити и волокна, красители, вспомогательные химические материалы и пластмассы. Импорт из Узбекистана осуществляется в больших объемах по газу, сырой нефти и цветным металлам, а из Казахстана - по черным и цветным металлам и нефтепродуктам. Торгово-экономические отношения со странами СНГ остаются важнейшим приоритетом внешнеэкономической деятельности Кыргызской Республики. Определяющим фактором при этом выступает сохраняющаяся еще общность используемых технологий, стандартов и технологических условий производства, систем технического обслуживания, снабжения запасными частями, подготовки кадров. Благоприятные условия создают территориальная близость государств СНГ, функционирование на их территориях сети трансрегиональных ЛЭП, магистральных нефте- и газопроводов, железно- и автодорожных коммуникаций, обслуживающих не только внутренние нужды, но и обеспечивающих выход на внешние рынки.

Главная цель торгово-экономических отношений со странами СНГ состоит в повышении эффективности взаимного хозяйственного сотрудничества путем прекращения спада и увеличения общего товарооборота.

В нынешних условиях ситуация, сложившаяся во внешнеторговой сфере, ориентирует хозяйствующие субъекты в странах СНГ на интеграцию.

Для обеспечения приоритетного развития взаимного сотрудничества необходимо ускорить разработку и реализацию мер, направленных на установление в отношениях между республикой и странами СНГ режима подлинно свободной торговли и дееспособной системы взаимных расчетов.

При наличии достаточно большой договорно-правовой базы многостороннего сотрудничества в рамках СНГ оказался не полностью востребованным потенциал подписанного главами государств 15 апреля 1994 года, Соглашения о создании зоны свободной торговли.

Поэтому для придания нового импульса процессу интеграции целесообразно обеспечить решение таких важных вопросов, как:

- свободное передвижение товаров, услуг и капиталов внутри государств-

участников СНГ;

- установление единой системы взимания косвенных налогов, в том числе налога на добавленную стоимость;
- продолжение дальнейшей работы по гармонизации и унификации национальных законодательств в той мере, в которой это необходимо для эффективного функционирования зоны свободной торговли.

Кроме того, предстоит внести изменения в действующие двусторонние соглашения о свободной торговле, с учетом общепринятых международных норм и правил, в том числе в области конкуренции и антидемпинговых процедур, в связи с вступлением Кыргызской Республики в ВТО.

Таможенный союз

Стремление Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации к более тесному торгово-экономическому сотрудничеству выразилось в подписании в январе 1995 года соглашений о Таможенном союзе. В марте 1996 года к тройственному Таможенному союзу присоединилась Кыргызская Республика.

Учитывая то, что Таможенный союз предполагает единство таможенной территории, одинаковый торговый режим в отношении третьих стран (включая общий таможенный тариф, общую систему преференций, единые меры нетарифного регулирования, одинаковую систему применения прямых и косвенных налогов) и, как условие, однотипность экономических методов управления экономикой и наличия наднациональных таможенных органов, возникла настоятельная необходимость направить усилия всех членов Таможенного союза на решение наиболее острых вопросов углубления интеграции, в первую очередь по подготовке и подписанию ряда документов, обеспечивающих создание механизма реализации ранее принятых решений.

Важнейшая задача на ближайший период заключается в обеспечении согласованности в области тарифного регулирования внешнеторговой деятельности, поскольку формирование единого таможенного тарифа - ключевой вопрос жизнедеятельности Таможенного союза.

За прошедшие три года стало более ощутимым отставание инфраструктуры взаимной торговли между государствами «четверки».

Неудовлетворительной остается система валютно-финансового обслуживания взаимной торговли. Национальными и коммерческими банками неправомерно применяются инструкции по обязательной предоплате при экспорте.

Остаются нерешенными проблемы в системе взимания косвенных налогов по взаимным внешнеторговым операциям.

Таким образом, анализ взаимной торговли между государствами Таможенного союза за период его формирования свидетельствует о наличии ряда существенных сдерживающих проблем.

Для их устранения государствам-участникам Таможенного союза, в том числе и Кыргызстану, необходимо решить комплекс первоочередных задач:

- разработать механизм подготовки, принятия и реализации договоров и решений, принимаемых в рамках Таможенного союза;
- целенаправленно проводить работу по сближению и гармонизации национальных законодательств в области тарифного и нетарифного регулирования налогового и валютного законодательства, торговых режимов, необходимых для эффективного функционирования Таможенного союза.

Торгово-экономические отношения со странами дальнего зарубежья

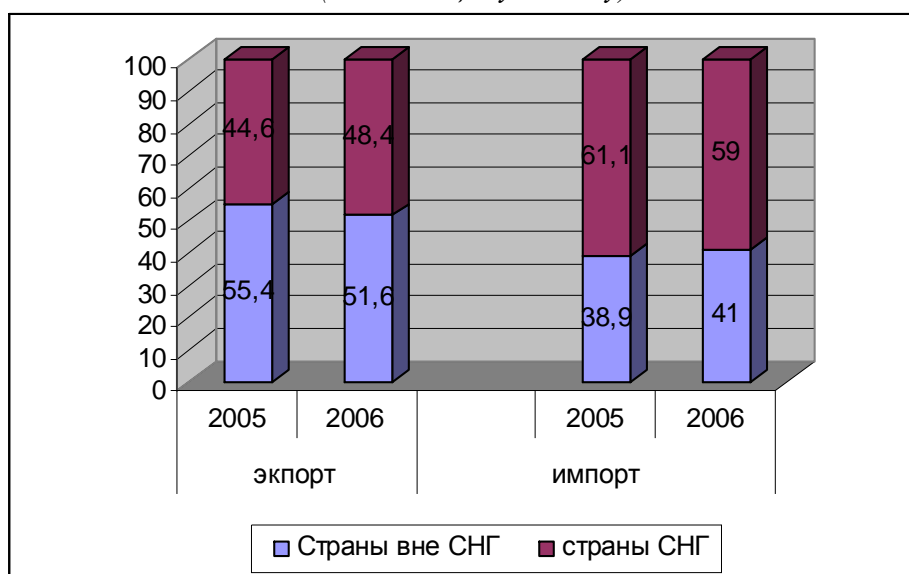
За период экономических реформ возрос объем экспорта и импорта продукции в страны дальнего зарубежья. Это указывает на процесс либерализации внешних отношений республики.

На протяжении ряда лет основными торговыми-партнерами продолжают оставаться Швейцария, Германия, США, Турция и Китай.

Значительная доля импорта из этих государств связана с прямыми иностранными инвестициями и поступлениями гуманитарной помощи.

Структура экспорта Кыргызстана в эти государства, в основном, следующая - цветные металлы, ртуть, сурьма, кожевенное сырье, шерсть, хлопок, электролампы, ткани шерстяные и хлопчатобумажные, пряжа.

Рис. 6.29. Экспортно-импортные операции Кыргызской Республики со странами СНГ и странами вне СНГ в январе-ноябре
(в % к общему объему)



Анализ внешней торговли Кыргызстана по структуре импорта показывает, что республика продолжает импортировать из стран дальнего зарубежья большое количество потребительских товаров.

Безусловный приоритет в политических и торгово-экономических отношениях Кыргызской Республики занимает сотрудничество с Китайской Народной Республикой (КНР).

Соседство с этой республикой позволяет строить торгово-экономические отношения более эффективно.

Строительство железнодорожной магистрали Кашгар-Торугарт-Джалалабад-Андижан и продление существующих автомобильных магистралей на территорию КНР должно обеспечить интенсивный обмен грузопотоками между КНР и Кыргызстаном.

Необходимо задействовать весь потенциал возможностей взаимовыгодного сотрудничества с Китайской Народной Республикой в области добычи полезных ископаемых и цветных металлов, использования электроэнергии, создания совместных предприятий в легкой и пищевой промышленности, активизации проведения двухсторонних ярмарок-выставок, создания крупных оптовых торговых центров.

Следует в полном объеме использовать большие возможности сотрудничества Кыргызской и Турецкой Республик, особенно, в области пищевой, перерабатывающей, легкой промышленности, горного дела, туризма.

Значительные перспективы открываются в сотрудничестве с Турецким Агентством по международному сотрудничеству (ТИКА) в сфере развития малого и среднего бизнеса.

Перспективным торговым партнером Кыргызской Республики является Индия, с ее обширным рынком. Используя то, что Индия, с ее значительным промышленным и интеллектуальным потенциалом, является развивающейся страной, необходимо приложить усилия для нахождения своей ниши на рынке этого государства.

Большие возможности имеются в сотрудничестве с индийскими предприятиями в области малого и среднего бизнеса, то есть того сектора производства, который даже в развитых странах имеет значительный удельный вес.

Платформу для развития дальнейшего сотрудничества должен заложить созданный между Торговыми палатами Кыргызстана и Индии совместный бизнес-совет.

В связи с началом работы золотодобывающей отрасли республики и учитывая большой опыт индийских ювелиров, необходимо рассмотреть возможность сотрудничества и в этой области. Кыргызстан имеет все возможности стать одним из центров ювелирной промышленности в регионе.

Не задействован весь механизм подписанной в 1997 году Программы сотрудничества в области науки и техники, которая призвана обеспечить обмен новыми достижениями и технологиями в области производства.

Уникальная возможность взаимовыгодного сотрудничества в соответствии с нормами и правилами Всемирной торговой организации, открывается не только с отдельными странами, но и с региональными экономическими блоками, такими как ЕС, ЭКО, ОИК и др.

Стратегически важны для республики и отношения с такими государствами, как Япония, США, Канада. Эти государства, обладая огромным экономическим и научно-техническим потенциалом, оказывают республике значительную инвестиционную помощь. Учитывая цели инвестиционной политики, направленные на увеличение притока прямых инвестиций в экономику, необходимо активизировать отношения с данными государствами.

Сотрудничество со странами Европейского союза (ЕС)

В долгосрочные планы республики входит углубление сотрудничества со странами ЕС. Устойчивые связи с государствами Европейского союза особенно важны для Кыргызстана не только с экономической, но и с политической точки зрения.

В сотрудничестве с ЕС необходим регулярный диалог на всех уровнях взаимоотношений: в экономической, коммерческой, финансовой, правовых сферах, для чего следует активизировать деятельность совместного Комитета Кыргызстана - ЕС, призванного более эффективно использовать новую Программу оказания помощи странам СНГ (включая Кыргызстан) - ТАСИС, которая предусматривает финансирование национальных программ наиболее приоритетных секторов экономики;

ввести активный диалог с Европейским союзом по формированию новой Программы действий, которая должна иметь очень высокий приоритет и включать в себя проекты, связанные с выполнением соглашений о партнерстве и сотрудничестве.

Организация Экономического Сотрудничества (ЭКО)

С 1992 года Кыргызстан является членом Организации Экономического Сотрудничества (ЭКО). Товарооборот Кыргызской Республики со странами, входящими в эту организацию, растет. Основная доля (33%) приходилась на Туркменистан, Азербайджан, Казахстан, Узбекистан, Таджикистан и 5% - на Афганистан, Иран, Пакистан, Турцию.

Наиболее тесное сотрудничество из стран дальнего зарубежья, входящих в ЭКО, осуществляется с Турцией и Ираном.

Доля Исламской Республики Иран в общем товарообороте Кыргызстана совсем незначительна (2,23%), хотя торговый баланс с этой Республикой увеличивается.

Специфика политической и экономической ситуации в Иране должна учитываться в сфере торгово-экономических отношений Кыргызстана с этим государством.

Маркетинговые исследования рынка Ирана должны определить направленность отечественного экспорта в эту страну. В Иран может экспортироваться электротехническая и машиностроительная продукция, медикаменты и лекарственные препараты, пищевая и сельскохозяйственная продукция, то есть, именно то, в чем испытывает дефицит население данного государства.

Анализ сотрудничества с Организацией Экономического Сотрудничества показывает, что попытка ЭКО охватить практически все сферы многостороннего сотрудничества, включая культуру, науку, образование и т.д., снижает эффективность усилий, направленных на приоритетные экономические преобразования региона.

Таким образом, необходим пересмотр основ и принципов построения Организации и фокусирование ее деятельности на конкретных сферах сотрудничества.

Учитывая возрастающий в мире авторитет ЭКО, Кыргызстану необходимо занять более активную позицию в этой Организации с целью участия в приоритетных для экономики республики проектах в области развития торгово-экономических отношений, туризма, создания совместных малых и средних предприятий.

Всемирная торговая организация

14 октября 1998 года Кыргызская Республика стала полноправным членом Всемирной торговой организации (ВТО).

Членство в ВТО предоставляет Кыргызской Республике ряд преимуществ, но, одновременно, обуславливает и выполнение обязательств, касающихся доступа на внутренний рынок товаров, услуг, капиталов, а также соблюдение дисциплины поведения и разрешения коммерческих споров. Включение Республики в торговые отношения, в соответствии с международными правилами и практикой, в условиях либерализации внешнеторговой деятельности и относительно низкой эффективности производства, делают проблему торгового протекционизма внутреннего рынка от иностранной конкуренции особенно актуальной.

Для того, чтобы в республику не хлынул поток товаров по демпинговым ценам, а также товаров, производство и реализация которых субсидируются и которые могут нанести материальный ущерб не - окрепшему национальному производству, необходимо выработать протекционистские меры по защите внутреннего рынка с общепринятой в таких случаях мировой практикой.

Введение протекционистского режима должно быть временным и стимулировать не консервацию отсталости, а повышение конкурентоспособности национальных товаропроизводителей.

Необходимо активно накапливать методические заделы по антидемпинговым и компенсационным мерам, субсидированию, доказательству

ущербов государству в результате импорта согласно правилам Всемирной торговой организации.

Таким образом, необходима выработка сбалансированной и оптимальной позиции республики по всем вопросам работы с ВТО.

Эффективность внешнеэкономической торговой деятельности Кыргызстана

Развитие внешнеторговой деятельности республики, как важнейшего фактора формирования открытой экономики и ее интегрирования в мировые хозяйственные отношения, определение оптимальных соотношений рыночных и административных методов регулирования являются одними из главных задач государства.

По мере вхождения республики в мировое торговое сообщество изменяется и само содержание Внешнеторговой деятельности. Она обретает новое самостоятельное значение, выступая активным связующим звеном между внутренними и внешними факторами экономического развития.

Внешнеторговая деятельность является частью народнохозяйственного комплекса страны и занимает в нем особое место. Ее развитие отражает не только состояние отечественной экономики, но и тенденции и условия, складывающиеся в международных торговых отношениях, а также играет роль катализатора преобразования хозяйственной системы республики.

Существенно возросла роль внешнеэкономического фактора в национальной экономике.

Осуществленная в Кыргызстане широкая либерализация внешнеторгового режима позволила открыть внутренний рынок для иностранных товаров и капиталов. Конъюнктура и требования мировых рынков стали важным фактором, определяющим цены и пропорции производства.

В широком историческом плане ориентация на открытость в отношении мирового рынка является объективно необходимой и закономерной и, как подтверждает мировая практика, без этого невозможно цивилизованно строить торгово-экономические отношения, создавать эффективное и конкурентоспособное производство.

Вместе с тем выбор оптимальной и в то же время реалистичной модели внешнеторговых связей представляет собой сложную многоплановую проблему, которая должна опираться на продуманную торгово-экономическую, а также структурно-инвестиционную политику, определяющую приоритеты как для обеспечения экономической безопасности страны, так и для эффективной специализации республики в системе международного раздела труда.

Таблица 6.19

Показатели эффективности участия Кыргызстана в региональных интеграционных процессах¹

	2002г.	2005г.	2005г. в% к 2002г.
Внешнеторговый оборот (без учета внешней торговли, осуществляемой физическими лицами («челноками»))	1072,2	1773,3	165,4
То же в % к ВВП	1,42	1,77	124,6
в том числе:			
Экспорт	0,64	0,67	104,7

¹ «Кыргызстан» в цифрах / Стат. сб. – Б.: Нацстатком, 2006. - С. 11-12.

Импорт	0,78	1,10	141,0
Поступление прямых иностранных инвестиций, млн. долл. США	115,7	210,3	181,8

В «Комплексной основе развития Кыргызской Республики до 2010 года» в области внешней торговли и внешнеэкономического сотрудничества поставлена задача увеличения экспорта и содействия поддержанию конкурентоспособности отечественных предприятий, что позволит сократить дефицит торгового баланса. При решении этой задачи в полной мере будут использоваться преимущества членства Кыргызстана в ВТО и потенциал регионального сотрудничества. Для повышения эффективности экономического сотрудничества с зарубежными странами будут заключаться двусторонние и многосторонние соглашения, которые обеспечат свободное движение через границы товаров, финансовых и трудовых ресурсов. Государство будет неизменно содействовать продвижению товаров и услуг предприятий Кыргызстана на рынки зарубежных стран путем представления их интересов в межгосударственных отношениях, оказания информационной и юридической помощи, уменьшения требований по лицензированию, реализации налоговых стимулов для экспортеров. В области импортного регулирования акцент будет сделан на поощрение ввоза инвестиционных товаров и обеспечение конкуренции на внутреннем рынке.

Эффективное функционирование отечественных предприятий и налоговой системы страны невозможно без скорейшего и радикального улучшения работы таможенной службы. Будет укреплена ее техническая, нормативная, организационная и кадровая база, что должно позволить сократить контрабанду и незаконное перемещение наркотиков, защитить отечественных товаропроизводителей и существенно увеличить доходы государственного бюджета.

6.6. Основные направления экономической реформы в республике

Стратегические цели и задачи экономических реформ

Общая стратегическая цель социально-экономических реформ - обеспечение поступательного развития экономики. Первые же годы должны при этом уйти на то, чтобы экономика возродила в себе силы, возможности и стимулы для дальнейшего экономического роста. Предполагается, что эти годы станут годами окончательной комплексной стабилизации реального сектора экономики на переломном уровне с оживлением, ростом производства приоритетных отраслей и фирм, а в последующие годы пойдет неуклонное оживление и рост производства, восполнение оборотных средств, увеличение инвестиционных возможностей фирм, продвижение в реализации продукции. Таким образом, задача предстоящего периода социально-экономического развития Кыргызской Республики - обеспечить оживление и рост производства и всей экономической жизни республики путем создания для этого соответствующей инфраструктуры и предпосылок.

Весь последующий период до 2015 года должен ознаменоваться тем, что экономика войдет в нормальную колею, заработают в полную меру все средства и механизмы воспроизводственного процесса, и производство в нарастающих объемах будет выпускать недорогую, доброкачественную и конкурентоспособную продукцию на рынок. Задача этого периода,

следовательно, в том, чтобы запустить все естественные воспроизводственные силы экономики на рыночной основе.

Приоритетными отраслями экономики республики в общей стратегии развития реального сектора на предстоящий период определены:

- сельское хозяйство и пищевая промышленность;
- легкая промышленность (текстильное и швейное производство, меховое и кожевенное производство, народно-художественные промыслы);
- топливно-энергетический комплекс;
- машиностроительный и горнопромышленный комплекс.

При этом важнейшая роль отводится созданию социально-ориентированной смешанной экономики, повышению уровня жизни народа.

Пути реализации указанных целей и задач следующие:

1. Ввиду особых трудностей и сложностей переживаемого республикой переходного периода исключительно важной является роль государства. Государство, в лице правительства, производственно-хозяйственных, экономических и финансовых министерств и ведомств, должно взять на себя главную заботу о возрождении производственно-хозяйственной деятельности, создать благоприятные условия фирмам и предпринимателям, помочь им оправиться от потрясений и развернуть деловую активность в развитии производства и всех других сфер экономики.

2. Предстоит формировать Национальную инновационную систему открытого типа, обеспечивающую создание инновационной экономики, конкурентоспособной в мировом хозяйстве, на основе отечественного и иностранного научно-технического, интеллектуального потенциала.

3. Следует нацелить отечественных производителей, домашние хозяйства, прежде всего, на свой внутренний рынок. Этот рынок должен послужить локомотивом для оживления и подъема сельского хозяйства, пищевой и легкой промышленности, а затем и строительства, машиностроения, транспорта, торговли и других отраслей реального сектора. Нужно учесть, что работа на этот рынок может обходиться без крупных единовременных инвестиций в производство, со сравнительно небольшим капиталом при быстрой его оборачиваемости, при наличии постоянного спроса на продовольственные продукты и товары широкого народного потребления.

Никаких принудительных мер и чрезмерных таможенных пошлин вводить не нужно для устранения импортных товаров с внутреннего рынка. Нужно лишь помочь отечественным производителям, чтобы они выпускали на рынок больше своих продуктов и товаров добротного качества и по более низким ценам.

4. Следует как можно скорее задействовать огромные мощности на предприятиях горнодобывающей промышленности, цветной металлургии и машиностроения, обеспечить занятость и работу многих десятков тысяч людей. С этой целью необходимо активизировать первичные и вторичные **рынки ценных бумаг** и смело передавать части собственности и капиталы этих фирм финансово-промышленным корпорациям других стран (России, Казахстана и др.) путем продажи им крупных пакетов акций. Благодаря этому крупные предприятия республики, ориентирующиеся в основном на внешних поставщиков и внешних потребителей, могут существенно облегчить свое положение по обеспечению сырьем, материалами, оборудованием, рынками сбыта продукции, инвестициями.

5. При огромной значимости инвестиций для оживления и подъема экономики необходимо, чтобы государство строго координировало и взяло под свой контроль мобилизацию и направление капиталовложений в экономику. Важно,

чтобы внутренние накопления фирм и предпринимателей, сбережения домашних хозяйств и населения, иностранные прямые инвестиции и кредиты были направлены в реальный сектор, на развитие фирм, могущих быстро дать хорошие и нужные товары и услуги на внутренние и внешние рынки.

6. В целях расширения возможностей фирм и домашних хозяйств в отношении формирования необходимых оборотных средств и капиталонакоплений для вложений в производство, следует осуществить меры, направленные на снижение процентных ставок на кредиты банков и ослабление налогового бремени. Нужно сделать так, чтобы для производителей ставка платы за кредит не превышала 10% годовых, а общая величина налогов была в пределах 10% балансовой прибыли.

7. Одной из самых важных забот правительства республики должны стать отбор, подготовка и расстановка способных, деловых и талантливых предпринимателей на руководящие посты фирм и акционерных обществ компаний корпораций, банков и других производственных, хозяйственных, финансовых и прочих экономических организаций. При этом настоящие предприниматели должны в первую очередь, возглавить производство по пути подъема и инновационного развития.

8. Следует уделить особое внимание правительству оздоровлению, реорганизации и ликвидации фирм, приостановивших полностью или частично работу. Общеэкономические методы по стимулированию их работы, как показал опыт, не дают положительных результатов. Для каждого предприятия характерны специфические условия и факторы. Поэтому необходимо по каждой такой фирме подготовить бизнес-план, в котором предусмотреть:

- 1) Экономическую оценку возможного выхода на конкретные товарные рынки:
 - а) по реализации товаров с учетом их конкурентоспособности;
 - б) покупки сырья и материалов.
- 2) Оценку финансового состояния фирмы (существующего и прогнозного на 2-3 года).
- 3) Обследование фирмы на предмет ее соответствия требованиям работы в новых условиях:
 - а) кадровое обеспечение;
 - б) технология производства и оборудования;
 - в) наличие оборотных средств;
 - г) конкурентоспособность продукции по качеству и стоимости (издержкам).

При положительной оценке возможности экономического оздоровления фирмы необходимо решить следующие вопросы:

заморозить после проведения взаимозачетов ее долги примерно на 5 лет, передать на баланс муниципальных органов местного самоуправления объекты социальной сферы;

предусмотреть: льготные ставки налогообложения на прибыль или полностью освободить от платы на 2-3 года, льготное кредитование под оборотные средства, инвестиции в новые, более совершенные инновационные технологии и оборудование.

4) Установить на уровне министерства или госадминистрации оперативный контроль (мониторинг) над ходом реализации бизнес-плана.

5) Фирмы, не соответствующие этим требованиям, должны быть объявлены банкротами, реорганизованы и ликвидированы.

На основе подъема реального сектора надо обеспечить расширение занятости и сокращение безработицы, увеличение зарплаток и доходов населения, рост платежеспособного спроса на продукты и товары, выпускаемые

отечественными предпринимателями и фирмами. Это позволит успешно претворять в жизнь политику государства в области доходов. Рост совокупного спроса, в свою очередь, послужит толчком и стимулом развития реального сектора и всей экономики республики.

В конечном итоге, стратегия должна быть нацелена на достижение устойчивого развития страны путем диверсификации отраслей экономики и отхода от сырьевой направленности развития, при этом **инновации должны быть определены как основной фактор**, определяющий конкурентоспособность национальной экономики. Полноценное использование инноваций для дальнейшего динамичного развития экономики и общества возможно при проведении государством целенаправленной инновационной политики.

Промышленный комплекс

Промышленный комплекс республики находится в тяжелом кризисном состоянии, выход из которого потребует осуществления неординарных комплексных инновационных мер со стороны государства.

Сложность состоит в том, что большинство промышленных фирм испытывает недостаток финансовых ресурсов для:

пополнения оборотных средств;

замены изношенного и морально устаревшего оборудования, средств механизации и автоматизации технологических процессов;

применения ноу-хау, новейших технологий, позволяющих производить высококачественные, с низкими издержками, конкурентоспособные товары и услуги для выгодной реализации на внешнем и внутреннем рынках;

повышения квалификации, переподготовки и подготовки рабочих, инженерно-технических кадров и менеджеров различного уровня, без чего любое производство эффективно функционировать не может.

Высокие ставки социального налогообложения ограничивают возможности предприятий в оживлении деловой и прежде всего инвестиционной активности предпринимателей, занимающихся производственной деятельностью. Практически не предоставляется возможность промышленным предприятиям воспользоваться банковскими кредитами, так как процентные ставки велики (за 2006 году – 25% годовых), а кредиты краткосрочные. Финансовая политика должна быть пересмотрена в сторону поддержки интересов реального сектора.

На экономическую эффективность работы промышленного комплекса, его конкурентоспособность по выпуску товаров для реализации на внешних товарных рынках серьезно влияет ряд факторов, требующих последовательного проведения структурных преобразований, направленных на рациональное соотношение развития сырьевых и перерабатывающих отраслей. К этим факторам могут быть отнесены:

ограниченность высокоэффективных сырьевых и материальных ресурсов и значительная зависимость работы промышленности от импорта технологического оборудования, черных и цветных металлов, металлопроката, леса, продуктов химии, пластмассы, сырья для цемента, газа, мазута, нефтепродуктов, химволокна, нитей, искусственных кож, меха, красителей и др.

отдаленность от основных хозяйственных центров по доставке в республику сырья, материалов и оборудования, вывозу из республики на внешние товарные рынки готовой продукции, что влечет за собой большие дополнительные транспортные расходы и значительное удорожание продукции;

Поэтому проблемы оздоровления промышленности, выбор наиболее эффективных путей структурных преобразований, сочетание в промышленном комплексе крупных высокоспециализированных предприятий и широкой сети малых и средних предприятий могут быть положительно решены только при использовании высокоэффективного инновационного механизма, основанного на сочетании государственного регулирования с рыночным саморегулированием.

Сырьевые ресурсы

Перспективы развития промышленного комплекса в определенной мере находятся в зависимости от сырьевых ресурсов. Сырьевой потенциал республики характеризуется наличием, прежде всего, месторождений металлических и неметаллических полезных ископаемых. В процессе геологоразведочных работ подсчитаны их запасы. На территории республики выявлены запасы весьма важных для промышленного комплекса минерально-сырьевых ресурсов (сурьма, ртуть, золото, редкоземельные элементы, уголь, разнообразные виды нерудного сырья и т.п.).

По разведанным запасам ряда ресурсов Кыргызстан занимает одно из ведущих мест в Центральноазиатском регионе. Топливо-энергетические ресурсы представлены запасами гидроэнергии, угля. Потенциальные гидроэнергоресурсы всех учтенных рек республики оцениваются в 142,5 млрд. кВт. ч возможной годовой выработки электроэнергии. Технически возможные к использованию гидроэнергетические ресурсы по республике составляют 72,9 млрд. кВт. ч, а экономически эффективные – 48,0 млрд. кВт. ч. В настоящее время гидроэнергетический потенциал используется менее чем на 10%.

Прогнозные запасы угля, разведанные до промышленных категорий - 2,4 млрд. т. Из-за сложных горно-геологических и климатических условий, отсутствия специально приспособленных технологий и оборудования, освоенность прогнозных запасов угля находится на уровне 0,02%. Мощности действующих предприятий небольшие, их технико-экономические показатели низкие.

Имеющиеся в республике запасы руд цветных и редких металлов позволяют сохранить его специализацию на производстве ртути, редкоземельных элементов иттриевой группы, олововольфрамовых концентратов, полупроводниковых материалов. В целом имеющиеся промышленные запасы ртути с учетом намечаемого прироста их по известным и новым месторождениям обеспечат работу Хайдарканского комбината.

Подготовлена крупная сырьевая база для развития олово-вольфрамово-ртутной промышленности. По разведанным запасам олова республике принадлежит ведущее место в Центральной Азии.

На территории Кыргызской Республики имеются крупные запасы нерудного сырья. Наиболее распространенными и изученными являются месторождения нерудных материалов (сырье для производства бетона), глин и суглинков (кирпичное сырье), гранита, мрамора (облицовочные материалы), известняков (цементное сырье) и т.д. Степень освоенности нерудных полезных ископаемых составляет по естественным природным камням 0,2%, по кирпичному сырью - 2,1%, нерудным материалам -12,5%, а строительным известнякам - 0,1%.

Редкие земли. Запасы их учтены по одному редкоземельно-полиметаллическому месторождению Кутесай-II, которое осваивалось с 1958 года. Обеспеченность ГАО «Актюз» запасами по категории В+С1 при проектной производительности фабрики составляет 40 лет.

Олово. Сводным балансом запасов олова в республике учтены два месторождения (Трудовое и Учкошкон). Для их освоения запасов хватит на 25 лет.

Вольфрам. На балансе находятся два месторождения: Кен-Суу и Трудовое.

Висмут. Детально разведано Мироновское месторождение. Кроме висмута в извлекаемых количествах содержится медь, свинец, золото и серебро.

Медь. В республике предварительно разведаны медно-золотые месторождения Куру-Тегерек, Бозымчак, а также медно-порфиловые месторождения Андаш, Талдыбулак и др. Разведанные запасы месторождений Куру-Тегерек и Бозымчак учтены сводным балансом. Они содержат полезные компоненты: медь, золото, молибден, серебро, вольфрамит.

Железо. Прогнозные запасы его оцениваются 13 млрд. т.

Золото. Балансом запасов учтено 27 коренных, в том числе комплексных и россыпных месторождений.

Серебро. Балансовые запасы учтенных 12 месторождений составляют 149,6 т категории С и 64,6 т категории С₂.

Гипс. Запасы его учтены по 6 месторождениям. Для их освоения сырья хватит на 200 лет.

Каменная соль. Запасы ее на четырех месторождениях составляют 8186 тыс т.

Цементное сырье. Запасы его не ограничены 40000 тыс. т глин, 250000 тыс. т известняка, 12752 тыс. т глижей.

Облицовочный камень. Балансовые запасы по девяти месторождениям составляют 40,5 млн. м.

Керамическое, стекольное и другое сырье. В последнее время в республике разведаны месторождения кварцевых песков, фарфорового камня, каолина, вольфрамита, базальта, инертных наполнителей (керамзиты, аглопориты), глин гончарных, кирпичных и др.

Камнесамоцветное сырье. Имеются профессиональные сведения о наличии в недрах республики ювелирно-поделочных камней: кальцитов, ониксов, родонитов, бериллов, яшм, аметистов, опалов, благородных корундов (рубинов, сапфиров).

В республике имеются подземные питьевые, минеральные термальные воды.

Уголь. Учтены 28 месторождений угля. В республике подготовлено к освоению 653,44 млн. т (52,3 %) балансовых запасов категории А+В+С₁.

Запасы нефти учитываются по 12 месторождениям. Утвержденные ГКЗ СССР запасы нефти по категориям А+В+С₁ составили 8,2 млн. т с извлекаемыми запасами.

Запасы природных горючих газов республики составляют 6,7 млрд. м³ категории А+В+С₁ и 1,6 млрд. м³ категории С₂.

Довольно мощный минерально-сырьевой комплекс республики был создан, благодаря значительному финансированию геологоразведочных работ.

В новых экономических условиях, когда возросли цены на энергоносители, оборудование, материалы и т.д., необходимо определить новые требования (кондиции) промышленности к качеству сырья, произвести пересчет запасов, в первую очередь на эксплуатируемых месторождениях, например, ртути (Хайдаркан и др.).

С целью вовлечения в эксплуатацию всех месторождений, находящихся на балансе, необходимо произвести их переоценку на основе сопоставления с зарубежными аналогами по природным характеристикам: количеству запасов, качеству, технологическим свойствам руд, инфраструктуре и т.д.

Отечественные поисковые работы, доведение их до привлечения прямых иностранных инвестиций должно рассматриваться важнейшим направлением экономической политики страны.

Топливо-энергетический комплекс

Несмотря на то, что республика имеет огромные потенциальные энергоресурсы для развития электроэнергетики, добычи угля, в результате низкого уровня их освоения, значительных потерь при производстве (добыче), передаче (транспортировке) и потреблении электроносителей, экономика, социальная сфера испытывают большой дефицит энергоносителей (порядка 50% энергоресурсов завозят из других государств), а топливо-энергетический баланс является напряженным. Это отрицательно влияет на эффективность функционирования комплекса, конкурентоспособность его продукции на внешних рынках.

Энергетический рынок в Центральной Азии и Казахстане еще не сформировался. Нет стабильного спроса и предложения на различные виды энергетических ресурсов, непредсказуемо меняются цены, тарифы на перевозку топлива. Это несколько усложняет формирование эффективной структуры топливо-энергетического баланса, определение приоритетного развития отраслей в энергетическом комплексе.

При разработке предложений по развитию топливо-энергетического комплекса на период до 2015 года предусматривалось приоритетное развитие гидроэнергетики, повышение ее роли в энергообеспечении. При этом важная роль отводилась рациональному использованию созданных энергетических мощностей, развитию большой и малой энергетики, реконструкции, строительству линий электропередачи и трансформаторных подстанций, использованию нетрадиционных источников энергии (солнечной, ветровой, термальных вод и др.), энергосбережению (потери сейчас оцениваются в 40-50%).

Необходимо подготовить экономическое обоснование на вовлечение в обработку крупных угольных месторождений на севере республики (Кара-Кечүүнское), а также дальнейшее проведение разведочных работ на нефть. Согласно Концепции энергетической политики Кыргызской Республики и соответствующей Программы развития энергетики до 2010 года осуществление комплексных мер позволит:

ослабить энергетическую зависимость республики за счет увеличения производства электроэнергии и добычи угля, замещения и сокращения потребления импортных видов топлива;

снизить энергоемкость валового внутреннего продукта за счет применения новейших инновационных технологий, оборудования и приборов во всех секторах экономики, а также проведения структурных преобразований;

обеспечить устойчивое и эффективное топливо-энергоснабжение всех отраслей экономики;

расширить электроснабжение коммунально-бытовой и производственной сфер.

Реализация долгосрочного энергетического прогноза потребует разработки соответствующего высокоэффективного стимулирующего механизма по привлечению инвесторов.

Тарифы должны устанавливаться такие, которые позволили бы энергосистеме обеспечить свою финансовую жизнеспособность, показателем которой является их способность финансировать свое расширение, частично за счет собственных ресурсов и частично за счет кредитов, обладая возможностью погашать задолженность в условиях рыночной конкуренции.

Полупроводниковый и радиоэлектронный комплекс

Основными направлениями формирования производственного комплекса по выпуску полупроводниковых материалов и изделий из них являются:

I. Полупроводниковые материалы (сырьевой сектор):
производство поликристаллического кремния, кварцевых тиглей, трихлосилана (г. Ташкумыр);

производство монокристаллического кремния (ГАО «КХМЗ», п. Орловка):

а) электронного качества;

с) солнечного качества.

II. Изделия из полупроводниковых материалов:

для микроэлектроники:

а) пластины шлифованные и полированные из монокристаллического кремния (ГАО «КХМЗ»);

б) эпитаксиальные кремниевые структуры (однослойные и со скрытыми слоями (ГАО «КХМЗ»);

в) интегральные схемы (ГАО «КХМЗ» и новые дочерние предприятия);

для электротехники - пластины монокристаллического кремния, предназначенные для производства:

а) солнечных батарей автономного питания бытовой радиоэлектронной аппаратуры (ГАО КХМЗ);

б) силовых преобразователей тока, силовых вентилях (переходов) (Каджисайский ЭТЗ и Кеминский ЭТЗ).

III. Радио- и электротехнические изделия - телевизоры, радиоприемники, видео магнитофоны, компьютеры, часы, силовые и солнечные преобразователи тока и др.

Этот комплекс должен функционировать в рамках прямых устойчивых кооперированных связей.

Горно-металлургический и машиностроительный комплекс

На базе разведанных месторождений создан горно-металлургический комплекс. Здесь необходимо восполнять предполагаемый спад производства золота.

Приоритетным направлением развития машиностроительного комплекса является производство изделий радиоэлектронной и электротехнической отраслей промышленности с использованием полупроводниковых материалов, полученных на базе собственных минерально-сырьевых ресурсов.

Решение поставленной задачи в приоритетных отраслях можно разделить на два этапа.

На первом этапе необходимо стабилизировать финансовое состояние и функционирование всех предприятий электротехнической и электронной промышленности, улучшить экономические и правовые основы их реконструкции и развития, заложить основы микроэлектронной промышленности.

На втором этапе необходимо добиться устойчивого роста промышленной продукции, в том числе ориентированной на экспорт, полноценного функционирования микроэлектронной промышленности, освоения и выпуска электронной аппаратуры на основе собственной электронной базы. Экспорт продукции в основном должен быть рассчитан на страны СНГ.

В целях сокращения импорта машин и оборудования и обеспечения развития приоритетных отраслей промышленности необходимы:

организация выпуска оборудования, измерительных приборов для топливно-энергетического комплекса и для проведения энергосбережения (трансформаторные подстанции, электротехническое оборудование, контрольно-измерительные приборы);

освоение и организация производства средств малой механизации для фермерских и крестьянских хозяйств;

изготовление машин и оборудования для переработки сельскохозяйственных продуктов (Бишкекский машиностроительный завод);

производство приборов и оборудования для непромышленной сферы, то есть для здравоохранения, бытовых услуг, туризма, курортно-оздоровительного лечения и др.

Таким образом, в развитии машиностроения важную роль играет освоение новых видов продукции и повышение качества выпускаемой продукции.

Машиностроение республики представлено крупными специализированными предприятиями, ряд которых имеет еще значительный кадровый и производственный потенциал для выпуска более сложной и трудоемкой продукции с поставкой в страны СНГ и на мировой рынок. Проведение структурных преобразований позволит предотвратить спад производства, а к 2010 году добиться реального подъема деловой активности.

Развитие машиностроительного комплекса будет проходить наиболее успешно при:

оказании селективной государственной поддержки предпринимателям;
привлечении стратегического инвестора;

разработке действующих механизмов по эффективности двусторонних и многосторонних межправительственных соглашений в рамках СНГ;

создании финансово-промышленных групп и межнациональных корпораций с обеспечением правовых норм;

согласованной в рамках экономических союзов налоговой, валютной, ценовой, таможенной политики.

Комплекс по производству промышленных товаров

Легкая промышленность является приоритетным направлением в хозяйственном потенциале республики, так как обеспечивает высокую занятость населения, имеет широкие возможности для экспорта в ближнее и дальнее зарубежье, является высокоэффективной и быстроокупаемой отраслью.

Достижение прогнозируемых показателей, формирование и развитие конкурентоспособных комплексов легкой промышленности должно осуществляться в следующих направлениях:

сохранение из действующих крупных специализированных предприятий наиболее конкурентоспособных и преимущественно экспортоориентированных;

создание широкого комплекса малых предприятий, ориентированных на выпуск товаров различного ассортимента для внутреннего потребительского рынка;

создание условий для заинтересованности поставщиков сырья (хлопка, шерсти, кожсырья) в сдаче его крупным перерабатывающим предприятиям за счет установления цен, удовлетворяющих требованиям этих поставщиков на основе долгосрочных, взаимовыгодных договоров, контрактов;

на правительственном уровне ежегодно необходимо решение проблемы государственной поддержки целевого кредитования сезонных закупок шерсти, хлопка, коконов и шкур отечественного производства;

техническое перевооружение предприятий всех комплексов легкой промышленности, отвечающее международным требованиям и требованиям к экспортной продукции;

целевые закупки отдельных видов инновационного технологического оборудования по конкретным проектам, дающим быструю отдачу;

внедрение новых и совершенствование существующих технологий переработки сырья. В настоящее время продолжается работа по совершенствованию технологии переработки шерсти и доведению ее качества до уровня мировых требований;

установление государственной монополии на вывоз отдельных видов местного сырья (хлопковолокна, шерсти мытой и кожсырья) с целью переработки его на фирмах легкой промышленности страны.

Аграрный комплекс

Сельское хозяйство совместно с пищевой промышленностью является одним из приоритетных направлений в развитии реального сектора экономики. Сейчас оно, как и другие отрасли, находится в кризисе, что во многом определяется нехваткой финансовых ресурсов у сельскохозяйственных производителей, резким ростом цен на промышленную продукцию, применяемую в сельском хозяйстве, издержками проведения земельной и аграрной реформы и рядом других причин.

Вследствие этого произошло снижение урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности поголовья скота, сокращение посевных площадей (ежегодно остаются вне сельскохозяйственного оборота более 100 тыс. га пашни). На снижение урожайности сельскохозяйственных культур повлияло уменьшение применения минеральных удобрений (в настоящее время по сравнению с 1991 г. внесение удобрений сократилось в 26 раз), ухудшение почвенно-мелиоративной обстановки земель, несвоевременное проведение агротехнических мероприятий и ряд других причин. Из года в год продолжается снижение продуктивности животноводства.

Основными приоритетными направлениями сельского хозяйства на ближайшую перспективу (до 2015 года) являются:

- обеспечение продовольствием внутреннего рынка;

- обеспечение сырьем предприятий перерабатывающих отраслей на кластерной основе;
- производство продукции, идущей на экспорт.

Основная стратегическая задача в ближайшие годы - остановить падение производства и обеспечить его постепенный подъем на базе высоких технологий;

Представляется необходимым к 2010 году поднять и довести производство продукции АПК до уровня 1990-1991 годов (это вполне реально в земледелии, намного труднее в животноводстве).

В республике имеются возможности для выполнения этих задач: мощности перерабатываемых предприятий, необходимые трудовые, земельные и водные ресурсы.

В пользовании республики на сегодняшний день 19675,1 тыс. га земель. Из них на долю сельскохозяйственных угодий всех категорий землепользователей приходится 10685,6 тыс. га, или 54,3% земельного фонда. В структуре сельхозугодий преобладают пастбища, которых насчитывается 9020,2 тыс. га, т.е. 84,4%, пашни числятся 1414,9 тыс. га (13,2%), сенокосов - 162 тыс. га (1,5%), многолетних насаждений - 45,7 тыс. га (0,4%) и залежей (0,2%).

Площадь орошаемых земель в республике составляет 1072,0 тыс. га. Потенциально пригодных к орошению земель 2,3-2,5 млн. га, в том числе к возделыванию - 1,7 млн. га.

На душу населения приходится сельхозугодий 2,4 га, пашни - 0,32 га, в том числе орошаемой - 0,21 га. Основная цель на ближайшую перспективу - эффективное использование имеющихся площадей под пашней, улучшение почвенно-мелиоративной обстановки орошаемых массивов, а уже потом - вовлечение новых земель в сельскохозяйственный оборот поскольку водными ресурсами республика обеспечена в достаточной степени, за исключением некоторых районов юга.

Из-за резкого сокращения поголовья скота уменьшилась загруженность пастбищ. Если в 1992 году на одну условную голову скота в пересчете на овец приходилось 0,54 га, то в 2006 году на начало года она составила 0,78 га. Отдаленные пастбища используются не полностью, или ими вообще перестали пользоваться. Поэтому перед сельским хозяйством стоит наиболее актуальная задача по ускорению эффективного использования основного богатства республики, какими являются пастбища.

В целом нынешняя структура сельскохозяйственного производства соответствует природным и экономическим условиям республики. Однако в связи с образованием различных форм собственности на селе и складывающимися рынками сбыта, необходима корректировка его структуры.

Представляется более рациональным на период до 2010 года стабилизировать посевы табака, расширить посевные площади под фабричной сахарной свеклой, хлопчатником, масличными культурами (рапс, подсолнечник, сафлор и др.) а также развивать эффективное овощеводство и виноградарство. Эти культуры обеспечивают высокую занятость населения и рентабельность производства, значительный выход валовой продукции и массы чистого дохода, с единицы земельной площади. Так, с учетом мировых цен масса прибыли при выращивании 1 га табака выше в 11 раз, овощей - в 10 раз, картофеля - в 8 раз, хлопчатника - в 2 раза, чем при производстве зерновых культур.

Перспективы развития отраслей сельского хозяйства представляются следующими:

1. Зерновую проблему решить в полном объеме из-за недостатка пахотных земель и севооборотных требований в настоящее время невозможно. Республика в состоянии обеспечить население продовольственным зерном (710-810 тыс. т) за счет собственного производства. Дефицит складывается и сохранится на перспективу из-за недостатка фуражного зерна, которого в 2006-2010 годах будет не хватать порядка 500-450 тыс. т. За счет соблюдения агротехнологий, внедрения в производство высокоурожайных сортов можно повысить урожайность зерновых культур и довести к 2010 году производство зерна до 1800-2000 тыс. т на площадях порядка 600 тыс. га.

2. Потребность населения республики в сахаре по рациональным нормам составляет в пределах 175 тыс. т, в том числе пищевом сахаре - 100 тыс. т. К 2007 году площади посевов сахарной свеклы необходимо довести до 20-25 тыс. га с производством корнеплодов до 400-500 тыс. т. Размещение посевов свеклы предусматривается на благополучных в мелиоративном отношении землях, преимущественно в укрупненных хозяйствах, где имеются необходимые площади для чередования культур в севообороте.

3. Для удовлетворения потребности населения в растительном масле (35-40 тыс. т) необходимо отведение посевных площадей под масличные культуры (рапс, подсолнечник, сафлор и др.). Условия республики позволяют в перспективе решить проблему обеспечения маслом за счет собственного производства, развив сеть мини-заводов по производству масла.

4. Табаководство в перспективе может улучшить экономическое состояние агропромышленного комплекса, к тому же табак является одной из главных статей экспорта Кыргызстана. Выращивание табака в большой мере решает проблему занятости населения. Производство табака-сырца необходимо стабилизировать на уровне 30 тыс. т при посевной площади порядка 15-20 тыс. га. Важной задачей является внедрение новых сортов табака типа Вирджиния, улучшение его качества и переработки до конечной продукции - сигарет.

5. Нужды республики диктуют необходимость наращивания объемов производства хлопка-сырца. Имеющиеся мощности хлопкоперерабатывающих предприятий сырьем собственного производства обеспечиваются лишь наполовину. При внедрении в производство интенсивных технологий возделывания производство хлопка-сырца может достичь к 2010 году более 100 тыс. т на площади посевов до 40 тыс. га.

6. В республике имеется реальная возможность полного самообеспечения картофелем и овощами. При внедрении в производство интенсивных технологий возделывания овощных культур и картофеля (в частности, голландского), сокращения потерь при уборке, транспортировке и хранении, производство картофеля и овощей к 2010 году можно довести и стабилизировать на уровне соответственно 520 и 440 тыс. т, что полностью обеспечит потребность населения в них и позволит экспортировать до 100-110 тыс. т овощей (лук и др.). В развитии этих отраслей определенную роль сыграют фермерские, крестьянские и личные подсобные хозяйства населения.

7. Обеспечение населения плодами, ягодами и виноградом колеблется в зависимости от погодных условий. Но в последние годы неоправданно сокращаются площади под плодовыми культурами и виноградниками. В

развитии этих отраслей следует создать приоритетное направление, так как продукция их в свежем и переработанном виде откроет новые экспортные возможности. Этой продукцией население республики к 2010 году может быть полностью обеспечено за счет собственного производства.

Проблемы и перспективы развития животноводства

Развитие животноводства, его экономическая эффективность в значительной мере зависят от прочности и стабильности кормовой базы. Практика показывает, что достигнутый уровень развития кормовой базы не обеспечивает потребности животноводства. Формирование кормовой базы осуществляется в основном из двух источников - полевого кормопроизводства и естественных (пастбищных) кормовых угодий.

Недостаток кормов ведет к невыгодным соотношениям между затратами питательных веществ на поддержание жизни животных и производством полезной продукции. Поэтому необходимо развивать комбикормовое производство в республике в таких размерах, чтобы весь зернофураж скармливался только в виде полноценных комбикормов, сбалансированных по питательности и аминокислотному составу.

Сложившаяся структура посевных площадей, в том числе и кормовых культур, в республике еще не способствует увеличению производства кормов. Она не в полной мере обеспечивает освоение определенных схем кормовых севооборотов, насыщение их такими культурами, как люцерна, кукуруза, соя, рапс и др., способными обеспечить высокий выход кормовых единиц с одного гектара, сбалансированных по основным элементам питания и протеину.

Важнейшими резервами увеличения производства кормов являются: интенсификация полевого кормопроизводства, оптимизация структуры посевных площадей, улучшение агротехники полевых культур, соблюдение технологии заготовки и хранения кормов, повышение качества, утилизация всей побочной продукции полеводства.

Представляется целесообразным сокращение посевов малоурожайных однолетних трав, расширение посевов ценных кормовых культур. В настоящее время в республике посевам рапса не уделяется должного внимания, площадь которого можно довести до 25 тыс. га. Между тем страны Западной Европы проблемы кормов в основном решили за счет производства безэруковых сортов озимого и ярового рапса, как на семена, так и на зеленый корм. Следует увеличить также площади под корнеплодами, а также под соей, подсолнечником, сафлором, хлопчатником, являющихся ценным сырьем для получения растительного масла и высокобелкового шрота для скота.

В животноводстве республики продолжается тенденция сокращения поголовья скота и птицы. С удорожанием зерна и комбикормов практически ликвидировались такие отрасли, как свиноводство и птицеводство.

Главной задачей в животноводстве на данном этапе является сохранение существующего поголовья скота, недопущение необоснованного его снижения. Следует сбалансировать поголовье всех видов скота с емкостью кормовой базы, позаботиться об увеличении заготавливаемых кормов с улучшением их качества.

Для республики важно пополнить ресурсы шерсти и кожевенного сырья в целях загрузки имеющихся мощностей по их переработке, а также значительно повысить экспортные возможности.

Исторически сложилась овцеводческая направленность специализации животноводства Кыргызстана, которая должна сохраниться и в перспективе. Стабилизация овцепоголовья на уровне 7-7,5 млн. голов, крупнорогатого скота в количестве 1000-1100 тыс. голов, лошадей 300-320 тыс. голов, свиней - до 110-120 тыс. голов, птицы - 6-7 млн. голов позволит установить рациональную структуру стада, нормальную нагрузку на пастбища и увеличить производство мяса, молока и других продуктов.

В нынешней ситуации вновь организованным крестьянским и фермерским хозяйствам целесообразно взять уклон на содержание в основном сугубо пастбищного скота и при этом увеличить маточное поголовье в структуре стада в овцеводстве до 70-75% с проведением осеменения в ноябре, с тем расчетом, чтобы получить приплод в апреле и 5-6 - месячных ягнят после летнего нагула реализовать по выгодной цене странам ближнего Востока, по примеру США.

С развитием фермерских и крестьянских хозяйств в некоторых регионах назрела также необходимость введения безотгонной системы содержания овец, которая является более высокой степенью в развитии животноводства. Она широко применяется в Австралии, Франции, США и других странах.

В последние годы ценовая политика (в основном на энергоносители, технику и др.) обусловила заинтересованность хозяйств - производителей в увеличении производства мяса и молока. Поэтому развитию скотоводства (совершенствование племенного дела) предстоит уделить серьезное внимание.

При значительном дефиците концентрированных кормов развитие птицеводства и свиноводства становится весьма проблематичным. В то же время эти отрасли наиболее эффективно используют дорогостоящий концентрированный корм. На 1 кг привеса мяса птицы и свиней затрачивается корма в 2-2,5 раза меньше, чем на баранину и говядину.

Увеличение производства яиц возможно только при восстановлении птицефабрик и обеспечении их концентрированными кормами. А для этого следует наращивать производство фуражного зерна и комбикормов.

Целевая программа «Сельское хозяйство»

В целом прогнозная оценка развития сельского хозяйства республики показывает, что стабилизация производства сельскохозяйственной продукции возможна в 2009 году и некоторый ее рост ожидается к 2010-2015 году.

Развитие сельского хозяйства республики в перспективе должно быть ориентировано на производство продовольственных продуктов и технического сырья. Однако производство сельскохозяйственных продуктов к 2009 году из-за организационных факторов в переходный период к смешанной экономике, издержек в проведении земельной и аграрной реформы, недостатка финансовых и материальных ресурсов еще не достигнет необходимого уровня. Недостающее количество зерна, растительного масла и других продуктов в республике придется приобретать в других государствах на средства, вырученные от реализации табака, хлопка, плодов и овощей, шерсти и продуктов их переработки.

Для вывода сельского хозяйства из кризиса необходима разработка на государственном уровне целевой программы «Сельское хозяйство», в основу которой должны быть положены принципы сбалансированного развития сельского хозяйства, включающие следующие элементы:

спрос и предложение на продукцию сельского хозяйства;
социально-экономические аспекты развития села (особенно отдаленных горных регионов);
сохранение экологического равновесия;
государственное регулирование в условиях перехода к рыночным отношениям.

Основными причинами падения производства в перерабатывающих отраслях промышленности является необеспеченность сырьем и неконкурентоспособность товара как на внутреннем, так и на внешнем рынке. В связи с этим в перерабатывающей промышленности необходимо создать совместные с иностранными фирмами производства на базе кластеризации (пекарен, маслозаводов, мельниц и др.), приблизив их к источникам сырья. При этом надо использовать возможность создания локальных потребительских рынков, что обеспечит занятость населения внесезонный период. Может быть стоит передать некоторую часть акций перерабатывающих предприятий (мясокомбинатов, молочных заводов и др.) сельскохозяйственным производителям, опять на базе определения кластеров.

Приоритеты инновационной политики

Инновационно-инвестиционная политика правительства в ближайшей и долгосрочной перспективе должна быть конкретной, деловой, отвечающей требованиям реальной экономики, направленной на оживление данного процесса. Эта политика должна основываться на организационных мерах (подготовка, анализ и отбор высокоэффективных инновационных проектов); создании механизма стимулирования инновации в развитие приоритетных производств, включая организационно-правовые условия инвестирования: льготное налогообложение и кредитование, представление ссуд, и дотаций и др.

Налоги и кредиты должны стимулировать предпринимателей на первоочередное инвестирование в следующих исправлениях:

новые инновационные технологий, техперевооружения;
новое высокопроизводительное оборудование;

производство экспортных товаров;

переработка вторичных ресурсов;

строительство малых предприятий;

информационное обеспечение проектов (международное рекламирование проектов с целью привлечения иностранных и отечественных инвесторов по созданию частных предприятий).

В связи с фактической ограниченностью финансовых и материальных ресурсов, не позволяющей обеспечивать одновременную поддержку и развитие всех отраслей экономики, в ближайшей перспективе предполагается осуществить ряд мер по развитию таких отраслей, которые используют в основном местные сырьевые ресурсы, не требуют больших вложений и других затрат, а также отраслей, имеющих жизненно важное значение для функционирования экономики республики.

Наиболее приоритетными должны стать следующие задачи:

в соответствии с энергетической программой особое внимание следует уделить продолжению строительных работ на Камбаратинской ГЭС, продвижению тендеров на строительство Камбараты 1 и 2 за счет прямых иностранных инвестиций;

предусмотреть дальнейшее развитие добычи в Кара-Кечинском разрезе и малых предприятий по добыче угля открытым способом, в том числе с

привлечением средств предприятий и частного капитала;
завершить прокладку новых участков газопровода и активизировать создание СП с Российским «Газпромом»;
предусмотреть меры по добыче нефти, продолжить геологоразведочные и буровые работы по поиску нефти;
продолжить строительство новых золотодобывающих предприятий за счет прямых иностранных инвестиций (например, Жеруй в Таласской области);
продолжить строительство и ввести в действия Ташкумырский завода полупроводниковых материалов и Сарыджазское оловорудное предприятие;
в сельскохозяйственном комплексе максимально сосредоточить финансовые ресурсы на строительстве водохозяйственных объектов и вводе в действие планируемых мощностей по расширению парков сельскохозяйственной агротехники;
обеспечить ввод в действие малых перерабатывающих предприятий в сельских районах;
продолжить структурную перестройку предприятий легкой промышленности;
в инфраструктуре направлять капитальные вложения в первую очередь на развитие коммунального хозяйства, образования, здравоохранения, пассажирского электрического транспорта.

Коммуникации и средства связи

Прогноз функционирования транспорта и связи на период до 2015 года необходимо разработать исходя из основной задачи транспорта - наиболее полного удовлетворения потребностей экономики, фирм и домашних хозяйств в перевозках с учетом прогнозируемого объема производства, спроса на транспортные услуги и предложений транспортных компаний и предприятий. По перевозке грузов все виды транспорта располагают достаточным резервом провозных возможностей и обеспечивают на период до 2015 года потребности отраслей экономики в перевозках.

Прогноз должен учитывать возможную стабилизацию производства в материальных отраслях и соответственно повышение спроса на транспортные услуги, а также устойчивую тенденцию роста пассажирооборота, сложившуюся на воздушном и автомобильном транспорте.

Объем перевозок грузов всеми видами транспорта должен расти с учетом необходимости увеличения международных транспортных услуг.

Ввиду того, что Кыргызская Республика имеет выгодное географическое расположение, находясь на пересечении воздушных транспортных путей из стран Европы в страны Юго-Западной и Юго-Восточной Азии, аэропорт «Манас» вызывает определенный интерес и в ближайшем будущем может стать важным транзитным авиатранспортным узлом для Центральноазиатского региона в целом. Железнодорожный транспорт должен ориентироваться в своем развитии на прямые инвестиции из Китая.

У Кыргызстана появилась возможность за счет заинтересованных международных организаций построить Кыргызский железнодорожный шелковый путь, который по значению будет являться сухим Суэцким каналом. Поистине волшебным мостом станет для экономики Кыргызстана эта дорога, по которой непрерывно будут проходить с востока на запад, с запада на восток груженые железные караваны, вливая валюту в бюджет республики. Причем

объем валютной выручки за тонну-километр будет прямо пропорционален длине этого сухого Суэцкого канала - кыргызской железной дороги.

Необходимо еще раз подчеркнуть, если мы построим железную дорогу с выходом в КНР, Кыргызстан перестанет существовать как тупиковая страна, для этого есть и географические, и экономические предпосылки.

Таким образом, будущая железная дорога будет поистине артерией, питающей экономику республики.

Телекоммуникации, как элемент инфраструктуры, должны стимулировать быстрое экономическое развитие республики. В кратчайшие сроки телекоммуникационный сектор должен быть переведен на надежную коммерческую основу, обеспечивающую выживаемость в острой конкурентной обстановке, существующей в международной телекоммуникационной среде.

Основной проблемой здесь может стать проблема государственной безопасности, то есть продажа акций стратегическому инвестору может быть осуществлена только в случае обеспечения возможности принятия действенных мер для обеспечения государственной безопасности.

Маркетинг, рынки сбыта и торговли

Реформирование экономики на пути перехода к смешанным экономическим отношениям происходит без глубокого маркетингового исследования емкости внутреннего и внешнего рынков, без оценки перспективных задач партнеров, конкурентов, эластичности спроса потребителей, предложений товаропроизводителей.

Важность этой работы заключается в том, что организация маркетинговой деятельности на всех уровнях хозяйствования, независимо от формы собственности, позволит республике избежать ошибок и экономических потерь, успешно осуществить бизнес.

Необходимо проводить маркетинговые исследования, определяя потребности республики в тех или иных товарах, а также ее возможности в расширении рынков сбыта своей продукции, в выходе на мировые рынки.

Так, для обеспечения внутренней потребности республики в электроэнергии экономически целесообразно по регионам и крупным населенным пунктам страны размещать минигидроэлектростанции, выпускаемые в г. Санкт-Петербурге. Использование таких станций быстро и несравненно дешевле решит топливную проблему. При этом не требуется дополнительно проводить газ, завозить уголь, солянку.

На базе использования местного сырья полупроводниковых материалов создание рынков современных телевизоров, радиоприемников, видеоманитофонов и другой радиобытовой техники резко изменит ситуацию на внутреннем товарном рынке и, самое главное, оздоровит социально-финансовое положение соответствующих отраслей.

Более долговременный результат принесет производство новой, валютной продукции кварцевых тиглей и трихлорсилана, спрос на которые имеется не только в странах ближнего зарубежья (Украина, Россия), но и в дальнем зарубежье (Швейцария и Япония).

В республике имеется широкая возможность создавать внутренний рынок мини-тракторов, мотоколясок, мини-мельниц, мини-ГЭС, ветровых генераторов и солнечных батарей.

Есть реальные возможности производить на экспорт электрокерамику, высокоэнергетические магниты с добавлением редкоземельных металлов.

Значительные экспортные возможности имеют такие важные отрасли легкой промышленности, как хлопчатобумажная, шерстяная и шелковая.

Исходя из потенциальных возможностей республики, необходима следующая программа маркетинговой деятельности:

1) конкретные исследования товарных рынков (их объемы, масштабы, основные конкуренты и острота конкуренции, отличительные черты исследуемой продукции и т. д.), рынков капитала и ценных бумаг;

2) по результатам общего анализа и конкретных исследований определение стратегии производства и тактических решений по реализации долгосрочных целей и задач.

Торговля

Торговля Кыргызской Республики по-прежнему сильно ориентирована на бывшие экономические районы республик СНГ, несмотря на разрушение экономических связей между ними.

Распад межреспубликанской системы платежей и потеря межреспубликанских снабженческо-сбытовых связей между предприятиями нанесли тяжелый удар по производству и организации торговли.

Можно констатировать, что в течение 1991-2004 годов продолжался процесс деиндустриализации народного хозяйства (доля промышленности в ВВП – 18%) и дальнейшее усиление превращения экономики Кыргызстана в сырьевую базу других стран. Все это конкретно проявляется в работе системы торговли, так как именно здесь воочию видны социальные последствия проводимой реформы. В течение 90-х годов произошло резкое падение экономического потенциала республики. Положение на потребительском рынке остается крайне тяжелым. Все острее проявляется зависимость потребительского рынка от импортных поступлений. В то же время нарастают трудности реализации многих товаров на внутреннем рынке в связи с их неконкурентоспособностью.

Торговля стала малоэффективной отраслью, в которой законная деятельность все более пронизывается криминальными отношениями. Благодаря этому, теневая экономика сегодня дает 45-50% ВВП, и этот показатель имеет устойчивую тенденцию к росту.

Отсутствие государственного и общественного контроля над торговлей, игнорирование социальной ситуации и социальной психологии, ставка на мгновенный эффект и быстрое достижение целей привели к выхолащиванию социального содержания реформ. Социальная «цена» радикальных реформ выше, чем экономическая.

Из-за бесхозной и теневой торговли социальная структура стала конфликтогенна. Общество дифференцировано по имущественному признаку и представляет сейчас общество социальных крайностей. Следствием этого является формирование небольшой социальной группы богатых (около 10% населения). Остальное население в сравнении с этой группой - бедные и нищие. Все говорит о том, что вопреки стратегической задаче структурной перестройки система торговли республики пущена на самотек и отдана на откуп теневикам. Учитывая социальную опасность этого процесса, в обозримом будущем необходимо осуществить следующие мероприятия:

разработать проект Закона о торговой политике Кыргызской Республики;

торговая политика страны должна исходить из общей экономической стратегии;

целесообразно разработать концепцию о внутренней торговле, где должны быть четко определены функции розничной, оптовой торговли, потребкооперации общественного питания с целью разумного структурного преобразования экономики;

весьма важным фактором послужит систематическое исследование емкости рынка товаров, совокупного платежеспособного спроса населения, индекса потребительских цен с учетом изменений в семейных доходах и расходах. Проведение этой работы во многом зависит от создания единой системы маркетинговой службы в республике.

Прогноз розничного товарооборота и платных услуг должен быть разработан с учетом общих тенденций развития всей экономики республики и важнейших ее отраслей.

Рынок информации

Важнейшим элементом социально-ориентированной смешанной экономической системы, обеспечивающим функционирование этого сложного механизма, является информационное обеспечение. Развитие рыночных отношений должно сопровождаться созданием информационных управляющих систем всех уровней и соответствующих инфраструктур рынка. Однако этому вопросу в республике не уделяется должного внимания, что сковывает развитие предпринимательской деятельности, особенно в сфере производства, влечет за собой большие дополнительные затраты и потерю времени на получение информации для принятия правильного решения.

Формирование информационного рынка должно быть направлено на обеспечение саморегулирования хозяйствующих систем и индикативного (косвенного) воздействия на них со стороны государства. При этом правительство, получая достоверную информацию, должно упреждать и при необходимости корректировать меры воздействия на экономическую систему, а не быть заложником падения производства, разрушения экономического потенциала, потрясений валютного курса, как это произошло в 1998 году и правительству пришлось уйти в отставку.

Информационная структура рынка включает:

1. Систему связей, объекты коммуникаций, вычислительные центры и комплексы, предприятия, перерабатывающие и представляющие (продающие) экономическую информацию о положении дел на товарных рынках, оказывающие различные информационные услуги. Она должна основываться на базе данных и знаний, системе обслуживания технических средств (сервис), системе сбора, обработки и передачи информации.

2. Информационную среду рынка (инфраструктуру и соответствующие технологии по сбору, обработке, подготовке и выдаче данных).

3. Биржевую систему (товарные, валютные, фондовые биржи).

4. Кредитно-финансовую систему (банки с разветвленной сетью различных страховых контор, сберкасс, предприятий по выдаче кредитов, выполнению безналичных расчетов и т. д.).

Необходимо преобразовать механизм денежно-кассовых операций с переходом от бумажных денег на «электронные». Это потребует также создания автоматизированной системы расчетов, выдачи кредитных книжек (карточек) для обеспечения пересылки денег со счетов покупателей на счета

магазинов при сделке купли-продажи товаров или выполнении других финансовых операций. Целесообразно начать переход крупных магазинов (универмагов) на систему торговли без наличных денег с помощью электронных кредитных карточек.

Формирование информационных систем должно отвечать требованию подготовки и обеспечения информацией, способствующей выработке и принятию решений по социальным проблемам, развитию форм собственности, размещению труда, изменению структуры социальных групп населения, предпринимательства, накоплению и использованию капитала в производственном, торговом, ссудном секторах, повышению качества и конкурентоспособности предприятий на товарных рынках и т. д.

Информационная система должна основываться на разветвленной автоматизированной системе связи, базе данных экспортных систем, разнообразных рекламных средствах, арбитраже, прокурорском надзоре, соответствующем законодательстве и др.

Такие структуры должны обеспечивать накопление знаний и опыта работы в соответствующих секторах экономики, распространять через телевидение, радио, печать, выставки, рекламу, конкурсы, торговые дома и т.д. необходимую информацию для формирования общественного мнения, вооружая предпринимателей или желающих начать самостоятельный бизнес бюллетенями коммерческой информации, показом телевизионных программ, высокоразвитых рекламных систем с использованием прикладного искусства, профессиональных клубов, обществ, выставок и т. д. При этом должен получить развитие рынок интеллектуальной продукции - патентов, лицензий, ноу-хау, технологических разработок и др.

Современное технологическое информационное обеспечение должно быть также направлено на развитие рынка машинной информатики (алгоритмов, экономико-математических моделей, программ, видеофильмов, компьютерных игр, а также техники конторского и интеллектуального труда).

Все это играет ключевую роль в развитии рыночных отношений, формировании высокоэффективной развитой социально ориентированной модели смешанной экономической системы.

Рекреационный комплекс

Кыргызстан обладает большими рекреационными ресурсами. В республике имеется четырнадцать курортно-рекреационных зон. Горная территория республики разделена на десятки горных туристических альпинистских зон.

Однако имеющийся туристско-рекреационный потенциал используется недостаточно. В республике насчитывается много учреждений туристско-рекреационного комплекса, из которых оказывает санаторно-курортные и оздоровительные услуги всего 21,7%. Из-за недостатка средств республика будет ориентироваться на развитие таких видов туризма, которые не требуют больших капитальных затрат и обеспечат быструю отдачу от вложенных средств. В первую очередь, это горный туризм, не требующий создания дорогостоящей инфраструктуры сервиса. Наряду с этим предполагается максимально использовать туристические возможности озера Иссыккуль с его обширной сетью пансионатов, домов отдыха, курортно-санаторных учреждений, фактически не используемых большую часть года.

Потенциальные источники развития туризма в Кыргызстане на долгосрочную перспективу - это комплексные универсальные туры на Великом Шелковом пути, охота в горах, курорты, лыжный спорт, термальные воды и оздоровительные объекты, включая соляные шахты. Большие возможности существуют в рекреационном комплексе. Но для того, чтобы развитие рекреационного комплекса стало высокопродуктивным и рентабельным, необходимо организовать высококачественный сервис за счет привлечения иностранных инвестиций путем создания совместных туристических фирм, международных гостинично-туристических комплексов, разработки для них дополнительных гарантий. Необходимо также улучшить визовую систему и снять все ограничения на въезд туристов.

Обобщение

Проводимую в стране макроэкономическую политику государства следует сгруппировать по пяти главным направлениям: 1) денежно-кредитная (монетарная); 2) налогово-бюджетная (фискальная); 3) инновационно-инвестиционная; 4) политика государства в области доходов или в социальной сфере; 5) внешнеэкономическая политика.

Денежно-кредитную политику иногда называют монетарной. Основовоплагающей целью данной политики является стабилизация экономики в целом. Ответственным органом за осуществление данной политики является Национальный банк Кыргызской Республики, который в соответствии с намеченными плановыми темпами роста ВВП обеспечивает нормальную денежную массу, темпы роста инфляции, стабильность цен, процентную ставку и ресурсы кредитования.

Инструментами регулирования денежной массы со стороны НБКР являются: 1) операции на открытом рынке; 2) политика учетной ставки; 3) изменение нормативов резервов.

НБКР ведет стабилизационную политику в области валютных курсов, кредитную политику государства. Одним из главных вопросов кредитной политики является завоевание доверия населения к коммерческим банкам, значительное расширение охвата хозяйств **реального сектора**. Такова основная потребность экономики страны и целенаправленной стратегии развития в перспективе самой банковской системы.

Следующим важным направлением макроэкономической политики государства является **налогово-бюджетная или фискальная политика**. Фискальная политика осуществляется, прежде всего, через государственный бюджет, который представляет собой смету доходов и расходов на определенный период. Бюджет позволяет государству выполнить следующие свои функции:

- перераспределение дохода и богатства;
- корректирование распределения ресурсов с целью структурных преобразований в экономике;
- стабилизация экономики, т.е. контроль над уровнем занятости и инфляции, а также стимулирование экономического роста.

Возникает вопрос: откуда государство берет деньги для этого? Они поступают из трех источников:

1. налоги;
2. займы в форме казначейских обязательств, приносящих проценты;
3. эмиссия бумажных денег, не приносящих проценты.

Превышение расходов над доходами образует дефицит бюджета.

Казначейство является важным подразделением фискальных органов и представляет консолидированный фонд Кыргызской Республики. Теперь ежедневно от региональных отделений в Центральное казначейство поступает достоверная информация по доходной и расходной части бюджета.

Все еще есть необходимость дальнейшего совершенствования функциональных обязанностей и структуры фискальных органов. Самая неотложная задача в данной области – **это барьба с коррупцией.**

Основной целью **инновационно-инвестиционной политики** является обеспечение развития экономики путем нововведений, создания благоприятного инвестиционного климата, стимулирования инвестиционно-инновационной активности.

В реализации Национальной инновационной системы (НИС) Кыргызской Республики решающим моментом становится улучшение инвестиционного климата в Кыргызстане, так как резко уменьшился объем капиталовложений в экономику, из внешних источников резко снизился удельный вес прямых иностранных инвестиций, который в 1995 году составлял **63,5%**, а в 2006 году – **5,7%**. Необходима в этой области сильная государственная поддержка и политическая стабильность в стране.

Политика государства в области доходов населения должна быть направлена на установление приоритетов в расходовании государственных средств, которые бы ориентировались на обеспечение социальных гарантий всем группам и слоям населения. В этих условиях необходимо учесть влияние совокупности факторов (демографических, экономических, социальных и др.) на направленность этой политики.

Развитие **внешнеэкономической** и торговой деятельности Кыргызстана, как важнейшего фактора формирования открытой экономики и её интегрирования в мировые хозяйственные отношения, определение оптимальных соотношений рыночных и административных методов регулирования являются одними из главных задач государственной политики.

Экономические реформы в республике должны нацеливаться на обеспечение поступательного развития реального сектора экономики. Приоритетными отраслями при этом являются: промышленный комплекс, ориентированный на использование местных сырьевых ресурсов; топливно-энергетический комплекс, ориентированный на освоение гидроэнергетики и угля; полупроводниковый и радиоэлектронный комплекс; горно-металлургический и машиностроительный комплексы; аграрный комплекс; коммуникации и средства связи; развитие маркетинга, рынков сбыта и торговли; рынок информации; рекреационный комплекс.

Вопросы:

1. Основные направления макроэкономической политики государства.
2. Сущность фискальной политики.
3. Бюджет, бюджетная система, дефицит бюджета.
4. Стратегия фискальной реформы.
5. Фискальные органы и их функции.
6. Монетарная политика государства.
7. Деньги и основные функции денег.
8. Политика стабилизации валютных курсов.
9. Основные направления валютной политики.
10. Инновационно-инвестиционная политика Кыргызской Республики.
11. Факторы политики доходов населения.
12. Обеспечение занятости населения.
13. Внешнеэкономическая политика Кыргызстана.
14. Экономические реформы, нацеленные на обеспечение поступательного развития реального сектора экономики.

Глава 7. Мировая экономика

7.1. Мировой рынок

Мировой рынок – это глобальный экономический организм, составляющий совокупность всех национальных экономик мира. Он развивается на основе международных отношений, охватывающих взаимозависимость и взаимоотношение стран.

Международные экономические отношения определяются экономическими связями между отдельными международными корпорациями, предприятиями и организациями по производству, распределению, обмену и потреблению товаров и услуг между странами.

Особенности мирового хозяйства заключаются в следующем:

- международный обмен товарами производится в глобальной среде;
- международное разделение труда происходит по более углубленной специализации и кооперированию производства;
- ускорение международного движения факторов производства, капитала, рабочей силы, технологии и информации осуществляется на самом высоком уровне;
- происходит интернационализация производства и капитала;
- начинают возникать и развиваться национальные экономики открытого типа, внешнеэкономические связи либерализуются;
- формируется особая международная финансовая среда;
- информатизация и информационные технологии становятся важным направлением мирового хозяйства;
- возникает стремление к регулированию текущей экономической и валютно-финансовой деятельности в мировом масштабе.

Мировой рынок, национальные и мировые финансово-экономические системы в XX веке добились огромных успехов в увеличении объема производства, в обеспечении экономического роста. Внедрение в экономику достижений научно-технического прогресса, инновационного предпринимательства привело к быстрому росту объемов произведенных товаров и услуг. Это обеспечило, несмотря на невиданные ранее темпы роста численности населения, к значительному повышению уровня жизни населения мира. Рост мирового производства сопровождался углублением специализации между национальными экономиками, повышением значения рынков.

В 1900-2000 годы объемы мирового ВВП в сопоставимых ценах возросли в 19 раз. В это же столетие численность населения возросла 4 раза. Таким образом, в расчете на душу населения рост объема производства составил почти 5 раз. (более подробно см. раздел «Введение в экономику», «Факторы и типы экономического роста», раздел «Конкретная ситуация»).

При такой раскладке благополучия в мировом масштабе, все же остается в тени несправедливость и неравномерность развития между материками и странами. Более глубокий анализ позволяет выявить то, что более богатая часть населения мира (1/4) за это же столетие увеличила ВВП на душу населения в 6 раз, а бедная часть (1/4) - всего 3 раза. Такое положение характерно особенно для стран Африки (южнее Сахары). И в целом за XX век это различие между странами сильно возросло. Это подтверждается и изменением коэффициента Джина, являющегося мерилем несправедливости, который за 1900-2000 годы повысилась с 0,40 до 0,48.

Наряду с этим, заслуживают внимания успехи азиатских стран, которые во второй половине XX века стали «рекордсменами». Их ВВП возрос так быстро, что удельный вес в мировом ВВП повысился в два раза.

Анализ также показывает, что различие и особенности стран в зависимости от типа экономических систем существенного влияния на развитие мирового хозяйства не оказывали. Например, во второй половине XX века страны социалистической системы сумели увеличить ВВП в 6,1 раза, а страны рыночной системы в 5,8 раза. В результате бывшие социалистические страны сумели увеличить свою долю в мировом ВВП с 15,3 до 15,9%, а страны рыночной системы снизили свою долю с 84,7 до 84,1%.

Современный мировой рынок должен способствовать взаимовыгодному международному движению капиталов, оптимизируя их использование и максимизируя мировой ВВП.

7.2. Международная торговля

В современном мире человек не может удовлетворить свои потребности за счет собственного производства. Также обстоит дело с отдельно взятой страной. Какой бы богатой природными, людскими и другими ресурсами не оказалась, любая страна, она нуждается в товарах, производимых другими странами. Правда, некоторые страны стараются быть независимыми и ведут политику «закрытой экономики». К примеру, Северная Корея, Куба, в свое время так развивался и Советский Союз. Однако безперспективность такой политики стала очевидной, потому что в разных странах разные условия производства. Страны сильно различаются климатом, запасами полезных ископаемых, уровнем квалификации специалистов, уровнем знаний. И здесь в каждой стране выявляется возможность производства товаров **со сравнительным преимуществом**. И если учесть еще вечную проблему ограниченных производственных возможностей, проблему выбора и альтернативной стоимости (более подробно см. «Введение в экономику», 1.3. Ресурсы и факторы производства, то становится очевидным, что при разумной специализации каждой страны на производстве товаров в сфере со сравнительным преимуществом с последующим взаимным обменом, становится возможным получить большое количество товаров для обеих стран, то есть разумное разделение труда приводит к увеличению уровня благосостояния этих стран.

Таким образом, возникает международная или внешняя торговля. Здесь ведущее положение занимают промышленные товары, прежде всего машины и оборудование. Как было ранее сказано товаров и услуг - ввоз из страны - называется экспортом, а завозимые из вне – импортом. Разницу между экспортом и импортом (как было сказано в прежних темах) называют **сальдо внешней торговли**. Если страна товаров вывозит больше, чем завозит, то сальдо внешней торговли признается положительным или активным. Но, если объем импорта превышает объем экспорта (как это происходит в Кыргызстане), то сальдо является отрицательным или пассивным.

От увеличения экспорта всегда выигрывают фирмы экспортеры и их сотрудники. Они заинтересованы в ослаблении конкурентоспособности привозимых из-за рубежа товаров. И как правило выступают за установление таможенных пошлин (тарифов), за повышение ранее установленных тарифов, или же за ограничение завоза отдельных видов товаров, т.е. требуют в данном случае утверждения **импортных квот**. Например, разрешают завоз легковых автомобилей не более 10 000 единиц в год. Такие меры называются

протекционистской внешней политикой. Она применяется для защиты отечественных предприятий и сохранения рабочих мест в стране.

Заслуживает внимания процесс, когда импортные таможенные пошлины используются против демпинга, то есть когда импортные товары продаются даже ниже их себестоимости. Такие случаи встречаются на практике, когда отдельные фирмы - предприниматели стремятся вытеснить своих конкурентов в других странах с рынка.

Следует также отметить, что против протекционистской политики свободная торговая политика проводит политику снижения и снятия таможенных пошлин, квот и других ограничений. Сторонники свободной торговли считают, что развитие международной торговли должно регулироваться свободными рыночными силами (спрос и предложение, конкуренция), которые повышают эффективность экономики стран, использующих свои конкурентные преимущества.

Все это свидетельствует о необходимости, в известной степени, согласованного ведения внешне- торговых отношений между странами. Особенно следует такую форму поведения вести в странах, которые в экономическом и территориальном аспектах тесно связаны между собой. В связи с этим между ними возникает хорошая интеграция. Например, так произошло в странах Европы (Европейский Экономический Союз), это же происходит в странах СНГ (Содружество Независимых Государств).

Интеграция, прежде всего, преследует цели создания таможенного союза. Иначе говоря, эти страны должны пойти на снятие таможенных пошлин и квот в процессе торговли между этими странами, вошедшими в данный экономический союз. Так, страны Европейского союза (ЕС) эту меру осуществили еще в 1968 году. Кроме того, страны ЕС сумели достигнуть договоренности о проведении согласованной макроэкономической и единой внешнеторговой политики, по отношению других стран.

Региональная экономическая интеграция, с одной стороны, создает условия для взаимовыгодного сотрудничества между различными группами стран и экономическими союзами. А с другой – порождает протекционизм и конкуренцию между ними.

В то же время существуют и всеобщие интересы всех стран мира. Эти интересы охраняются международными экономическими организациями. Такими организациями являются Мировой валютный фонд (МВФ), Мировой банк (МБ) и Всемирная торговая организация (ВТО).

МВФ регулирует валютный рынок, проводит работу по стабилизации валютных курсов, так как резкие колебания курсов валют создают преграды успешной работе мировой экономики. МВФ выделяет кредит тем странам, у которых трудности с национальной валютой и дает консультации и рекомендации по поводу стабилизации своих валют.

Мировой банк оказывает долгосрочную поддержку странам по строительству новых предприятий, улучшению инфраструктуры (транспорта, связи и коммуникаций), профессиональной подготовке и переподготовке рабочих, по улучшению образования. Он выдает кредит и государствам, и частным фирмам.

Кредиты Мирового банка и Международного валютного фонда выделяются в очень сложных условиях. Эксперты этих организаций предъявляют очень жесткие требования к странам, получающим кредиты, в области рекомендованной ими экономической политики, сокращения дефицита бюджета,

стабилизации инфляции и приватизации государственной собственности. Подобная позиция этих организаций связана, прежде всего, с тем, что капиталы и ресурсы Мирового банка, Мирового валютного фонда в основной своей части принадлежат развитым рыночным странам. Например, 75% кредитов Мирового банка принадлежат четырем странам: США, Японии, Германии и Швейцарии. А они, соответственно, требуют исполнения их воли и желания в некоторых даже политических вопросах. Это, соответственно, вызывает сопротивление отдельных стран, в целях сохранения свободы выбора и самостоятельности в проведении своей экономической политики. Отдельным странам это удастся, благодаря своевременности возвращения кредитных сумм с процентами и выполнению приемлемых условий кредиторов. Например, Россия и Казахстан сумели провести такие меры и сохранили свободу выбора и самостоятельности своей экономической политики.

В зависимости от степени участия в мировой торговле стран мира делят на страны с открытой и страны с закрытой экономикой.

Закрытая экономика – это экономика, не участвующая в международной торговле.

Открытая экономика – это экономика, активно участвующая в международной торговле. Экономика Кыргызстана – открытая экономика. Кыргызская Республика является членом Всемирной торговой организации (ВТО), а следовательно, у неё есть хорошие условия для обеспечения полноценного развития своей экономики, используя свою открытость в международной торговле.

7.3. Мировая валютная система

Национальная валютная система – это форма организации. Она охватывает не только обороты денег внутри страны, но и сферу международных расчетов. **На базе национальных валютных систем, в рамках развития международных экономических отношений возникает мировая валютная система.** Международные расчеты являются расчетами между государствами, а также расчетами между фирмами, организациями и физическими лицами, находящимися в развитых странах.

Любая денежная единица является валютой. Например, сом – это национальная валюта Кыргызской Республики. При ведении разных между - народных экономических отношений и расчетов сом приобретает ряд новых дополнительных функций. Например, он становится базовой валютой (с учетом) расчетов.

Спрос и предложение на валюту формируется на базе международного обмена и отражается в платежном балансе каждой страны. Все валюты делятся условно на три группы, а именно:

- свободно конвертируемые;
- частично конвертируемые;
- неконвертируемые.

Понятие конвертируемость (от лат. conversion - превращение) означает обратимость валюты в золото. В широком смысле – свободная обратимость валюты в любую другую валюту, возможность обмена (конверсии) валюты данной страны на валюты других стран по действующему валютному курсу.

Конвертируемость валюты бывает внешняя, внутренняя и частичная. Внешняя – возможность использования национальной валюты в международных расчетах, свободный обмен иностранной валюты на национальную, и наоборот.

Внутренняя – возможность купить на денежную единицу данной страны иностранную валюту только в банках этой страны или продать этим же банкам иностранную валюту за национальные денежные единицы по установленному курсу. Частичная – обращение валюты промежуточным режимом. Частичная обратимость распространяется на определенных держателей данной валюты и отдельные виды операций, может иметь региональный характер, то есть ограничиваться определенным кругом стран, в частности, рамками определенной валютной зоны.

Валютная зона – оформившиеся после Второй Мировой войны на базе довоенных валютных блоков группировки государств, валюты которых зависят от валюты крупной страны, возглавляющей данную зону. Страны, входящие в валютную зону, связаны с возглавляющей страной единым валютно-финансовым режимом и одинаковой системой валютных ограничений. Наибольшее значение имеет стерлинговая зона. Долларовая зона охватывает страны, не применяющие валютных ограничений. Долларовая зона – группировка стран Северной Америки., Латинской Америки, Тихого Океана и т.д., в которых доллар имеет хождение наравне с национальной валютой, а при отсутствии национальной валюты её заменяет.

Валютный рынок – официальный центр, в котором сосредоточена купля-продажа валют на основе спроса и предложения. Это система устойчивых экономических и организационных отношений по операциям купли-продажи иностранных валют и платежных документов в иностранных валютах. Включает рынок евродепозитов, рынок еврокредитов, рынок еврооблигаций и др. В мировой валютной системе имеет место и двойной валютный рынок, который предусматривает двойную котировку валютных курсов: отдельно по коммерческим и финансовым операциям. Применяется в отдельных странах с целью стабилизации валютного курса в условиях активной валютной спекуляции.

Валютный аукцион – один из методов организации валютного рынка, представляющий собой публичные валютные торги.

Валютное регулирование – регламентация **государством** порядка международных расчетов и сделок с валютными ценностями. Регулируется нормативными актами и международными валютными соглашениями. К валютному регулированию относится также регламентация использования иностранной валюты на территории страны на основе национального законодательства.

Валютная монополия – это монополия государства в лице его органов на валютные операции и всю валюту, зарабатываемую экономическими агентами.

Валютный кризис – резкое обострение противоречий в валютной сфере, проявляется в резких колебаниях валютных курсов, сильных увеличениях валютных рисков, быстрых и значительных по масштабам перемещениях валютных резервов, девальвациях и ревальвациях валют, ухудшении международной валютной ликвидности.

Валютные преступления – нарушения национального законодательства об использовании валюты на территории страны. Как правило, валютные преступления связаны с незаконной (нелицензированной) скупкой, продажей, обменом валюты, а также использованием валюты как платежного средства.

Валютная интервенция – вмешательство центрального (национального) банка в операции на валютном рынке с целью воздействия на курс национальной валюты путем купли-продажи иностранной валюты; разновидность валютной политики.

Вышеприведенные понятия мировой валютной системы получают отражение в платежном балансе каждой страны. Если при этом торговый баланс ухудшается (иначе говоря, увеличивается отрицательное сальдо), то получается, что страна больше расходует валюту на другие страны и меньше выручает. В таких случаях растет спрос на иностранные валюты. Это снижает курс национальной валюты. И наоборот, если в платежном балансе положительное сальдо, то курс национальной валюты повышается.

Мировая валютная система очень чутко реагирует на экономическое развитие. Поэтому каждая страна должна предпринимать взвешенные и научно обоснованные меры по отношению к положительным и отрицательным колебаниям мировой валютной системы.

7.4. Экономические отношения СНГ

После развала Советского Союза, республики, входившие ранее в его состав, преобразившись в независимые государства, проводят самостоятельную экономическую политику. Кыргызстан также является одним из таких государств. И ему приходится сталкиваться с разными, очень важными экономическими проблемами. Удовлетворительное решение этих проблем обуславливает необходимость вхождения в международные экономические союзы. Одним из таких союзов является «Сотрудничество независимых государств (СНГ)».

В состав СНГ входят: Азербайджан, Армения, Беларусь, Казахстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина и Грузия.

7.5. Международная экономическая интеграция

Хозяйственное и политическое единение стран на основе развития углубленных, устойчивых взаимоотношений и разделения труда между национальными хозяйствами является **международной экономической интеграцией**.

Такая интеграция предполагает сближение и взаимоприспособление отдельных национальных хозяйств. Обеспечивается концентрацией и переплетением капиталов, проведением согласованной межгосударственной экономической политики.

Основные виды интеграционных объединений:

1. зона свободной торговли, когда страны участницы - ограничиваются отменой таможенных барьеров во взаимной торговле;
2. таможенный союз, когда свободное перемещение товаров и услуг внутри группировки дополняет единый таможенный тариф по отношению к третьим странам;
3. общий рынок, когда ликвидируются барьеры между странам во взаимной торговле для перемещения рабочей силы и капитала;
4. экономический союз, который предполагает в дополнение ко всем вышеперечисленным мероприятиям проведение государствами-участниками единой экономической политики.

В качестве примера успешной международной экономической интеграции можно привести Европейский союз (ЕС). Он с 1993 года объединяет пятнадцать стран (Германию, Францию, Италию, Бельгию, Нидерланды, Люксембург, Англию, Данию, Ирландию, Грецию, Испанию, Португалию, Австрию, Финляндию, Швецию). Так как ЕС является открытым интеграционным союзом, в настоящее время в него вступают и другие, бывшие социалистические страны (Чехия, Польша, Венгрия, Румыния, Болгария и др.).

В ЕС организован единый орган управления – **Европарламент**, создана единая валюта – «**евро**» и введено **единое гражданство**.

На нынешнем мировом рынке по международной экономической интеграции активную роль играют **транснациональные корпорации (ТНК)** и **промышленно-финансовые группы (ПФГ)**.

ТНК достигли такого уровня развития, что они в состоянии решить судьбу международных экономических связей той или иной страны. Например, правительство Гвинеи может и не составлять межгосударственное соглашение с правительством Франции, так как крупнейшая корпорация в области пищевой промышленности Франции «Данон» самостоятельно сумела провести активную предпринимательскую политику и установить тесные контакты с производителями сельхозпродукции Гвинеи.

В России есть такие ТНК, как «Газпром», «ЛУК ойл», «ОНЭКСИМбанк» и др.

Таким образом, ТНК и ПФГ уже превращаются в мощные экономические и политические организации. Они способны развивать активную международную экономическую интеграцию.

Глава 8. Глобальные экономические проблемы

В течение XIX и XX веков перед человечеством возникли ряд сложных и угрожающих проблем. Они появились в отдельных случаях скоропалительно и обусловили сложности их разрешения. Эти угрозы вышли уже за рамки отдельных стран и касаются всей человеческой цивилизации, стали общепланетарными, а потому получили название «глобальные».

Решение глобальных проблем требует участия всех стран мира, независимо от состояния экономики. Сегодня все страны мира готовы принять совместные меры по недопущению ядерной войны, ликвидации бедности в развивающихся странах, недопущению экологической катастрофы.

Совместное решение этих проблем обеспечит развитие цивилизации, сохранение жизни человеческого общества.

К глобальным экономическим проблемам относятся:

1. Демографические и миграционные проблемы.
2. Продовольственные проблемы.
3. Экономика «третьих» стран.
4. Экологические проблемы.
5. Защита человечества от угрозы ядерной войны.

Вкратце рассмотрим их суть.

1. Демографические и миграционные проблемы. Сегодня медицина сумела значительно снизить детскую смертность. Кроме того, ликвидация эпидемии и улучшение условий жизни людей позволили несколько удлинить в мире среднюю продолжительность жизни. В XXI веке на земном шаре численность населения достигает примерно 10 млрд. человек. В то же время 95% населения будет проживать в странах Африки, Азии и Латинской Америки.

Такой быстрый рост численности и неравномерность расселения могут привести к сложностям в мировом миграционном процессе. Для устранения этих сложностей страны с высокими темпами роста численности населения должны активизировать просветительскую работу по планированию семьи и одновременно предпринимать меры по ускоренному внедрению инновационной технологии. А развитым странам усилить свободный перелив капитала в виде инвестиций в развивающиеся страны.

Опыт развития мирового хозяйства в XX веке показал, что можно добиться более опережающих темпов роста производства продукции (ВВП) по сравнению с темпами роста численности населения. Именно научно-технический прогресс и инновации позволили в XX веке освободиться человечеству от «Мальтусовой ловушки». Следовательно, можно быть уверенным в том, что XXI век станет веком успешного разрешения демографических и миграционных проблем.

2. Продовольственные проблемы. На всех континентах мира есть люди, страдающие от нехватки продовольствия, от голода. В то же самое время в Западной Европе и США лишь 4%, а в странах «третьего» мира 25% населения производят столько продовольствия, которого хватило бы для нормального обеспечения населения всего мира. Более того, в условиях нынешнего научно-технического прогресса мировое хозяйство имеет возможность увеличить объемы продовольствия еще в 4 раза.

Каковы же пути решения продовольственной проблемы?

Прежде всего, правительство каждой страны должно гарантировать самообеспеченность населения своей страны продовольствием. Далее, мировое сообщество обязано создать экономические условия для обеспечения населения в рамках мирового хозяйства достаточным объемом продовольствия. Самое главное, мировое сообщество должно выработать правильные, справедливые принципы **распределения** продовольствия.

3. Экономика «третьих» стран. В настоящее время различия между развитыми и остальными странами в области богатства и уровня жизни стали более значительными. Богатство сконцентрировалось в руках немногих стран. Появилось противостояние под названием «север - юг». Это уже поражает сильную опасность. Концентрация бедности и социальной несправедливости, с одной стороны, в перспективе порождает огромную опасность для богатых стран. Для решения данной проблемы богатые страны должны всячески помогать и способствовать бедным странам достичь прогресса в своем развитии. Необходимо дать им возможность производительно и справедливо использовать и восстанавливать свои трудовые и природные ресурсы посредством активного ведения с ними справедливой торговли в международном масштабе.

4. Экологические проблемы. Сегодня в мире создалось такое положение, когда невозобновляемые источники сырья и природные ресурсы исчерпаны или на грани исчезновения. Результатом «человеческой деятельности» стало всемирное потепление на планете, возникновение «озоновых дыр» и других катастроф. У большинства отсталых стран нет экономических возможностей вести борьбу против таких явлений. Поэтому возникает необходимость ведения борьбы против подобных катастроф совместными усилиями всех стран. Необходимо также выработать единые и жесткие правила по экологически безопасному использованию хозяйственных объектов и ставить жесткие экономические ограничения.

5. Защита человечества от угрозы ядерной войны. По расчетам ученых, если начнется ядерная война (при наличии на земном шаре 10-20 тыс. мегатон ядерного оружия), то человечество потеряет 2-2,5 млрд. человек. На планете длительное время будет сохраняться радиация и опасность пожара. Разрушится 70% озонового слоя атмосферы, в результате наступит «ядерная ночь», температура воздуха снизится на 30-50 градусов. Население само по себе исчезнет.

Развитие военной промышленности стоит очень дорого. В мире для целей военной промышленности ежегодно тратится 100 млн. человека год. Если для

производства вооружений в 1972 году было затрачено 416 млрд. долл., то в настоящее время тратится 900-1000 млрд. долл. Это равно 6% мирового ВВП.

В мире для военных целей ежедневно тратится 2,7 млрд. долл., а ежеминутно – 2 млн. долл. Военная промышленность не ограничивается использованием финансовых и людских ресурсов. Она расходует сырье, топливо, энергию, занимает огромные участки земли.

Вышеприведенные данные ярко свидетельствуют об угрозе войны для человеческой жизни. Поэтому очень важно ведение в мировом масштабе политику сокращения вооружений и запрещения во всех странах производства ядерного оружия.

Вопросы:

1. Дайте определение мировому рынку?
2. В чем заключается особенности мирового хозяйства?
3. Каковы причины возникновения мировой торговли? Роль Всемирной торговой организации в экономическом развитии Кыргызстана.
4. Охарактеризуйте мировую валютную систему. Роль Международного валютного фонда.
5. Значение организации «Сотрудничество независимых государств» (СНГ) для экономики Кыргызстана.
6. Роль транснациональных корпораций (ТНК) и промышленно-финансовых групп (ПФГ) в международной экономической интеграции.

Раздел III. Бизнес (микроэкономика)

Полученные в первом и втором разделе знания относятся к общей теории и основам макроэкономики. Вопросы микроэкономики рассматриваются в данном разделе при изучении предмета – «Бизнес».

После окончания вуза перед студентами возникает вопрос: продолжать учебу в аспирантуре, магистратуре или начать свое дело? Сложности будут у тех, кто осмелится пойти в бизнес и открыт свое дело.

При этом, необходимо иметь знания о цели и значении бизнеса, об условиях введения бизнеса, о стратегии бизнеса и бизнес-плане, об организационно-правовых формах бизнеса и условиях успеха.

Успешный бизнес в современных условиях невозможен без глубоких знаний основ маркетинга, условий и правил конкуренции, инновационного менеджмента, содержания инновационного бизнес-проекта.

Особую роль играет для успеха бизнесмена знание условий и порядка финансирования бизнеса банками, инновационными, венчурными и др. фондами.

Немаловажное значение имеет владение этическими нормами бизнеса (компетентность, конфиденциальность, корпоративная культура, имидж бизнесмена, недопустимость конфликта интересов и добросовестная конкуренция).

Все эти вопросы изучаются в данном разделе.

ГЛАВА 9. ЦЕЛИ И ЗНАЧЕНИЕ БИЗНЕСА

9.1. Определение бизнеса

На современном этапе под бизнесом принято понимать экономическую деятельность, дающая прибыль или любой вид деятельности, приносящий доход или иные личные выгоды.

По своему характеру бизнес делится на: венчурный, военный, гостиничный, игорный, грязный, контрабандный, малый, международный, ресторанный, теневой, транзитный, туристический и т.п.

При этом, под венчурным бизнесом понимается сфера предпринимательской деятельности, связанная с реализацией рискованных проектов, рискованных инвестиций, главным образом, в области научно-технических новинок. Финансирование принимают на себя банки, инвестиционные компании, специализированные венчурные фирмы или юридически самостоятельные организации, обычно в форме обществ с ограниченной ответственностью. Отраслевая принадлежность предлагаемых авторами проектов технических новинок роли не играет. Этот вид бизнеса связан с большим риском, поэтому его часто называют рискованным.

Военным бизнесом называют предпринимательскую деятельность с целью получения прибыли в военной сфере.

Бизнес гостиничный – предпринимательская деятельность, связанная с оказанием гостиничных услуг населению.

Игорный бизнес представляет из себя предпринимательскую деятельность (развитая игорная индустрия, бизнес), не являющаяся реализацией продукции (товаров, работ, услуг), связанная с увеличением игорным заведением от участия азартных играх и пари дохода в виде выигрыша и платы за их проведение.

Бизнес грязный или преступный, это бизнес связанный с нарушениями закона. Сюда же можно отнести и контрабандный бизнес, т.е. бизнес связанный с провозом контрабанды.

Распространенным видом является малый бизнес. Это принятое обозначение совокупности мелких и средних частных предприятий, прямо не входящих ни в одно монополистическое объединение и выполняющих подчиненную по отношению к монополиям роль в экономике. Основная часть внешнеэкономических связей также приходится на малый бизнес развитых стран. К стати международный бизнес также есть предпринимательская деятельность, связанная с использованием капитала в различных формах и преимуществ повышенной деловой активности: осуществляется в целях извлечения прибыли и распространяется на международную экономическую сферу.

Ресторанный бизнес – предпринимательская деятельность, связанная с созданием сети ресторан, столовых, кафе и бар.

Имеет место в жизни и теневой бизнес, который связан с укрыванием своей деятельности от налогов.

Бизнес транзитный – операции, в которых банки берут у нерезидентов депозиты в иностранной валюте для предоставления кредитов другим нерезидентам.

Туристический бизнес – предпринимательская деятельность, связанная с оказанием туристических услуг населению.

Бизнес-клуб – клуб деловых людей, предпринимателей. Бизнес центр – деловой центр.

Предприниматель, коммерсант который занимается любым законным видом экономической деятельности, приносящей прибыль или иные выгоды называется бизнесменом (англ. businessman). И он отличие от муравья свою работу начинает с разработки плана своей деятельности, который принято называть бизнес-планом.

Бизнес-план – внутрифирменный документ, представляющий основные аспекты разрабатываемого коммерческого мероприятия, анализ возникающих проблем, возможные «препятствия» и методы их преодоления, показатели индикаторы, по которым целесообразно слежение за текущим состоянием дел. Служит основанием для предоставления кредита, является средством анализа коммерческого проекта на его реалистичность и эффективность. Разработка бизнес-плана осуществляется по принципу «первого руководителя» и личного участия руководителя фирмы или предпринимателя. Структура включает: а) резюме, представляющее преимущества проекта и финансовые результаты, ожидаемые от его реализации; б) конфиденциальный меморандум; в) описание предприятия и отрасли; г) основную часть бизнес-плана, состоящую из 10 разделов: 1) описывает товары (услуги), ради которых задумывается проект, и факторы, обеспечивающие достижение конкурентоспособности; 2) определяет рынки сбыта на основании оценки потенциальной емкости рынка, собственной доли на нем, прогноз объемов продаж и цены товаров (услуг); 3) информация о возможных конкурентах (качество их товаров, цены); 4) основные элементы маркетинга (схема распространения товаров, ценообразование, методы стимулирования продаж и др.); 5) план производства товаров (услуг) совместно со схемой производственных связей, процессов контроля качества продукции и оценкой возможных издержек производства; б) организация дела в целом и работы персонала; 7) юридический план, определяющий организационно-правовую форму проекта; 8) оценка и прогнозирование рисков, и управление ими; 9) финансовый план обобщающий все данные по проекту и представляющий их в стоимостном выражении; 10) стратегия финансирования в виде плана получения средств (откуда и в какой форме намечается получить денежные суммы для реализации проекта, ожидаемое время возврата вложенных средств и получения дохода инвесторами).

Огромную роль при разработке бизнес-плана играет бизнес-статистика. Это применение статистических методов учета и анализа на уровне отдельной фирмы (предприятия) в целях оценки и анализа состояния и развития локального рынка, характеристики собственного рыночного потенциала и коммерческих возможностей, информационно-аналитического обеспечения разработки инвестиционной, производственной и торговой программы.

На современном этапе в условиях Кыргызстана исключительную популярность приобретают бизнес-инкубаторы. Иногда их называют «инкубаторами новых фирм», которые представляют форму поддержки развития местных небольших новых компаний со стороны региональных органов управления с непосредственным участием местных или международных спонсоров, которые контролируют и направляют работу «инкубаторов». Клиентами «инкубаторов» являются инновационные малые фирмы, производители новой техники, консалтинговые фирмы. «Инкубаторы» часто участвуют в собственности фирм клиентов.

После изучения вышеприведенных основных понятий бизнеса, студентам непременно следует вернуться и повторить материалы по спросу и предложению, рыночному равновесию. Это позволит более основательно изучить «выравнивающую функцию цены».

Ведь главная цель бизнеса – получение прибыли. А это непосредственно связано с ценой.

Теорию, взаимосвязывающую «спроса», «предложения» и «цены» разработал в конце XIX века известный английский экономист, профессор Кембриджского университета Альфред Маршалл. Приведенный ниже график называется «крестом Маршалла».

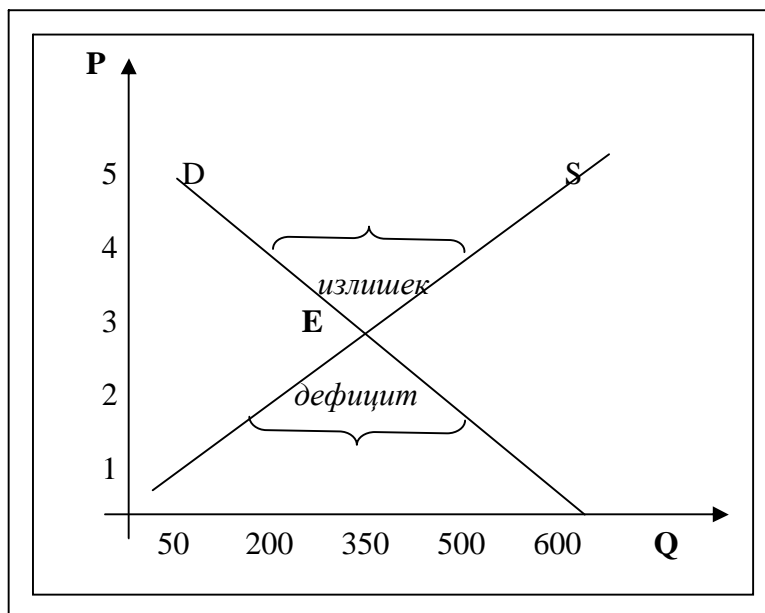


Рис.9.1. Крест Маршалла.

Для пояснения данного графика мы вернемся к примерам, которые были приведены по теме Спрос. Предложение. Рыночные равновесие глава 3, параграф 3.3.

Картофель по цене (P) 5 сом за 1 кг. потребители купили из предложенных (Q) – 600 кг., только 100 кг. В этом случае на рынке образовался **излишек** картофеля – 500 кг. Это вынуждает конкурирующих продавцов снизить цены. Цены не являются устойчивыми. И если рыночная цена картофеля будет по 1 сому за кг. размер **дефицита** на рынке составит 780 кг. При цене 3 сома точка (E) потребители покупают, сколько им необходимо, а крестьяне будут готовы производить и продавать эти объемы картофеля. На рынке не будет излишек, не дефицита.

Способность рыночных сил синхронизировать решения о продажах и покупках, чтобы исключились излишки и нехватки продуктов на рынке, называется «уравновешивающей функцией цен».

Альфред Маршалл доказал, что существующая на рынке цена образуется в момент, когда спрос и предложение уравновешивают друг друга.

А. Маршалл написал в 1890г. Учебник «Принципы политической экономии», который дал мощный импульс экономическому учению на полвека вперед. Маршалл полагал, что самое главное в экономической науке – изучение механизмов выбора экономических решений в условиях ограниченности

ресурсов. Тем самым он бросил вызов политической экономии другого выдающегося теоретика – Карла Маркса и заслужил имя «неоклассика».

9.2. Виды бизнеса

Бизнесмен или свободный предприниматель выполняет очень важную и обособленную функцию по непрерывному обновлению экономики и формированию в ней инновационной сферы. Такая деятельность происходит в виде специально определенной экономико-управленческой форме, т.е. в фирме или организации.

Фирмы бывают: аудиторская, биржевая, венчурная, внедренческая, внешнеторговая, консультационная, лизинговая, посредническая, промышленная, торговая, туристическая, страховая.

Теперь рассмотрим основные виды предпринимательской деятельности.

а) Фирмы, занимающиеся производственным предпринимательством. Оно включает: выпуск промышленной и сельскохозяйственной продукции, товаров производственно-технического назначения, потребительских товаров, строительные работы, перевозки грузов и пассажиров, услуги.

Производственное предпринимательство связано с необходимостью создания юридически образованного предприятия, которое располагает основными и оборотными фондами, необходимым количеством квалифицированных работников, производственными площадями, земельными участками. Это самый трудный вид предпринимательства, так как оборачиваемость вложенных ресурсов имеет длительные сроки. Беспощадная конкуренция часто обанкрачивает слабых предпринимателей. Поэтому желающих производственным бизнесом всегда в меньшинстве.

б) Фирмы, занимающиеся коммерческим (торговым) предпринимательством. Они заняты с куплей и продажей товаров через магазины, вещевые и продуктовые рынки, биржи, выставки-продажи, аукционы, торговые базы, коммерческие лотки, ларьки и палатки.

в) Фирмы, занятые финансовым предпринимательством. Здесь объектом купли-продажи являются деньги, инвалюта, ценные бумаги, банковские кредиты, операции на фондовых биржах с ценными бумагами, ломбарды, ростовщичество. Финансовый предприниматель – это посредник (банки) между продавцами (частные лица) и покупателями (фирмы), предприниматели.

г) Фирмы – посреднические. Посредничество – составная часть производственного, коммерческого, финансового бизнеса. Посредник способствует совершению сделок, он сводит производителя и продавца товаров. Предоставление информации можно считать услугой, поэтому посредничество часто относят к бизнесу услуг.

д) страховые фирмы. До 1990 года страхование было государственной монополией. В связи с формированием смешенной экономической системы возник страховой бизнес. На страховом рынке покупаются и продаются особые услуги в виде страховой защиты.

Страхование бывает: имущественное; личное страхование жизни и здоровья; страхования риска, ответственности.

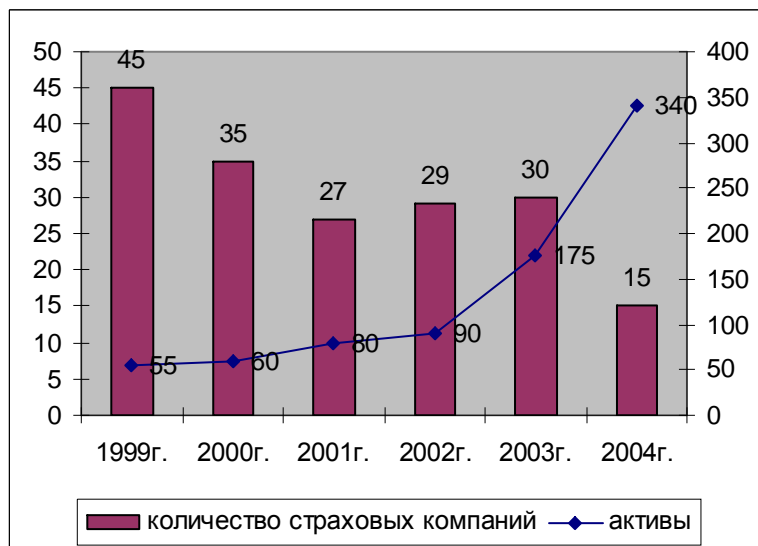
Здесь продавец страховых услуг – страховщик, покупатель – страхователь. Между ними заключается страховое свидетельство, гарантирующее компенсацию в случае потери здоровья, жизни, не возврата кредита и т.п. Денежная сумма, выданная в виде страховки, называется страховой премией.

Конкретная ситуация

Страховые компании начали развиваться и в Кыргызстане.

Рисунок 9.2.

Динамика активов страховых компаний и их численности



(составлен по данным Нацстаткомитета Кыргызской Республики)

В нашей стране данный вид бизнеса является относительно новой. В то же время в 1999 году количество страховых компаний составило 45 единиц. К 2001 году они сократились до 27 единиц. После определенного роста (за 2002 и 2003 годы) их количество сократилось до 15 единиц. Одновременно с этими, наблюдается довольно резкий рост объема их общего актива. Следовательно, происходит в этом виде бизнеса процесс концентрации активов и укрупнения страховых компаний.

9.3. Роль малого и среднего бизнеса в экономике

Как отмечалась, ранее Кыргызстан является страной с переходной экономикой. А в таких условиях уровень развития малого и среднего бизнеса становится важным показателем эффективности проводимых в стране реформ. Активизация малого и среднего бизнеса в республике может привести к следующим результатам: увеличение новых рабочих мест за счет образования инновационных предприятий; создание конкурентной среды; увеличение оказания услуг за счет расширения ассортимента товаров; ускорение внедрения достижения науки и техники в производство; повышение активности нововведений; на основе расширения налоговой базы обеспечение роста доходной части государственного бюджета, и т.д.

Еще одна особенность малого бизнеса – это их мобильность. В отличие от крупных предприятий, они могут быстро изменить вид производства. Они способны оперативно преобразовать производство с учетом изменений в структуре потребителя или нововведений в технологии.

Деятельность малого бизнеса, также как и у других хозяйств регулируется нормативно-правовыми актами. Основой правовых норм, регулирующие предпринимательство, служат закрепленные в конституции положения о частной собственности, о личной свободе и о праве человека. В 1991-году Жогорку

Кеңешом был принят Закон «Об общих основах отделения собственности от государства, приватизации и предпринимательстве в Кыргызской Республике». Он в последующем послужил основой для принятия более 40 подзаконных актов.

В 1998-году Правительство Кыргызской Республики своим постановлением №78 утвердил Государственный классификатор. В соответствии с которым в малом предприятии, в среднегодовом исчислении, должны работать: в сельском хозяйстве, лесном хозяйстве, рыболовстве, промышленности, в производстве и распределении энергии, газа и воды, строительстве – до 50 человек; в сфере услуг – до 15 человек (в среднем предприятии в данной отрасли от 16 до 50 человек).

Крестьянские (фермерские) хозяйства, частные предприниматели также относятся к малым предприятиям.

В целях ускорения развития данного направления бизнеса Правительство Республики принял ряд постановлений. Среди них наиболее важные, на наш взгляд следующие:

- ❖ «О мерах по развитию малого и среднего бизнеса в Кыргызской Республике» (№206, от 21-апреля 1998г.).
- ❖ «Об утверждении Концепции государственной инновационной политики Кыргызской Республики на 2003-2005 годы» (№210, от 29-мая 2003г.).

Проведенные меры способствовали к оживлению малой инновационной деятельности в стране.

Таблица 9.1.

Основные показатели развития малого и среднего бизнеса в Кыргызской Республике

	годы	2002г.	2005г.
	КОЛ-ВО		
Малые предприятия	тыс.	6,9	7,8
Средние предприятия	тыс.	0,9	0,8
Частные предприниматели	тыс.	122,5	163,1
Крестьянские (фермерские) хозяйства	тыс.	251,5	300,2
Валовая добавленная стоимость – всего, в % к ВВП	%	44,8	43,6
в том числе:			
Малые предприятия	%	5,6	7,4
Средние предприятия	%	4,4	4,1
Частные предприниматели	%	15,1	15,0
Крестьянские (фермерские) хозяйства	%	19,5	17,4

(«Кыргызстан». Статсборник. Нацстаткомитет. Б. 2006, стр. 31.)

Из приведенных данных видно, что в 2005 году в Кыргызстане функционировали 7,8 тыс. малых предприятий, 0,8 тыс. средних предприятий, 163,1 тыс. частных предпринимателей и 300,2 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств. Произведенная ими продукция (валовая добавленная стоимость) составила 43,6% валовой внутренней продукции страны.

Несомненно, возникает закономерный вопрос: много это или мало? Для убедительного ответа на данный вопрос, нам лучше обратиться к данным экономически развитых стран мира. В Германии, США и Японии численность работников, занятых в малом и среднем бизнесе занимает 90% от общей

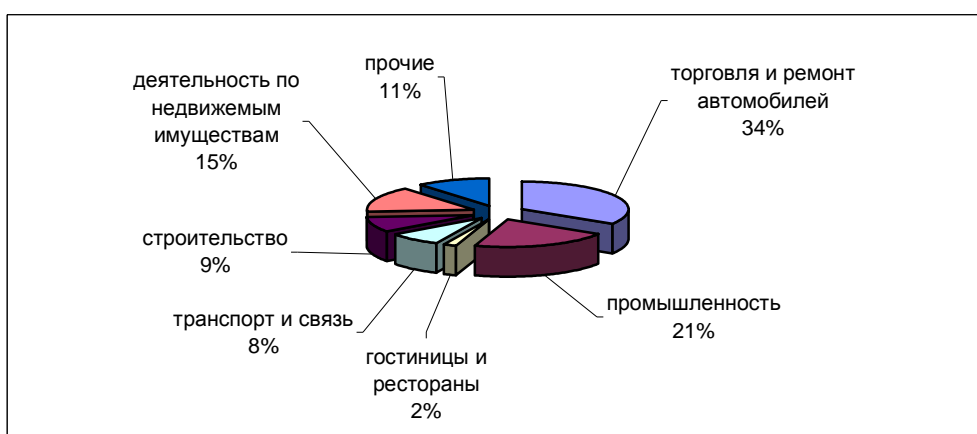
численности занятых в экономике. В нашей же в Кыргызской Республике данный показатель составляет лишь 60%.

В этих развитых странах крупные предприятия, как правило, выполняют функции сборщика, осуществляют комплектацию и сбор выпускаемой на рынок продукции. Например, в Германии, известные в мире автомобили в марке «Мерседес» и «БМВ» собираются из деталей и узлов, изготавливаемых малыми предприятиями, размещенные в разных городах и поселках страны.

Теперь, наша задача заключается в производительном перенятии опыта этих стран (с учетом кыргызского менталитета).

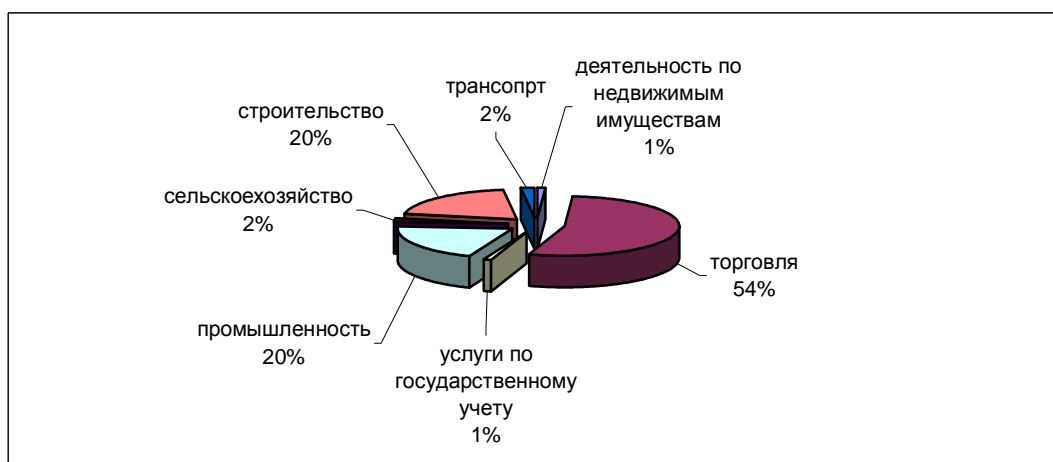
Малый бизнес в Кыргызстане по отраслям экономики распределяется следующим образом (см. рис.9.3.).

Рис.9.3. Отраслевой удельный вес малого бизнеса Кыргызстана по видам экономического предпринимательства



(*Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. Кыргызстан. Б. 2005-г.)

Рис.9.4. Отраслевой удельный вес малого бизнеса России по видам экономического предпринимательства



(*Word Development Indicators 2005. World Bank).

Судя по приведенным данным, подавляющая часть малого бизнеса в Кыргызстане занята в торговле и промышленности. Вторая группа по удельному весу: строительство, транспорт и связь.

Если рассматривать удельный вес малого бизнеса в отраслях экономики то он по объему продукции занимает в торговле – 90%, строительстве – 86%, в сельском хозяйстве – 58%, транспорте – 40%, в промышленности – 20,1%

Еще один интересный аспект проблемы – это различие структуры экономики малого бизнеса в разных странах. Например, наблюдается существенная разница при сравнении структуры по Кыргызстану и России. В России 54% малого бизнеса занят в торговле, а в Кыргызстане данный показатель составляет 34% (см. рис. 3 и 4., по Кыргызстану и России).

Таким образом, отраслевая структура малого бизнеса не может быть одинаковой во всех странах мира, она отлична в связи с особенностью каждой страны. Поэтому, вам следует обсудить данный вопрос, обменяться мнениями и выявить какие отрасли экономики нашей страны в перспективе может иметь ускоренное развитие в малом бизнесе. Например, каково ваше мнение по поводу развития малого бизнеса нашей страны в области туризма?

В «Стратегии Развития Страны» ставится цель – обеспечение стабильного развития предпринимательства посредством создания благоприятных условий для повышения устойчивости деятельности субъектов малого и среднего бизнеса.

Для достижения этой цели необходимо решения следующих задач:

1. совершенствование законодательства, относящегося к сфере предпринимательства, через регуляторный анализ нормативно-правовых актов, их гармонизацию и приведение в соответствие одного другому;
2. развитие свободной конкуренции и обеспечение условий свободного доступа на рынок новых хозяйствующих субъектов;
3. реформирование государственной регуляторной и фискальной политики, в том числе в части проверок, налогообложения, отчислений на социальное страхование собственности и бизнеса;
4. совершенствование и развитие реального партнерства и ответственности власти перед бизнесом;
5. расширение доступа субъектов предпринимательства к кредитным ресурсам для долгосрочного кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства на выгодных для заемщика условиях;
6. обеспечение малых и средних предприятий доступными информациями, консультационными и обучающими через систему бизнес-центров и бизнес-инкубаторов в регионах республики.

Поэтапная реализация указанных мер будет способствовать более тесной увязке основных элементов государственной политики в области предпринимательства с основными механизмами реформирования экономики.

9.4. Организационно-правовые формы бизнеса

В настоящее время организационно-правовые формы бизнеса можно разделить следующим образом:

а) Частный предприниматель (ЧП).

Граждане Кыргызстана могут вести свой бизнес самостоятельно, не нанимая при этом работников, зарегистрировавшись соответствующим образом в качестве частного предпринимателя. Положительная сторона этой формы в том, что ЧП требует очень малого размера первоначального капитала и не ведет специального бухгалтерского учета. Вопросы регистрации очень упрощены. ЧП

падает заявление, и платить соответствующую госпошлину. ЧП заполняет декларацию для налоговой инспекции, и платить налог из общей суммы своих доходов за год. Полученный доход принадлежит только предпринимателю и расходует его по своему усмотрению. Но все издержки и риск бизнеса тоже лежат на его плечах.

В том случае, когда дела пойдут успешно и ЧП захочет расширяться, то необходимо заново регистрировать свой бизнес уже как предприятие.

б) Частное (семейное) предприятие.

В такой форме это уже фирма, хоть и маленькая. Она достаточно гибкая и мобильная. Первоначальный капитал – это семейное сбережение. Собственниками являются члены семьи. Имущество, задействованное в хозяйственном обороте, может быть оформлено как солидарная (общая) или долевое владение.

В данном случае уже возникает необходимость представления устава предприятия, отражающую сумму основных и оборотных фондов, виды деятельности. Предприятие может нанимать работников, заключая с ними контракт или трудовой договор, в котором отражаются права обеих сторон – и работодателя и работника. Предприниматель обязан расплачиваться с работниками по договору независимо от финансового состояния предприятия, осуществлять социальное и медицинское страхование работников.

Частное (семейное) предприятие несет полную ответственность по всем обязательствам фирмы, а именно:

- перед государством (уплата налогов);
- перед кредитными учреждениями (возврат кредитов с процентами);
- перед партнерами по бизнесу (выполнение договоров).

в) Коллективное предпринимательство (хозяйственные товарищества и общества).

Коллективное предпринимательство является юридическим лицом. Это фирмы, имеющие в собственности обоснованное имущество, выступающие от своего имени в хозяйственном обороте, в суде. Имеет самостоятельный баланс или смету, фирменное наименование, круглую печать. Эти хозяйственные товарищества несут полную неограниченную ответственность по обязательствам товарищества.

г) Общество с ограниченной ответственностью (ОсОО).

У них уставной капитал формируется путем объединения взносов (паев) индивидуальных пайщиков. Они несут ограниченную ответственность, т.е. не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков в пределах стоимости внесенных ими вкладов. ОсОО является юридическим лицом. Оперативное управление предприятием осуществляется специальными органами. Ответственность по обязательствам объединения несет само предприятие.

д) Акционерное общество (АО).

Акционерное общество – объединение граждан и юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности. Уставной капитал акционерного общества разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости принадлежащих им акций. В уставе акционерного общества фиксируются цели общества, размер капитала, порядок управления, структура руководящих органов и др.

Акционерное общество бывает открытого и закрытого типа.

Открытого типа – объединение граждан и юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности. Уставный фонд общества образуется за счет продажи акций в форме открытой подписки, полученных доходов и других законных источников; форма акционерного общества, при которой первоначально уставный фонд образуется за счет открытой подписки (продаже) на акции, является распространенной формой средних и крупных акционерных обществ. В действующем законодательстве термин заменен на термин «Открытое акционерное общество».

Закрытое акционерное общество – акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц. Акционеры закрытого типа имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества. Количество акционеров закрытого акционерного общества не может превышать 50.

Акционер (фр. actionnaire) – владелец акций, получающий прибыль по акциям в виде дивидендов. По отношению к акционерному обществу акционер несет единственную обязанность – оплатить ту часть акционерного капитала, представленную акцией, на которую он подписался. Объем ответственности определяется, прежде всего, номинальной ценой акции. Другие обязанности акционера могут быть оговорены специально в уставе акционерного общества.

Акции (фр. action) – ценные бумаги, выпускаемые акционерным обществом, обладателям которых предоставляются все имущественные и личные права, связанные с обладанием акцией: а) право на получение дивидендов, в зависимости от размера прибыли корпорации; б) право на участие в управлении корпорацией путем голосования на собраниях; в) право на получение части имущества после ликвидации корпорации. Права реализуются в размере пропорциональном величине акций.

По принадлежности акции делятся на: а) именные – закрепляются за конкретным лицом; б) на предъявителя – принадлежат её фактическому владельцу, свободно продаются – покупаются.

По способу начисления дивидендов акции делят на:

- 1) простые акции, которые позволяют получать доходов в зависимости от величины прибыли, полученной АО, и голосовать на общем собрании акционеров;
- 2) привилегированные – по ним начисляют фиксированные дивиденды, преимущественное право на получение номинальной цены акции при ликвидации общества. Главный их недостаток – они не дают право голоса на общем собрании акционеров.

Органы управления АО:

1. Общее собрание акционеров – решает стратегические вопросы развития общества: об инвестиционной политике.
2. Правление (совет директоров) – осуществляет текущее управление предприятием.
3. Наблюдательный совет – контролирует деятельность правления.

ж) Крестьянские (фермерские) хозяйства.

Это сельскохозяйственное предприятие осуществляющее свою деятельность на собственной или арендованной земле.

Крестьянское (фермерское) хозяйство может быть или не быть юридическим лицом. Но самое главное оно базируется на совместном труде одной семьи или братьев и других, и осуществляет производство сельскохозяйственной продукции на участке земли и другого имущества принадлежащих на праве собственности или полученных в аренду.

Супруги, дети, родители, родственники и другие люди совместно ведущие хозяйство являются членами крестьянского хозяйства. Граждане, нанимаемые крестьянским хозяйством, и регулирующие свои трудовые отношения в соответствии с Законом Кыргызской Республики о труде, не входят в состав крестьянского хозяйства. Крестьянское хозяйство может, состоят и из одного человека.

В названии крестьянского хозяйства в обязательном порядке должна присутствовать надпись «крестьянское (фермерское) хозяйство».

Вопросы:

1. Что понимаете под бизнесом? На какие виды делятся бизнес по-своему характеру?
2. Дайте определение производственному, коммерческому, финансовому, посредническому и страховому видам бизнеса.
3. Какова роль малого и среднего бизнеса в экономике?
4. Какие знаете организационно-правовые формы бизнеса?

ГЛАВА 10. УСЛОВИЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА¹

10.1. Условия и учреждения малого бизнеса

Выбор целей

Как утверждает поговорка «Дорога в тысячу миль начинается с первого шага». Так должно начинаться создание малого предприятия. Первым шагом может быть решение стать предпринимателем, а следующим шагом – выбор производства товара или услуги. Затем будущий предприниматель должен решить, купить существующее предприятие или начать на пустом месте.

При этом, существенно важным моментом для него является точное и краткое определение сути дела и выбор целей.

Опытные эксперты рекомендуют предпринимателям приобретать предприятие, а не создавать его заново. Причина заключается в том, что существующие предприятия значительно менее рискованные. Их шансы выше, потому что процветающее существующее предприятия уже доказал свою способность привлекать клиентов, работать с прибылью и установило хорошие отношения с банкирами, поставщиками и населением. Однако прошлая предприятия не исключает риска. Поэтому покупатель должен, в первую очередь, оценить финансовые аспекты деятельности приобретаемого предприятия.

Финансовый анализ связан со следующими вопросами:

- Каково состояние продаваемого предприятия?
- Насколько прибыльным оно было?
- Сколько оно стоит?

Чтобы получить ответ на подобные вопросы, покупатель должен начать рассмотрение финансовых отчетов продавца. Имеются множество способов, с помощью которых можно законным образом завысить или занижить прибыль. Например:

- материально-производственные запасы могут учитываться при помощи различных способов, которые по-разному влияют на размер прибыли;
- стоимость таких активов, как машинное оборудование и здания, можно занижить или завысить;
- амортизация может быть ускорена или замедлена.

Владельцы могут делать все возможные вычеты для снижения налогов, могут использовать самую быструю амортизацию для получения налоговых скидок или будут производить затраты, чем капитализировать издержки.

Чтобы оценить действительную стоимость предприятия следует изучить и проанализировать следующую информацию:

- счета, которые должны оплатить клиенты, чтобы убедиться, что они могут быть инкассируемы;
- материально-производственные запасы, чтобы убедиться в их наличии и качестве;
- оборудование, чтобы убедиться, что каждая единица оборудования работает, а не простаивает;

¹ Данная глава подготовлена доктором технических наук, профессором Алымкуловым К.

- банковские ссуды, счета, причитающиеся к оплате поставщикам и прочие задолженности, чтобы убедиться в возможности их погашения;
- арендные договоры, лицензии и контракты, чтобы убедиться в возможности их переуступки;
- документы публичного характера, чтобы убедиться в том, что продавец является официальным владельцем права собственности, что он не имеет задолженности по налоговым платежам, не погашенной гарантии на продукцию, непогашенных платежей по договорам купли-продажи и т.п.

Для проведения подобной аудиторской проверки покупателю обычно требуются помощь двух специалистов: бухгалтера и юриста. Юрист обычно погружается в правовые аспекты, а бухгалтер сосредоточивается на ревизии.

При установлении цены предприятия покупатель может использовать любой из двух традиционных методов: оценка чистой прибыли и оценка активов.

Создание нового предприятия – дорога чистого предпринимателя, для которого этот процесс является гораздо большим вызовом судьбе, чем приобретение существующего предприятия. Чистые предприниматели стремятся к предприятиям, которые являются их собственными творениями.

В этом случае риск очень высок, поскольку новые предприятия имеют меньше вероятности преуспеть, чем приобретенные. Но существуют следующие причины, из-за которых предприниматель предпочитает начинать с нуля.

- стремление избежать отрицательных последствий ошибок предыдущего владельца;
- стремление выбрать своего банкира, оборудование, материально-производственные запасы, местонахождение, поставщиков и работников, не будучи связанным обязательствами и политикой предыдущего владельца;
- стремление создать собственных клиентов.

Начиная предприятие с нуля, предприниматель должен затратить большие усилия на получение информации о рынке. До проведения оценки доходов он должен ответить на нижеприведенные вопросы:

- Кто эти клиенты?
- Где они находятся?
- Какова их численность?
- По какой цене они будут покупать товар или услугу?
- В каком объеме они станут покупать?

Правовые основы учреждения малого и среднего бизнеса

Один из первых шагов предпринимателя – это обращение к юристу и выбрать его задолго до того, как его предприятие начнет функционировать. Помощь опытного юриста необходима, чтобы избежать нарушения закона и использовать возможности, законом разрешенные. Только юрист в состоянии решить множество правовых проблем, начиная с регистрации предприятия и кончая правами потребителей. Наиболее созидательная роль юриста заключается в выдаче таких рекомендаций предпринимателю, которые никогда не приведут его в суд. Лучшее лекарство от правовых ошибок – не совершение их. Главная работа юриста состоит в выдаче рекомендаций и информировании предпринимателя. Решение же должен принимать сам предприниматель, исходя из информации, предоставленной юристом.

Выбор юридической фирмы организации – единоличного владения, партнерства или корпорации – относится к числу важнейших для предпринимателя решений.

Предприниматели часто задаются вопросом, существует ли некая наилучшая юридическая форма предприятия. Наилучшая форма зависит от предпочтений предпринимателя и налоговых ограничений, а также от потребностей предприятия.

При выборе юридической формы организации заинтересованные стороны должны учесть свои предпочтения, сиюминутные и долгосрочные потребности, а также положение с налогообложением.

Единоличное владение является самой популярной юридической формой организации, на ее долю приходится более 70 процентов предприятий. Почти все они являются малыми предприятиями, поэтому в сознании многих граждан малое предприятие зачастую приравнено к единоличному владению.

Свобода относится к наиболее привлекательным особенностям единоличного владения. Владелец является полным собственником своего предприятия, поэтому он подотчетен только самому себе.

Другой особенностью единоличного владения является простота. Предприятие с такой юридической формой организации просто создать.

Еще одна привлекательная черта единоличного владения – низкие начальные расходы.

В обществе с ограниченной ответственностью партнеры могут не играть активной роли в операциях предприятия. Они вправе ограничиться вложением в общество собственных средств, не неся при этом ответственности по долгам, сделанным активными партнерами. Если предприятие становится банкротом, подобные партнеры несут ответственность, пропорциональную величине инвестиций каждого.

Все новые предприятия нуждаются в услугах юристов, и начинающему предпринимателю не следует пренебрегать правовыми аспектами бизнеса.

Как правило, юристы предпочитают форму корпорации и исходит при этом из следующих позитивных качеств корпорации:

- ограниченная ответственность;
- непрерывность существования;
- простота передачи права собственности;
- простота мобилизации денежных средств.

Конкретная ситуация

Государственная программа поддержки и развития предпринимательства в Кыргызской Республике

В настоящее время малое и среднее предпринимательство является важнейшим структурообразующим сектором экономики республики, деятельность которого напрямую влияет на успешное развитие государства в целом.

Фундаментом эффективного развития бизнеса является осуществляемая государством политика поддержки предпринимательства, одним из важнейших аспектов которой является дерегулирование экономики, направленной на создание эффективно работающей экономической системы, способной к саморазвитию, что, в свою очередь, предполагает уточнение форм государственного вмешательства в деятельность хозяйствующих субъектов.

Создание благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата, а также эффективность дерегулирования экономики невозможны без

осуществления комплекса мероприятий, направленных на устранение препятствий, сдерживающих предпринимательскую активность.

Для достижения этих целей разработана Государственная программа развития предпринимательства которая направлена, в основном, на усиление принципов саморегулирования экономики и стимулирование притока инвестиций посредством преодоления возникающих барьеров при формировании сбалансированной системы взаимоотношений государства и предпринимательства.

I. Цель Государственной программы

Цель Государственной программы - обеспечение устойчивого развития предпринимательства посредством проведения совместных действий государственными, общественными и частными структурами поддержки предпринимательства.

Достижение основной цели Государственной программы обусловлено решением комплекса мер, определенных политикой дерегулирования экономики, что предусматривает:

- устранение административных барьеров при осуществлении любых видов предпринимательской деятельности, не запрещенных законодательством Кыргызской Республики;
- обеспечение прозрачности и последовательности процесса разработки и принятия государственных решений в сфере правового и экономического регулирования, влияющих на рыночную среду, права и интересы предпринимателей, с обязательным публичным обсуждением проектов таких решений;
- обязательное проведение анализа основных целей и социально-экономических последствий введения предлагаемых проектов нормативных актов;
- обеспечение транспарентности и публичности всех процессов регулирования;
- обязательность изучения нерегуляторных альтернатив и инструментов для достижения конкретных целей социально-экономического развития;
- предоставление гарантий со стороны государства в части защиты прав экономических субъектов от вмешательства государственных органов в их деятельность;
- создание условий для развития добросовестной конкуренции, оказывающей позитивное воздействие на эффективность производства и темпы экономического роста.

II. Задачи Государственной программы

Основные задачи Государственной программы состоят из трех основных блоков:

1. Деререгулирование экономики путем совершенствования законодательства, регулирующего сектор предпринимательства:

- устранение излишних и неэффективных административных барьеров при осуществлении любых видов предпринимательской деятельности;
- проведение институциональных и структурных преобразований в области технического регулирования;
- совершенствование лицензионно-разрешительной системы;
- обеспечение прав защиты предпринимателей, решение организационных проблем взаимодействия бизнеса с рынком и с государственными структурами, особенно в части проведения проверок;
- оптимизация и легализация системы социальных платежей, осуществляемых субъектами предпринимательства;
- совершенствование механизма формирования специальных средств

государственных учреждений за счет денежных поступлений при ведении предпринимательской деятельности;

- усиление роли неправительственных, саморегулируемых организаций в вопросах поддержки и защиты предпринимательства;
- обеспечение запрета на передачу выполнения государственных функций хозяйствующим субъектам, включая выдачу государственных разрешительных документов.

2. Кредитно-финансовая поддержка предпринимательства:

- консолидация средств для увеличения объемов финансирования приоритетных направлений предпринимательства, интеграция механизмов финансирования предпринимательства с общей кредитно-финансовой системой;
- создание условий для расширения внешнеэкономической деятельности и межрегионального сотрудничества малых и средних предприятий посредством активизации участия представителей деловых кругов республики в процессах, связанных с участием Кыргызстана в региональных союзах и во Всемирной торговой организации;
- развитие предпринимательства в научно-производственной сфере, с учетом процессов, происходящих в мировой экономике;
- создание условий для производства импортозамещающей продукции.

3. Инфраструктурное, научно-методическое, кадровое и информационное обеспечение субъектов малого и среднего предпринимательства:

- расширение доступа субъектов предпринимательства к производственным мощностям и имуществу реструктуризируемых предприятий;
- предоставление адресной методической, консультационной, образовательной и правовой поддержки субъектов предпринимательства в целях обеспечения качественного управления бизнес-проектами;
- совершенствование системы информационного обмена, обеспечения прозрачности и оперативности взаимного доступа к бизнес-информации.

III. Основные направления Государственной программы

Основными направлениями Государственной программы являются:

- дальнейшее совершенствование нормативной правовой базы, регулирующей деятельность предпринимательства;
- увеличение объемов финансово-кредитной поддержки малого и среднего предпринимательства и расширение доступа предпринимателей к кредитным ресурсам, в том числе лизинга;
- повышение эффективности использования имеющейся инфраструктуры малого и среднего предпринимательства;
- научно-методическое и кадровое обеспечение субъектов предпринимательства;
- информационное обеспечение малого и среднего предпринимательства посредством взаимодействия со средствами массовой информации в области освещения и обсуждения проблем малого и среднего предпринимательства и путей их решения, пропаганды предпринимательской деятельности.

3.1. Совершенствование нормативной правовой базы

Эффективная реализация реформ в сфере дерегулирования экономики требует концентрации усилий государства в части совершенствования нормативной правовой базы для предпринимательской деятельности, которая должна проводиться по трем основным направлениям:

а) упрощение процедур государственной регистрации, перерегистрации и ликвидации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, основывающейся на следующих принципах:

- государственная регистрация субъектов предпринимательства носит заявительный характер;

- процедура государственной регистрации субъектов предпринимательства основывается на принципе "единого окна";

- порядок государственной регистрации должен содержать исчерпывающий перечень обязательных требований и осуществляться в кратчайшие сроки и при минимальных финансовых издержках;

б) дальнейшее упрощение разрешительной системы, включающей в себя:

- усовершенствование Закона Кыргызской Республики "О лицензировании" и процедуры выдачи лицензий по конкретным видам лицензируемой деятельности;

- систематизацию законодательства в области разрешительных документов;

- проведение на постоянной основе анализа и мониторинга нормативных правовых актов, регулирующих выдачу разрешений и внесение в них изменений и отмены ряда постановлений Правительства Кыргызской Республики и ведомственных нормативных актов, регламентирующих выдачу разрешений, не предусмотренных законодательством, с целью создания благоприятной среды для развития предпринимательства;

- устранение дублирования полномочий государственных органов, осуществляющих выдачу разрешительных документов на ведение предпринимательской деятельности;

- систематизация нормативных правовых актов, предусматривающих выдачу разрешений, путем объединения всех разрешительных документов, выдаваемых органами исполнительной власти и их структурными подразделениями, в один нормативный акт;

- установление единого прецедента стоимости разрешительных документов на основе анализа стоимости разрешительных документов и методики ее формирования;

- обеспечение прозрачности подготовки проектов решений в части введения новых видов разрешений и обеспечение их обязательного согласования с Государственной комиссией при Правительстве Кыргызской Республики по развитию предпринимательства и обсуждение с предпринимательскими структурами;

- проведение работы по дальнейшему сокращению видов деятельности, подлежащих обязательному лицензированию, за исключением сфер деятельности, относящихся к охране здоровья человека, охране окружающей среды и национальной безопасности;

- упрощение процедур сертификации и стандартизации, а также уменьшение стоимости работ по стандартизации при наличии стабильного уровня качества товаров (услуг);

- переход к добровольной сертификации продукции и услуг;

в) совершенствование законодательства в сфере фискальной политики государства, предполагающей:

- проведение политики постепенного снижения тарифов страховых взносов;

- упрощение системы налогообложения предприятий, относящихся к категории малого и среднего бизнеса;

- продолжение реализации налоговой реформы стратегии фискальной политики;

г) совершенствование законодательства, регулирующего государственный контроль (надзор) и иные формы обязательной проверки деятельности субъектов

предпринимательства, предполагающего защиту прав субъектов предпринимательства при проведении проверки их экономической деятельности путем соблюдения следующих принципов:

- под проверкой понимать любые действия государственных и иных органов, связанные с оценкой соответствия экономической деятельности субъектов предпринимательства обязательным требованиям законодательства;
 - открытость и доступность для субъектов предпринимательства нормативных правовых актов, устанавливающих обязательные требования к тем или иным видам экономической деятельности;
 - периодичность и оперативность проведения проверки в течение установленного срока;
 - недопустимость взимания платы с субъектов предпринимательства за проведение мероприятий по государственному контролю и надзору;
 - недопустимость получения непосредственно контролирующими органами отчислений от сумм, взысканных с субъектов предпринимательства в результате выявленных нарушений;
 - предмет проводимой государственным контролирующим органом проверки должен строго соответствовать его компетенции, установленной законом;
- д) совершенствование процесса подготовки, принятия и применения нормативных правовых актов, регулирующих предпринимательскую деятельность, путем обеспечения их соответствия следующим принципам:
- обязательное участие субъектов предпринимательства и их общественных объединений в процессе подготовки проектов нормативных актов;
 - обязательная публикация проектов в средствах массовой информации;
 - установление разумного срока между принятием законов, влияющих на предпринимательскую деятельность, и вступлением их в законную силу, в течение которого субъекты предпринимательства смогут отреагировать на изменения в законодательстве.

3.2. Финансово-кредитная и инвестиционная поддержка

Для достижения поставленных целей по решению вопросов финансовой поддержки предпринимательства, создания развитого сектора финансовых услуг и улучшения доступа к источникам финансирования необходимо;

- увеличение объемов финансирования сектора предпринимательства по приоритетным направлениям и расширение инфраструктуры кредитных учреждений в целях расширения доступа предпринимателей к кредитным ресурсам в регионах;
- совершенствование правовой базы и улучшение системы исполнения законодательных актов по регулированию кредитных операций, использованию залога, внедрению лизингового законодательства, а также постепенное введение механизма использования **земли в качестве залога**;
- обеспечение финансово-кредитной поддержки предпринимательства через структурные подразделения Государственной комиссии при Правительстве Кыргызской Республики по развитию предпринимательства как наиболее приемлемого механизма для субъектов малого и среднего предпринимательства, вследствие создания благоприятных условий предоставления кредитных ресурсов (невысокая процентная ставка, расчеты в национальной валюте, менее жесткие требования к залогом, увеличенные сроки кредитования, упрощенные процедуры выдачи кредитов и короткие сроки рассмотрения бизнес-проектов).

Для повышения эффективности использования внешних **финансово-инвестиционных** ресурсов необходимо принять меры по пересмотру механизма реализации международных кредитных линий

Существующие условия получения кредитных средств от иностранных инвесторов неприемлемы для большинства предпринимателей малого и среднего бизнеса. Займы, запрашиваемые малыми фирмами, не настолько велики, чтобы заинтересовать крупные международные кредитные организации, так как затраты на обслуживание кредитополучателя оказываются едва ли не больше, чем сам

кредит. К тому же, условия кредитных линий, реализуемых через коммерческие банки, где выдача и погашение кредитных средств производится в СКВ, при установленных процентных ставках и нынешнем уровне инфляции также невыполнимы для отечественных товаропроизводителей.

3.3. Инфраструктурное обеспечение

В рамках настоящей Государственной программы необходимо развивать инфраструктуру поддержки предпринимательства в следующих направлениях:

- укрепление структуры отделов поддержки предпринимательства местных государственных администраций;

- расширение сети интегрированных региональных бизнес-центров Государственной комиссии при Правительстве Кыргызской Республики по развитию предпринимательства и их функциональных задач в сфере маркетинговых услуг по сбыту продукции, в поиске партнеров, работающих в тесном контакте с местными государственными администрациями, союзами и ассоциациями предпринимателей, иными предприятиями и структурами.

В рамках усиления инфраструктуры малого и среднего предпринимательства, в целях активизации деятельности структурных подразделений, министерств и ведомств, государственных администраций и органов местного самоуправления, осуществляющих реализацию единой государственной политики поддержки и развития предпринимательства в Кыргызской Республике, предусмотреть возможность укрепления существующих структурных подразделений, учитывая при этом показатели роста количества предпринимателей, а также объемом выполняемых работ.

Укрепление данных структур позволит решить наиболее актуальные проблемы в республике в сфере развития отечественного предпринимательства, а также будет способствовать успешному выполнению мероприятий Государственной программы.

Одной из задач, поставленных Государственной программой, является решение проблем доступа малых и средних предприятий к имуществу реструктуризируемых предприятий. В целях активизации работы по перепрофилированию, возрождению и созданию новых производств на базе простаивающих ныне производственных мощностей, зданий и сооружений необходимо провести инвентаризацию имеющегося фонда неиспользуемых и простаивающих помещений государственной собственности для размещения субъектов малого и среднего предпринимательства.

3.4. Научно-методическое и кадровое обеспечение субъектов малого и среднего предпринимательства

В последние годы государством осуществляется интенсивное реформирование системы производственно-технического, среднего специального и высшего образования в соответствии с перспективами социально-экономического развития республики. Именно сегодня приобретают огромное значение просвещение, распространение знаний в области предпринимательства как для начинающих, так и для опытных бизнесменов.

Сегодня реализация социальной мобилизации населения требует разработки конкретных мер, направленных на совершенствование системы образования посредством организации на постоянной основе учебных мероприятий, обучающих семинаров, курсов повышения квалификации, расширения консультационных услуг, широкого распространения базовых принципов бизнес-планирования

Недостаточность средств для обучения фермеров и предпринимателей, поддержки волонтерского движения, развития консультативных служб во многом

определяет недостаточный уровень предпринимательской культуры населения Кыргызстана.

Необходимо расширить и усовершенствовать систему учебных заведений, осуществляющих подготовку кадров для сферы предпринимательства.

Наряду с этим необходимо усилить методическое обеспечение деятельности субъектов предпринимательства, обучать представителей малого и среднего бизнеса навыкам учета, бизнес-планирования, маркетинга, финансового анализа, правовой культуры посредством разработки и внедрения усовершенствованных учебных программ и пособий в област предпринимательства с учетом изменяющегося законодательства Кыргызской Республики.

Министерствам и ведомствам республики следует активизировать работу по подготовке специализированной литературы и учебных пособий для предпринимателей, по изданию сборников нормативных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность.

3..5. Информационное обеспечение малого и среднего предпринимательства

Формирование правового государства и гражданского общества, основой которого является установление прозрачности отношений государства и предпринимательства, невозможно без массового участия представителей частного сектора при разработке и принятии решений по вопросам регулирования предпринимательской деятельности.

Привлечение средств массовой информации, выработка системности и целенаправленности в освещении проблематики малого и среднего предпринимательства является решением важнейших задач обеспечения открытого доступа граждан и организаций, а также их активного участия в проводимых реформах в сфере бизнеса.

Современные условия ведения бизнеса, переход на новый уровень информационных технологий предполагает необходимость перевода механизма получения информации в усовершенствованный формат информационно-коммуникационных технологий, что в значительной степени повысит оперативность производства, торговли, учета конъюнктуры отечественного рынка.

Разработка и внедрение современных проектов по использованию информационно-коммуникационных технологий в экономике, управлении, образовании, торговле и других направлениях способствует последовательному формированию имиджа республики, открытой для прямых иностранных инвестиций.

В целях улучшения информационного обеспечения субъектов малого и среднего предпринимательства, предусмотренной Государственной программой, министерствам, государственным комитетам, административным ведомствам, государственным комиссиям, местным государственным администрациям и органам местного самоуправления совместно с неправительственными организациями следует усилить свою работу по обеспечению предпринимателей доступными информационными услугами через систему территориальных структур поддержки предпринимательства и представительства международных организаций (Межгосударственный совет стран-участниц СНГ, ТИКА и другие).

IV. Механизм реализации и контроля Государственной программы

Государственная комиссия при Правительстве Кыргызской Республики по развитию предпринимательства:

- осуществляет контрольные функции, позволяющие установить зависимость между затратами на осуществление Государственной программы и конечным результатом и обеспечивает тем самым эффективное использование средств, выделяемых на реализацию Государственной программы;
- координирует деятельность государственных органов исполнительной власти,

местных государственных администраций и местного самоуправления городов Бишкек и Ош, а также общественных объединений предпринимателей по выполнению мероприятий Государственной программы.

Государственные администрации областей, районов, на основании подходов, заложенных настоящей Государственной программой, принимают региональные (областные, районные) программы развития предпринимательства.

Агентство по туризму, спорту и молодежной политике разрабатывает программу развития молодежного предпринимательства, в которой используются подходы настоящей Государственной программы и соответствующие решения Правительства Кыргызской Республики по поддержке молодежи. Целью данной программы должно стать привлечение молодежи к развитию производства, предоставление возможности для повышения жизненного уровня молодых семей, получение реального доступа к строительству собственного благоустроенного жилья, повышение профессионального уровня.

Министерство социального развития и труда Кыргызской Республики, Социальный фонд Кыргызской Республики, Министерство образования и науки Кыргызской Республики, Торгово-промышленная палата Кыргызской Республики, общественные организации инвалидов разрабатывают предложения по конкретной поддержке малых и средних предприятий производственной сферы деятельности, использующих труд людей с ограниченными физическими возможностями (15-20 процентов от количества работающих).

Ход выполнения Государственной программы регулярно рассматривается на заседаниях Правительства Кыргызской Республики. Ответственные исполнители в установленные сроки выполняют мероприятия, изложенные в приложении к Государственной программе.

V. Оценка ожидаемой эффективности

Предусматривается поэтапное выполнение мероприятий по реализации настоящей Государственной программы, более тесная увязка основных элементов государственной политики в области предпринимательства с основными механизмами реформирования экономики.

Государственная программа направлена на поддержку и защиту малого предпринимательства на государственном уровне путем инициирования разработки и совершенствования правовой базы, гибкого финансово-кредитного механизма, целостной системы информационного, научно-методического и кадрового обеспечения, программных решений по объектам инфраструктуры в тесной увязке с мероприятиями региональных программ поддержки малого предпринимательства.

Параметры, определяющие эффективность Государственной программы, будут выражены следующими показателями:

- рост числа субъектов малого и среднего предпринимательства до 250,0 тыс. единиц;
- увеличение численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства до 65 процентов от всех занятых в республике;
- увеличение доли малого и среднего предпринимательства в общем, объеме ВВП до 46,5 процента.

10.2. Стратегия бизнеса (планирование и контроль)

При создании фирм предпринимателям приходится размышлять и действовать. Они размышляют, когда обдумывают последовательные этапы бизнес-плана, и действуют, когда осуществляют их. Каждый из этих этапов является неотъемлемой частью одного процесса. Обдумывание планов приводят к действиям; действия приводят к обдумыванию новых планов, а это, в свою очередь, к новым действиям – и так до тех пор, пока, наконец, не будет создано предприятие.

Этот круговой процесс, называемый планированием и контролем, играет такую же исключительно важную роль в финансовом благополучии предприятия после его создания, как и до начала его работы.

Планирование должно осуществляться только до, а не после создания предприятия. Неспособность продолжить планирование, и после создания фирмы является одной из причин того, почему множество предприятий развиваются бессистемно, останавливаются в развитии или разоряются.

Обычно предпринимателям не удается так же успешно управлять своими фирмами на поздних стадиях их развития, как на более ранних стадиях. Как правило, лучше всего это удается на стадиях зарождения предприятия и его признания на рынке, хотя и на этих стадиях могут возникать препятствия для прогресса. На стадии признания предприниматели могут бороться за достижения безубыточности своего предприятия, выбрасывая на рынок уникальную продукцию.

Затем следует стадия резкого роста предприятия. До этого момента рост предприятия был медленным, настолько медленным, что его трудно было заметить, однако в стадии «взросления» темпы развития предприятия могут стать настолько стремительным, что предприниматель не будет успевать справляться с ними. Застигнутые этим врасплох, многие предприниматели теряются. Доходы от продаж взимают по спирали, и одно временно с этим начинают возникать проблемы, требующие немедленного разрешения. Эти проблемы могут быть связаны с:

- потоком денежной наличности – предприниматель должен знать, хватит ли у него денежных средств, когда придет время расплачиваться;
- производством – удастся ли предпринимателю при таких производственных издержках сохранять высокое качество продукции;
- качеством – сможет ли предприниматель удовлетворить все претензии покупателей, гарантируя высокое качество продукции, отвечающее стандарту;
- поставкой – сможет ли предприниматель вовремя осуществлять все поставки своим клиентам.

Наряду с этим может очень сильно возрасти конкуренция. Под давлением всех этих проблем предприниматели часто лишь реагируют на них, а не действуют. Они принимают решения, неадекватные этим проблемам.

Почему одни предприятия разгораются, а другие действуют успешно?

Одним из ответов на этот вопрос может быть то, что те качества предпринимателя, которые приводили к успеху в период «детства» его предприятия, могут оказаться бесполезными на стадии «взросления» предприятия. На этой стадии предприниматели должны уметь «менять мундиры» попеременно выступать в роли и менеджеров, и предпринимателей:

- окружая себя служащими, лучше разбирающимися во многих вопросах деятельности фирмы;
- направляя навыки этих служащих на достижение большой эффективности производства;
- шагая в ногу с современными методами менеджмента.

Они должны постоянно выискивать новые возможности развития фирмы, сохраняя при этом баланс между использованием этих возможностей и решением текущих проблем. В противном случае их предприятия будут иметь плохие перспективы дальнейшего развития.

Постановка целей

Для того, чтобы сохранить жизнеспособность и эффективность предприятия, предприниматель должен ставить перед собой определенные цели точно так же, как он это делал до его создания. Постановка целей особенно важна, когда предприятие начинает быстро развиваться и увеличивается число работников. Именно на этой стадии предприниматель, как менеджер должен вести своих служащих к достижению целей предприятия. Как только цели поставлены, предприниматель должен убедиться в том, что каждый работник понимает эти цели и стремится к их осуществлению. При установлении целей предприниматели должны определить, на что следует обратить внимание в первую очередь, а что требует долгосрочного планирования.

Предприятие должно приносить прибыль для того, чтобы выжить и развиваться. Прибыль является вознаграждением за хорошо проделанную работу – продажу товаров и услуг, которые нужны покупателям. Другими словами, прибыль является критерием того, насколько хорошо предприниматели удовлетворяют запросы клиентов. Как правило, чем выше прибыль, тем лучше удовлетворены потребности покупателей, и наоборот, чем ниже прибыль, тем меньше довольны покупатели.

Для того, чтобы поставить перед собой разумные цели предприниматель должен сначала оценить собственные силы и способности. В каком направлении лучше всего может работать данное предприятие?

Самооценка является, пожалуй, наиболее творческим шагом при постановке целей, так как она может открыть перед предпринимателем интересные возможности завоевания новых рынков, сокращения или расширения номенклатуры продукции. Метод постановки целей с учетом собственных возможностей основывается на следующих положениях:

- Высококонкурентной экономике успех сопутствует в основном тем предприятиям, которые работают на самом высоком профессиональном уровне. Быть всего лишь средним производителем почти также рискованно, как и быть плохим.
- Фирма может способствовать формированию спроса на свою продукцию со стороны новых покупателей, если выпускает продукцию хорошего качества.
- Продукция или услуги фирмы могут быстро устаревать, но характеризующая именно ее высокая репутация сохраняется годами.

Целевое управление является одним из способов перевода в конкретные цели идей, сформулированных в результате оценки собственных возможностей предприятия. В системе постановки целей первостепенная задача – четко определить роль каждого работника в достижении общих целей и создать для этого соответствующие стимулы.

Система целевого управления предполагает, что предприниматель или младший руководитель фирмы встречается с каждым работником отдельно и обсуждает с ним цели предприятия. Руководитель и работник согласовывают цели, которых должен достичь данный служащий.

Разделение целей на долгосрочные и краткосрочные помогает предпринимателю определить, на что нужно обратить внимание в первую очередь.

Кроме того, правильное формулирование целей позволяет определить роль работников компании в их достижении. Для того, чтобы быть уверенным в поддержке своих планов, предприниматель должен ставить цели с помощью ключевых фигур своего предприятия. Если такие менеджеры имеют право голоса

при установлении целей, то вероятность достижения согласия на всех уровнях предприятия – от руководителя до уборщицы – возрастает. Чем выше степень такого согласия, тем больше вероятность того, что цели предприятия будут достигнуты.

Постановка целей – всего лишь начало. Затем предприниматель должен решить, каким образом лучше всего добиться их осуществления. Для этого необходимо разработать план действий, заключающийся в следующем:

- детальная разработка последовательных шагов достижения каждой цели;
- закрепление ответственности за осуществление каждого шага за предпринимателем или другой ключевой фигурой;
- определение контрольных сроков каждого шага.

Контроль

Поставить цели и разработать план действий еще недостаточно. Предприниматель должен также через определенные промежутки времени оценивать прогресс своей фирмы. Для этого необходимо иметь информацию, которая говорит о том, достигнуты ли запланированные цели.

Этот метод оценки, называемый контролем, помогает предпринимателю убедиться в том, что он и его служащие действовали правильно. Ключевым элементом контроля является информация, которая позволяет предпринимателю сравнивать фактическую деятельность фирмы с запланированной. Такая информация позволяет оценивать не только деятельность предприятия, но и пригодность поставленных целей и плана действий и при необходимости корректировать их.

Центральное место в бизнес-плане, в любом случае, занимает бюджет наличности, так как с его помощью происходит перевод желаемых производственных планов в деньги. Это позволяет предпринимателям конкретнее обсуждать свои планы с другими людьми – банкирами и финансистами – до начала своего бизнеса.

Когда предприятие уже работает, бюджет наличности по-прежнему продолжает играть роль очень важного средства планирования и контроля. То есть в центре внимания оказываются показатели, выраженные в деньгах.

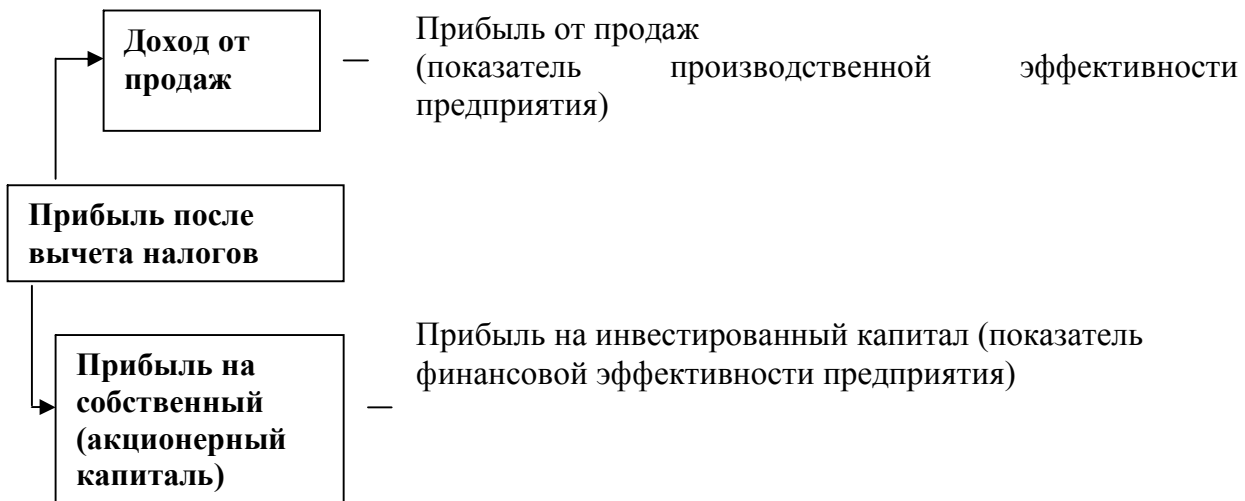
Для того, чтобы лучше использовать бюджет, предприниматель должен создать систему сравнения фактической деятельности предприятия с планируемой. Когда в бизнесе занят всего один человек, такие оценки можно делать и на обороте листа, а в крупном бизнесе сравнительная карта дает ясную и точную информацию.

Мы рассмотрели способы, с помощью которых предприниматель может осуществлять контроль за деятельностью своих работников и управляющего. А как оценить деятельность самого руководителя? Так как он один несет ответственность за производительность и финансовую эффективность своего предприятия, то его деятельность и нужно оценивать по этим двум показателям.

Одна из запланированных им целей – прибыль от продаж – характеризует производительность фирмы; Другая – прибыль на инвестированный капитал – характеризует финансовую эффективность фирмы (рис.10.5.).

К концу года предприниматель должен будет сравнить фактические результаты своей деятельности с запланированными.

Рис.10.5. Показатели производительности и финансовой эффективности фирмы



Пример вычисления прибыли от продаж.

Доходы от продаж = 1000 сомов (10 сомов/единица товаров x 100 единиц/месяц)
 Расходы = 990 сомов (0,990 сомов/единица товаров x 100 единиц/месяц)

Операционная прибыль = 10 сомов

$$\text{Прибыль от продаж} = \frac{\text{Операционная прибыль} \times 100}{\text{Доходы от продаж}} = \frac{10 \text{ сом}}{1000 \text{ сом}} \times 100 = 1\% \text{ за месяц}$$

Пример вычисления прибыли на инвестиционный капитал.

Операционная прибыль = 10 сомов
 Собственный капитал = 0,990 сом

$$\begin{aligned} \text{Прибыль на инвестированный капитал} &= \frac{\text{операционная прибыль}}{\text{собственный капитал}} \times 100 = \\ &= \frac{10 \text{ сом}}{0,990 \text{ сом}} \times 100 = 101\% \text{ за месяц} \end{aligned}$$

Другим полезным средством планирования и контроля является график прибыльности, обычно называемый графиком безубыточности предприятия. Термин «график прибыльности» является более подходящим, а не просто избежать убытков.

Графики прибыльности дают предпринимателям наглядные ответы на следующие вопросы:

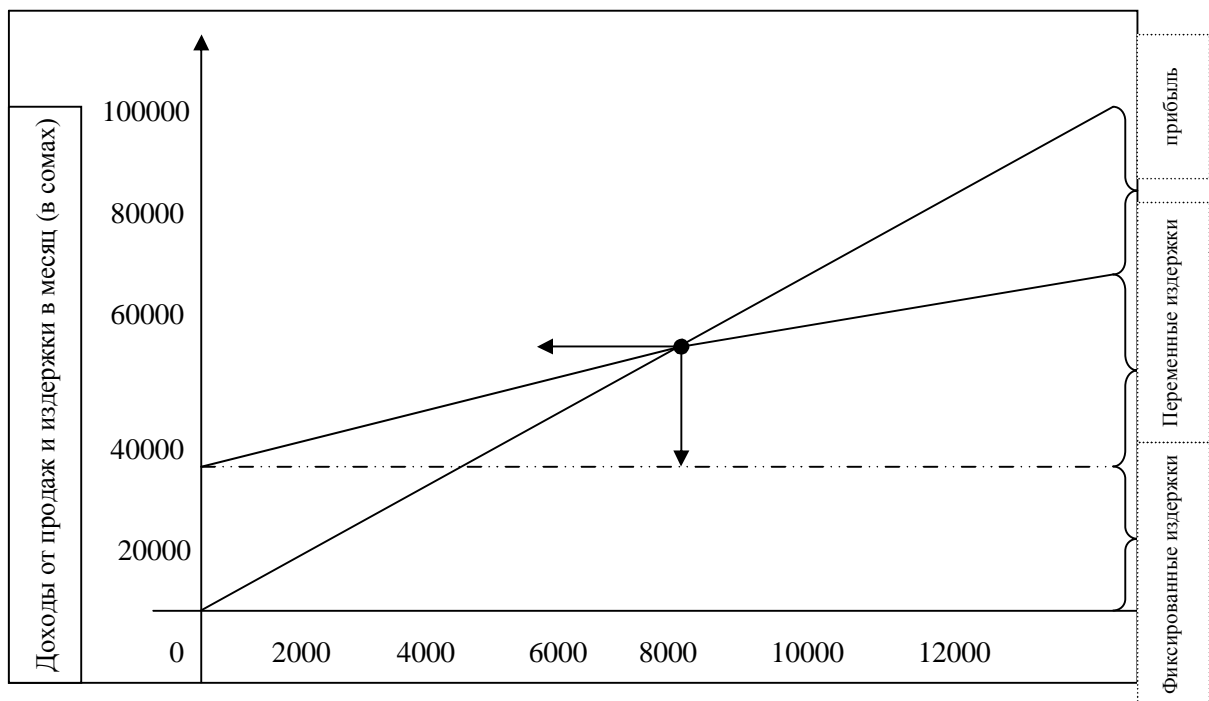
- Какое количество продукции он должен произвести, до того как начнет получать прибыль?
- Какой должна быть производительность его предприятия в процентах, до того как он начнет получать прибыль?
- Насколько объем его продаж должен превышать объем продаж конкурента?

График прибыльности может также наглядно дать ответы на вопросы типа: «Что произойдет, если?..» Например, что произойдет с прибылью, если:

- Фиксированные издержки возрастут на 10%, однако объем продаж, цены и переменные издержки останутся прежними?
- Объем продаж сократится на 10%, но цены, фиксированные и переменные издержки останутся неизменными?
- Объем продаж вырастет на 10%, но цены, фиксированные и переменные издержки возрастут на 5%?

Эти характерные вопросы подчеркивают, насколько удобным и многофункциональным средством может быть график прибыльности. Он может применяться к предприятию в целом, так и к отдельным его частям.

Рис.10.6. Пример графика прибыльности предприятия



Итак, постановка целей являются решающим первым шагом по следующим причинам:

- Чем яснее представление предпринимателя о том, что нужно делать, больше шансов, что это будет сделано;
- Истинный прогресс можно оценить, только соотнося его с целями предпринимателя.

Второй шаг состоит в разработке плана действий для достижения поставленных целей. План действий должен составляться так же, как и бизнес-план, который является его разновидностью.

Третий шаг – это регулярная оценка достигнутого прогресса за определенные промежутки времени. Такой процесс называется контролем.

Финансовые сметы (бюджет наличности) и графики прибыльности (безубыточности) являются двумя важными средствами, помогающими предпринимателям планировать и контролировать свою деятельность более эффективно. Финансовые сметы обычно служат стандартом, с которым можно

сравнивать фактическую деятельность предприятия. Графики прибыльности наглядно иллюстрируют влияние объема продаж, цен и издержек на прибыль.

10.3. Бизнес-план

Предпринимательская идея.

Бизнес-план – это важнейший шаг в принятии решений, связанных с производством товаров или услуг. По большому счету это планирование как, когда и что делать при правильной оценке:

- потенциального рынка для своего предприятия;
- потенциальных расходов на удовлетворение потребностей такого рынка;
- потенциальных сложностей в организации работы предприятия;
- первых признаков успеха и спада.

Идею бизнес-плана не назовешь новой. Крупные предприятия издавна составляют подобные планы. Новым стало все более частое использование планирования мелкими предпринимателями. Сегодня внешние факторы (кредиторы и инвесторы) вынуждают их сначала «расписывать» предприятие на бумаге и только потом вкладывать в него деньги и время (Более подробно см. тему 13 данного учебника).

Составлять бизнес-план должен сам предприниматель, пользуясь при необходимости помощью профессионалов. Бизнес-план, составленный – чисто профессионалом ни о чем не говорит, если за ним не чувствуется в качестве движущей силы предприниматель.

Как пример здесь приводится предпринимательская идея для проекта по выращиванию саженцев благородных лиственных сортов деревьев (дуб, серебристый тополь, каштан, чынар, живая изгородь и др.) для посадки в Чуйской долине Кыргызской Республики.

- Почему лиственные сорта деревьев? Потому что, один обыкновенный тополь способен заменить четыре сосны или семь елей на оздоровительном поприще. В экологическом плане тополь-универсал: он выступает в роли живого кондиционера, исправно забирая из воздуха углекислый газ, пыль и сажу. И в то же время тополь – своеобразный пульверизатор. Своими листьями в жару он испаряет воду – по несколько ведер в сутки – вместе с пахучими веществами – фитонцидами и эфирными маслами, полезными для здоровья человека. Воздух в тени тополиной аллеи по стерильности не уступает аптеке или хирургической палате. Лесопосадка из лиственных деревьев хорошо улавливает пыль, как фильтр, притягивая к себе капельки атмосферной влаги и вместе с ней возвышенные в воздухе твердые частицы. Гектар заросли дубрав осаждает 54 тонн пыли в год.

- Местоположение участка для выращивания саженцев: с. Белек, Сокулукский район, Кыргызская Республика. Расстояния от центра Бишкека 30 км. Дорога асфальтированная.

- Участок относится службе лесного хозяйства Кыргызской Республики с общей площадью 25 га и арендуется сроком на 49 лет. На участке имеются два домика для обслуживающего персонала, которые нуждаются в капитальном ремонте.

- В настоящее время на небольшой части участка (около 1 га) имеются саженцы, из которых определенное количество ежегодно передается лесной службе республики для посадки.

- Площадь выращивания саженцев ограничена острой дефицитностью поливной воды, из-за чего ежегодно ? части саженцев пропадают в летнее время. При этом нельзя не учитывать факты неоднократного поджога в ночное время. Обеспечение надлежащей охраны затруднено по причине низкой зарплаты (1000 сом в месяц) охранника. К сожалению, из-за ограниченности финансовых возможностей, работа по выращиванию саженцев тоже не расширяется.

- При наличии определенных достаточных финансовых условий, можно было бы развернуть широкомасштабную работу по разведению и реализации саженцев в количестве в год:

1. дуба – 100000
2. каштана – 75000
3. серебристого тополя – 75000
4. чинары – 75000
5. «Темир жангак» - 50000
6. живая изгородь – 100000.

- Эти цифры можно удвоить через два года и соответствующим образом через пять лет можно довести до 1,5 млн. корней ежегодно.

- Для реализации этих показателей минимально требуется 10 работников с ежемесячной зарплатой каждому в месяц 2500 (две тысячи пятьсот), 1 агроном – 4000 (четыре тысячи), 1 бухгалтер – 4000 (четыре тысячи), 2 охранника – 1500 (одно тысяча пятьсот), менеджер проекта – 5000 (пять тысячи) сомов. Итого: 41 тыс. сомов в месяц (1025\$).

- Работа в основном будет вестись вручную. Поэтому необходимо приобрести самых необходимых инструментов: 10 лопат, 10 грабарки, 10 ножовки, 10 топоров, 5 носилок, 10 кос, для которых общие расходы составляют 15 тыс. сомов. Для приобретения 10 комплектов рабочей одежды – 10 тыс. сомов. В сумме: 25 тыс. сомов (625\$).

- Расходы на ремонт домиков по предварительным расчетам составляют 20 тыс. \$ точные цифры будут после составления расходов совместно с подрядной строительной-ремонтной бригадой, но большой разницей от этой цифры не будет.

- Главная проблема этого проекта – нехватка поливной воды. Но выход из этого положения можно найти бурением скважины из глубины 180 м. По данным гидроэкспедиции Чуйской долины из такой глубины можно выкачать воды в достаточном количестве для полива такой площади, которая имеется в настоящее время. Стоимость бурения и установки насосного оборудования составляет – 50000 \$. Минимальные расходы электроэнергии по установленной мощности будет 1000 \$.

- Проект может быть рассчитан на два года, после чего все расходы будут покрыты собственной деятельностью коллектива реализацией саженцев. В дальнейшем номенклатура видов саженцев будет расширяться, создаваться служба маркетинга и пропаганды по охране окружающей среды.

Общие расходы проекта на два года в \$:

- Зарплата – 2050 \$
 - приобретения инструментов – 1250 \$
 - ремонта домиков – 20000 \$
 - бурение скважины – 50000 \$
 - оплата за электроэнергию – 2000\$
- итого: 75 300 \$

- Расходы по подготовке саженцев, семян и желудей, а также их транспортировке, обработке земли под посадки, скашивания трав на всей территории, которые составляют порядка 5000 \$ за два года могут брать на себя разработчики проекта.

- Может ли окупить себя данный проект и в течение, какого времени? Через 2-3 года можно получить саженцев с высотой не менее 2 м. в среднем каждый метр может оцениваться 25 сомов, а каждый саженец 50 сомов. Если ежегодно реализовать 1 млн. саженцев, то можно получить 50 млн. сомов дохода или приблизительно 1 млн. \$. В реальной жизни столько корней, наверное, не будет реализоваться. Но, пусть даже бесплатно, сажать необходимо. Это может существенно изменить поверхность земли и климат Чуйской долины. Львиная доля саженцев может передаваться в Казахстан, и могут быть посажены для остановки движения песков, характеристика которых принимает катастрофический масштаб в настоящее время.

Бизнес-план и его содержание

Какие аспекты должен охватывать бизнес-план? Он должен представлять собой глубокий объективный анализ, как личных возможностей предпринимателя, так и требований, связанных с производством конкретной продукции или услуги. В нем определяется стратегия применительно к таким функциям, как производство, маркетинг, организация, правовые аспекты, бухгалтерский учет и финансирование деятельности.

Ниже приводятся рекомендации по содержанию составления бизнес-плана, которые носят предположительный характер и каждый предприниматель может корректировать их под свои конкретные потребности:

- связать себя обязательствами относительно вхождения в дело. Для этого надо быть уверенным в том, что желание стать предпринимателем и работать на себя сильнее готовности работать на кого-либо другого;
- проанализировать собственные и сильные и слабые стороны, обращая особое внимание на свой опыт в бизнесе, образование применительно к бизнесу, а также желания. При анализе сильных и слабых сторон необходимо честность перед самим собой. Зачастую непросто разглядеть собственные недостатки:
- выбрать продукт или услугу, которые наилучшим образом соответствуют желаниям и сильным сторонам, а затем ответить на вопросы: какую потребность удовлетворит выбранный продукт или выбранная услуга? Что уникального в них? Что дадут они потребителям? Каков потенциал их использования в будущем? Данный этап имеет особое значение. Неудачный выбор продукта или услуги резко снизит шансы на успех;
- исследовать рынок своего продукта или своей услуги, чтобы получить ответы на вопросы: Кто потребители? Где они располагаются? Каково

величина их среднего дохода? Как они совершают покупки? Какие цены их устраивают? Какое качество они хотят иметь? Когда они совершают покупки? Где они будут использовать их? Кто конкуренты? Где они находятся? Насколько они сильны? Каков потенциал всего рынка? Исследование рынка важнее всего остального. Чем больше знание о своем рынке, тем выше шансов с прибылью для себя привлечь потребителей;

- спрогнозировать свою долю рынка, затем спрогнозировать выручку от сбыта в ближайшие три года. Оценив потенциал рынка, предприниматель должен выяснить, на каждую долю рынка он может рассчитывать. Для этого необходимы реалистичные предпосылки, учет числа и силы конкурентов и данные о времени, в течение которого предприниматель надеется достичь поставленных целей. Затем предполагаемую долю рынка нужно выразить через выручку от сбыта. Оценка выручки от реализации следует считать важнейшей для предпринимателя;

- выбрать место для своего предприятия. Решение о выборе местоположения предприятия может означать успех или провал в будущем.

- составить производственный план, если предприятие выпускает продукцию. При составлении такого плана предпринимателю важнее всего ответить на вопрос о размерах своего предприятия. Размеры следует определять, как объем производства за год и исходить при этом из прогноза поступлений от сбыта;

- составить план маркетинга. Данный этап заставляет предпринимателя тщательно продумать способы прибыльного привлечения потребителей. Если предприниматель как следует, изучил рынки, то его маркетинговый план будет эффективным;

- разработать схему организационной структуры. Предпринимателю следует установить, какие ему нужны специалисты, а не люди. Он должен точно представлять, специалисты какой квалификации и каких талантов обеспечат выживание и развитие его предприятия. Затем предприниматель может разработать организационную схему и установить, кто и что делает, и кто перед кем отчитывается;

- составить план выбора юридической формы предприятия. Предпринимателю следует решить, входить в бизнес одному в качестве единоличного владельца или разделить ответственность с партнерами, остановившись на партнерстве или корпорации. Каждый вариант имеет свои достоинства и недостатки. Выбор лучшего зависит от множества обстоятельств, среди которых находятся собственные предпочтения, налогообложения и личные средства предпринимателя;

- составление плана бухгалтерского учета, определив необходимые разновидности записей и отчетов и способы их практического использования. Поэтому до, а не после начала функционирования предприятия нанять бухгалтера, который разработает систему бухгалтерского учета. Как правило, лучшей оказывается система, которая обеспечивает:

- ❖ высокий уровень точности;
- ❖ обработку информации с малыми издержками;
- ❖ быстрое составление отчетов;
- ❖ сведение к минимуму воровства и мошенничества;

- составление плана страхования, необходимого для защиты создаваемого предприятия от возможного ущерба по причине непредвиденных событий, например, от пожара и ограбления;

- составить план компьютерного обслуживания, прогнозировать, как применение компьютеров может помочь в реализации планов и контроле за бизнесом. В плане должны быть:

- ❖ определены потребность предприятия в информации,
- ❖ описаны выгоды, обеспечиваемые системой компьютеризации предприятия,
- ❖ оценены доступные компьютерные системы,
- ❖ выданы рекомендации по оптимальной компьютерной системе;

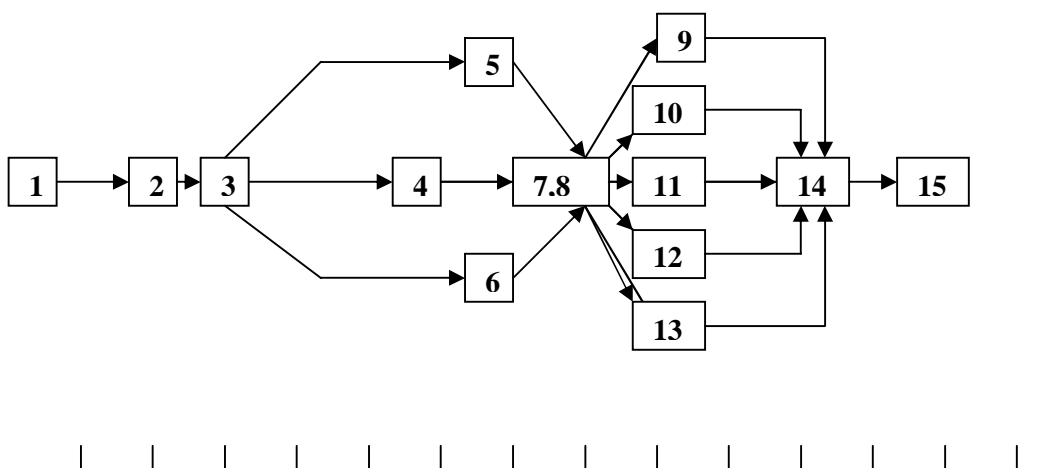
- составление финансового плана, который связывает воедино все предыдущие этапы, придавая оперативным планам производства, маркетинга, организационной структуры и прочим, связанным с функционированием предприятия денежное измерение. Иными словами, финансовый план – это оперативные планы предпринимателя в денежном выражении.

Деньги служат общим знаменателем, посредством которого различные аспекты предприятия можно складывать или вычитать, перемножить или делить. В финансовый план входят четыре составляющие:

- ❖ наличная смета,
- ❖ отчет о прибылях и убытках,
- ❖ баланс,
- ❖ график прибыльности;

Составление сопроводительного письма, которое является рыночным инструментом для воздействия на инвесторов и кредиторов, является также важным документом. В нем предприниматель кратко излагает свой бизнес-план, уделяя особое внимание его целям и перспективам.

Рис.10.7. Бизнес-схема, показывающая взаимосвязь этапов составления бизнес-плана



<ol style="list-style-type: none"> 1. Связать себя обстоятельствами относительно вхождения в дело. 2. Проанализировать самого себя. 3. Выбрать продукт или услуги 4. Изучить рынки 5. составить прогноз выручки от реализации 6. Выбрать место для предприятия. 7. Составить план производства 8. Составить план маркетинга 	<ol style="list-style-type: none"> 9. Разработать схему организационной структуры. 10. Выбрать юридическую форму предприятия. 11. Составить план бухгалтерского учета 12. Составить план страхования 13. Составить план компьютеризации 14. Составить финансовый план 15. Составить сопроводительное письмо
---	--

10.4. Условия успеха бизнеса. Маркетинг.

Главной целью предпринимателя является привлечение покупателей, удовлетворение их потребностей и получение в результате прибыли. Маркетинг помогает в достижении этой цели, способствуя движению товаров или услуг от предпринимателей к покупателям. Существует широкий спектр инструментов маркетинга, каждый из которых взаимосвязан с другими:

- маркетинговые исследования;
- каналы сбыта;
- цена;
- реклама;
- персональная продажа;
- стимулирование сбыта;
- сервис.

Исследование рынка являются самым важным средством из всего комплекса маркетинга. Эти исследования помогают удовлетворить потребность в информации о рынках:

- Какие товары или услуги продавать?
- Где их продавать, в каком количестве и по какой цене?
- Что продают конкуренты, кто они и насколько сильны?

Для предприятия жизненно необходимо, чтобы такие исследования проводились не только для начала функционирования, но и в процессе работы. Маркетинговые исследования доступны любому предпринимателю независимо от размеров его фирмы. Каждый предприниматель должен владеть методами изучения рынка.

Многие предприниматели, начав свой бизнес, перестают собирать или оценивать информацию, ошибочно полагая, что их рынки останутся неизменными.

Такое отношение к делу является опасным. Предприниматели не желающие анализировать ситуацию на своих рынках, могут лишиться покупателей. Привычки покупателей так быстро меняются, что успеха добиваются в основном те предприниматели, которые внимательно следят за положением на рынках и при необходимости изменяют ассортимент товаров или услуг, для того чтобы приспособиться к этим изменениям.

Исследование рынка позволяет от личных суждений перейти к фактам и тем самым уменьшить для предприятия риск, связанный с быстрыми

изменениями рынка. Без учета фактов предприниматель может совершить опрометчивые действия, например:

- выбросить на рынок новый товар только из-за того, что-то же самое сделал его конкурент;
- разработать новый план увеличения доходов, потому что «кто-то» считает, что он обязательно сработает;
- предложить новые услуги, так как «говорят», что покупателям они нравятся.

Не удивительно, что в результате многие предприниматели попадают на обочину. Они упускают из виду тот факт, что начало, и конец успеха связаны с покупателями. Единственный ключ к успеху – это понять лучше конкурента как изменять ассортимент товаров и услуг, а также что привлекает покупателя.

Важнейшее качество предпринимателя – уметь предвосхищать события, приспосабливаться к изменениям рынка и использовать ситуацию для наращивания капитала.

Процесс маркетинговых исследований

На рис.10.8. показаны последовательные шаги маркетинговых исследований.

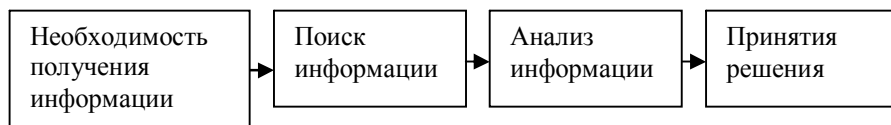


Рис.10.8. Этапы маркетинговых исследований

Первым шагом в маркетинговом исследовании является постановка соответствующих вопросов. Пока предприниматель не решит, какие проблемы для него являются наиболее важными, он не сможет правильно оценить рынок, на который надеется выйти.

Маркетинговые исследования помогут ответить на следующие вопросы:

- Кто покупает или будет покупать?
- Чем характеризуются конкуренты в этой отрасли?
- Какие имеются возможности для производства?

Другими словами, маркетинговое исследование помогает ответить на вопросы следующих категорий:

и. Физические и химические характеристики товара. Где применяются? Как изготавливаются?

Характер рынка. Насколько велика данная отрасль промышленности? Что она из себя представляет? Где сосредоточена основная масса покупателей?

Размеры рынка и его перспективы. Какое количество продукции можно продавать ежегодно? Какое количество продукции продавалось ежегодно в течение последних пяти лет. Какие факторы влияют на перспективу этого рынка?

Ценообразование. Как изменились цены за последние пять лет? Что влияет на цены? Что может повлиять на эти цены в будущем?

Производство. Каким спецификациям данного товара должно соответствовать его производство? Какой должно быть его упаковка? Какие патентные права необходимо купить?

Конкуренция. Кто является конкурентом? Где они расположены? Какова их производственная мощность? В чем заключается их сила или слабость?

Маркетинг. По каким каналам продаются товары? Сколько примерно из оборотных средств затрачивается на рекламу, стимулирование сбыта, персональную продажу и обслуживание?

Этот набор вопросов в основном касается товаропроизводителей, но его можно применять, немного изменив, и к сфере услуг, и к розничной или оптовой торговле.

Постановка реальных целей. Чем большим объемом информации обладает предприниматель, тем легче он сможет найти себе нишу на рынке, которая лучше всего будет соответствовать его квалификации и желаниям.

Для того, чтобы найти нишу на рынке, предприниматель должен всегда смотреть в будущее. По существу он должен добывать такую информацию, которая позволит ему:

- определить наиболее прибыльные рынки;
- определить зоны, наименее охваченные рынком;
- выбрать новые товары или услуги, пользующиеся спросом покупателей;
- выяснить причины успешной или плохой реализации существующих товаров и услуг;
- определить реальные рыночные цели.

Установление реальных рыночных целей является логическим завершением маркетинговых исследований. Если предприниматель не в состоянии определить эти цели, то он вряд ли сможет оценить свое настоящее положение и, что особенно важно, направление развития бизнеса.

Конкуренция

Под конкуренцией в целом понимается соперничество на каком-либо поприще. В бизнесе такое соперничество осуществляется между отдельными юридическими и физическими лицами (конкурентами), которые заинтересованы в достижении конкретной цели.

Если рассматривать исторический аспект развития конкуренции, то следует отметить, что в основном внимание акцентировалась на ценовой конкуренции. В трудах английского экономиста А.Смита впервые было высказано мнение, что конкуренция уравнивая нормы прибыли, приводит к оптимальному распределению труда и капитала. Несмотря на то что А.Смит не рассмотрел конкретные элементы рыночного механизма, он написал конкуренцию с позиции средства ценового регулирования. Координирующим элементом в теоретических положениях выступает ценовая система децентрализованной экономики.

Разработка теории анализа частичного и устойчивого долгосрочного равновесия на рынке, а также учет развития технологии и потребительских цен позволили создать основы теории новой модели конкуренции – монополистической.

Типы конкурентного поведения фирмы

Существуют четыре возможные конкурентные структуры, определяющие собой вид рынка:

- чистая конкуренция;
- монополистическая конкуренция;
- олигополия;
- чистая монополия.

Для рынка, на котором преобладают чистая конкуренция, характерно наличие множества продавцов и покупателей какого-либо схожего продукта. На

таком рынке ни один отдельный покупатель или продавец не влияет на уровень текущих рыночных цен товара. Продавец не может назначить цену выше рыночной, а покупатели могут свободно приобрести любое необходимое им количество товара по этой рыночной цене. Запрашивать цену ниже рыночной для продавцов также бессмысленно, поскольку они могут продать все, что нужно, по уже существующей рыночной цене. Новым предприятиям легко внедриться на рынок, поскольку практически нет ограничительных преимуществ, так как товары и цены одинаковы. Продавец на этих рынках не тратит много времени на разработку стратегии маркетинга, ибо до тех пор, пока рынок остается рынком чистой конкуренции, роль маркетинговых исследований, деятельности по разработке товара, политики цен, рекламы, стимулирования сбыта и прочих мероприятий минимальна.

Отсюда следует:

- число продавцов велико и объем производства любого из них составляет ничтожно малую долю от общего выпуска данной продукции;
- все покупатели находятся в одинаковом в положении отношении возможности выбирать между конкурирующими продавцами, так что на рынке господствует отношения совершенной конкуренции.

Рынок монополистической конкуренции состоит из множества покупателей и продавцов, совершающих сделки не по единой рыночной цене, а в широком диапазоне цен. Наличие диапазона цен объясняется способностью продавцов предложить покупателям разные варианты товаров. Реальные изделия могут отличаться друг от друга качеством, свойствами, внешним оформлением. Различия могут быть в сопутствующих товару услугах. Покупатели видят разницу в предложениях и в связи с этим готовы платить за товары по-разному. Чтобы привлечь внимание чем-то, помимо цены, продавцы стремятся разработать разные предложения для различных рыночных сегментов и широко пользуются практикой присвоения товарам марочных названий, рекламой, методами личной продажи. В связи с наличием большого числа конкурентов стратегии их маркетинга оказывают на каждую отдельную фирму меньше влияния, чем в условиях монопольного рынка.

Рынок олигополии состоит из небольшого числа продавцов, чувствительных к политике ценообразования и маркетинговым стратегиям друг друга. Товары могут быть схожими, так и не схожими между собой. Небольшое число продавцов объясняется тем, что новым претендентам трудно проникнуть на этот рынок. При такой позиции каждый продавец чутко реагирует на стратегию и на действия конкурентов. Олигополист не может быть уверен, что он добьется какого-либо долговременного результата за счет снижения цен.

Изменение прибыли, которое организация может получить за счет изменения цен, объемов выпуска или качественных характеристик товара, зависит не только от реакции потребителей, но и от того, как на это отреагируют другие предприятия, которые также являются участниками данного рынка. Зависимость поведения каждой фирмы от реакции конкурентов называется олигополистической взаимосвязью. Но олигополистическая взаимосвязь может привести не только к ожесточенному противоборству, но и к соглашению. Последнее имеет место тогда, когда организации – олигополисты представляют возможности совместного увеличения своих доходов путем повышения цен и заключения соглашения деление рынка.

При чистой монополии на рынке только один продавец. Это может быть государственное предприятие, частная монополия. В каждом в отдельном случае

ценообразование складывается по разному. Государственная монополия с помощью политики цен преследует достижение самых различных целей. Она устанавливает цену ниже себестоимости, если этот товар имеет важное значение для покупателей, которые не в состоянии приобрести его за полную стоимость. Цена также определяется с расчетом на покрытие издержек или получение хороших доходов. В случае регулируемой монополии государство разрешает предприятию устанавливать расценки, обеспечивающие «справедливую норму прибыли», которая дает организации возможность поддерживать производство, а при необходимости расширить его. И, наоборот, в случае нерегулируемой монополии предприятие вправе самостоятельно устанавливать любую цену, которую только выдержит рынок.

Стратегия конкуренции

Выделяют три стратегии, характерные для производства, которые приводят к получению прибыли.

- Предприятие может завоевать рынок путем сбыта большого количества изделий за счет достижения минимальных расходов по производству и продаже по низким ценам.
- Товар и организация отличаются от других конкурентов особыми свойствами, за которые покупатели готовы платить. Это может быть лучший внешний вид, более совершенное функционирование, улучшенный сервис и т.д.
- Для малых и средних предприятий в качестве альтернативной стратегии рекомендуется селективная обработка рынка с достижением лидерства по ценам в отдельных малых рыночных сегментах рынка или предложением средств решения проблем в таких нишах.

Виды конкуренции

Выделяют три вида конкуренции:

- функциональная;
- видовая;
- предметная.

Любую потребность покупателя можно удовлетворить различными способами. И, как следствие, все товары, обеспечивающие такое удовлетворение являются функциональными конкурентами. Например, разновидности напитков в продуктовом магазине.

Видовая конкуренция представляет собой ситуацию, когда имеются товары, предназначенные для одной и той же цели, но отличающиеся каким-то важным параметром, например, легковые автомобили одного класса, но с двигателями разной мощности.

Предметная конкуренция состоит в том, что компании выпускают идентичные товары, различающиеся лишь качеством изготовления или даже одинаковые по качеству. Такая конкуренция иногда носит название межфирменной.

Конкуренцию еще можно разделить по ее методам на ценовую и не ценовую, или конкуренцию на основе цены и конкуренцию на основе качества.

Ценовая конкуренция характеризуется тем, что одновременные товары предлагают на рынке по различным ценам. За счет снижения цены продавец старался привлечь внимание к своему товару, для того чтобы занять как можно большую долю рынка. В ситуации, когда рынки монополизированы либо разделены между собой незначительным количеством крупных компаний,

захвативших ключевые позиции, производители всячески стараются удержать цены постоянными, для того, чтобы за счет снижения себестоимости и расходов на маркетинг обеспечить максимизацию прибыли. Если рынок монополизирован, то эластичности по цене не наблюдается. При попытке компании снизить цену конкуренты реагируют точно так же, и позиции фирм на рынке не претерпевают изменений. Однако происходит снижение нормы прибыли, финансовое состояние фирм, как правило ухудшается, а это в свою очередь приводит к снижению инвестиций в обновление и расширение основных фондов. В итоге спад производства усиливаются, а вместо предполагаемых побед и вытеснения конкурентов наступает разорение и банкротство. Ценовая конкуренция применяются в основном фирмами – аутсайдерами в борьбе с монополиями. Кроме того, ценовые методы широко используются для проникновения на рынки с новыми товарами, так как порой именно низкая цена способна привлечь покупателя.

Неценовая конкуренция делает ставку на более высокую, чем у соперников, надежность, меньшую «цену потребителя», модернизированный дизайн. К числу неценовых методов относят также представление большого комплекса услуг. В последнее время большое внимание уделяется проблемам качества производимой продукции и использованию новых технологий при ее производстве. Вследствие этого акцент делается на меньшее энергопотребление, предотвращение загрязнения природы. Сильно возросла роль рекламы, с помощью которой компании не только доносят до покупателей информацию о потребительных свойствах своей продукции и услуг, но и формируют доверие к своей товарной, ценовой, сбытовой политике.

Что касается рыночного характера экономических отношений, то он означает свободу выбора для покупателей и продавца. Механизм рынка действует через соотношение спроса и предложения. Это предполагает необходимую подвижность цен, конкуренцию товаров, а значит, и товаропроизводителей.

На современном этапе основное содержание конкуренции – борьба за потребителя, более полное удовлетворение его потребности. Это борьба за долю на рынке, успех которой зависит от цены и качества товара.

Вопросы:

1. Назовите основные условия учреждения бизнеса?
2. Что Вы знаете о «Государственной программе поддержки и развития предпринимательства в КР»?
3. В чем суть бизнес-плана?
4. Каковы условия успеха бизнеса?

ГЛАВА 11. ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС-ПРОЕКТ

11.1. Венчурно-инновационная политика государства в экономике

Выше было отмечено, что в бизнесе «все начинается с идеи»! Так вот это инновационная идея возникает в основном в результате научных исследований. А претворение её в жизнь осуществляется с помощью венчурной (рисковой) деятельности бизнесмена.

Венчурно-инновационная политика государства состоит из трех фаз. Первая фаза – сбор информации об инновационных ресурсах, отбор ресурсов для инновационного проекта. Данная фаза связана с проведением активной научно-исследовательской работы (НИР). Вторая фаза – формирование и разработка инновационного проекта, с разработкой опытных образцов и небольших партий выпуска инновационной продукции (товара). Данная фаза связана, в большей степени, с опытно-конструкторской работой (ОКР). Третья фаза – реализация проекта и вторжение на рынок.

При этом государство берет на себя обеспечение ресурсами первые две фазы (с участием венчурного капитала), а на третьей фазе государственный бюджет полностью отходит и венчурный бизнес полностью берет на себя риск и вторгается на рынок.

Таким образом, задача науки заключается в том, чтобы ускоряя развитие прикладной науки, приспособить результаты исследований к насущным потребностям бизнеса.

Для активизации инновационной деятельности, в первую очередь, необходимо совершенствовать порядок финансирования прикладных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР):

1. Перевод на грантовое финансирование инновационных проектов на конкурсной основе.

На основании утвержденных в Стратегии Развития Страны¹ технологических приоритетов, выигравшие конкурс исследователи должны получать финансирование в форме гранта. При этом, средства будут выделяться не бесконтрольно и не на безвозмездной основе, а на условиях разделения имущественных прав на результаты исследований между разработчиком, организацией и государством, доля которого будет не более 50%. Данная форма финансирования создает сильные стимулы как для самих исследователей, так и для научных организаций, которые в перспективе получают самостоятельные источники дохода от коммерческого использования результатов использованных НИОКР.

2. Софинансирование прикладных научных исследований с частным капиталом.

При этом доля государства на начальном этапе может достигать до 100% от объема финансирования, с постепенным сокращением до 20-30%.

Это подразумевает финансирование исследований, которые направлены, в первую очередь, для решения крупных проблемных вопросов отраслей

¹ Стратегия Развития Страны (2007-2010 гг.). Бишкек-2007. стр.: 56-60; 150-151.

промышленности, на создание наукоемких производств, в которых заинтересован бизнес. Учитывая пока низкую инновационную активность бизнеса в настоящее время в большинстве секторов экономики (особенно в энергетике, горнодобывающей промышленности, связи и телекоммуникации, биотехнологии, производстве программного обеспечения) государство должно взять на себя до 100% финансирования исследований в этих секторах, но при условии постоянного диалога с заинтересованными представителями как крупного, так и среднего и малого предпринимательства с постепенным подключением бизнеса к финансированию на поздних этапах НИОКР, с целью в конечном итоге успешного вторжения на рынок.

3. Независимость экспертизы.

Она должна быть обеспечена формированием отдельной экспертной комиссии при государственном органе управления инновационной деятельностью. Данный орган должен привлекать для проведения экспертизы проектов помимо отечественных экспертов и представителей крупного бизнеса, научных организаций, а также высококвалифицированных зарубежных специалистов, отобранных по принципу отсутствия конфликта интересов.

4. Реструктуризация научных исследований.

Возникает необходимость продолжения реформы государственного сектора науки и поддержки новых организационных форм, отвечающих к новым условиям.

Необходимо разрабатывать пилотную группу из существующих научно-исследовательских институтов и центров, отдельных научных лабораторий с целью преобразования их в передовые научно-внедренческие организации с использованием опыта развитых стран, с помощью зарубежных консультантов.

Во всех индустриально развитых странах мира большинство промышленных компаний имеют собственные научно-исследовательские институты и лаборатории. Именно они способствуют созданию и освоению инновационных технологий на базе крупных фундаментальных открытий.

В этой связи, ряд научных организаций госсектора следует приватизировать крупными компаниями, крупным бизнесом (продаже инвесторам) на условиях сохранения научного профиля (развивая корпоративной науки) с другой стороны ряд научных институтов необходимо передать в состав высших учебных заведений.

Из Стратегии Развития Стран также вытекают следующие задачи в области государственной венчурно-инновационной политики:

- Осуществление государственного содействия формированию научно-образовательно-производственных интеграционных структур, ориентированных на серийный выпуск и реализацию инновационной продукции в кооперации с малыми высокотехнологичными предприятиями.
- Обеспечение повышения эффективности государственно-частного партнерства при реализации важнейших инновационных проектов государственного значения.
- Стимулирование привлечения иностранных инвестиций в наукоемкие высокотехнологичные отрасли экономики страны.

В рамках формирования национальной инновационной системы (НИС) Кыргызской Республики государство должно активизировать процесс бизнес инкубации, т.е. процесс создания благоприятных условий для быстрого развития технологических компаний.

На начальной стадии формирования инновационной системы одной из главных задач государства будет создание в Кыргызстане системы «технологических бизнес инкубаторов», которая должна стать частью инновационной инфраструктуры, сфокусированной на ранней стадии развития инновационных предприятий.

Важнейшим инструментом проведения государственной политики в формировании инновационного предпринимательства, в продвижении НИОКР и инновационных проектов будут создаваемые в республике при высших учебных заведениях научно-инновационные центры, технологические бизнес инкубаторы, а также национальные и региональные технопарки. Технологические бизнес инкубаторы будут выступать и как самостоятельные единицы, и как часть технологических парков.

Бизнес инкубаторы и научно-инновационные центры (НИЦ) высших учебных заведений должны финансироваться за счет страны для покрытия их затрат, связанных с обслуживанием размещенных в них инновационных предпринимателей и малых предприятий.

С точки зрения развития инновационного предпринимательства, НИЦ и технологические бизнес инкубаторы должны выполнять следующие функции:

1. Выращивание молодых инновационных компаний и их поддержка на начальном этапе, так как НИЦ и инкубаторы будут предоставлять постоянную помощь в управлении предприятием, окружают бизнесмена комплексом необходимых услуг и технической помощи, включая помощь при планировании бизнеса, составлении инновационных проектов, планов маркетинга, в бухгалтерских и юридических вопросах.

2. Обучение владельцев компании основному инновационного менеджмента и инновационной экономики.

Как показывает практика, НИЦ и технологические инкубаторы дают предприятиям «быстрый старт», ускоряя их развитие в 7-12 раз по сравнению с предприятиями, начинающими в любом другом месте. Инкубаторы добиваются этого при помощи специально подготовленных специалистов, процедур и методик.

С точки зрения управления инновационным процессом создание сети НИЦ при технологических бизнес инкубаторах позволит:

- сконцентрировать необходимые материальные ресурсы для грантового финансирования государственным инновационным фондом высокотехнологических предприятий на территории НИЦ, технологических бизнес инкубаторов;

- оперативно принимать управленческие решения, позволяющие сократить длительность инновационного цикла;

- сократить количество бюрократических процедур в принятии инвестиционных решений;

- оптимизировать управленческие структуры инновационных предприятий;

- создать условия для обмена и передачи знаний в инновационной системе.

Отбор компаний и инновационных предпринимателей для работы в НИЦ и бизнес инкубаторах необходимо производить на конкурсной основе, как конкурс проектов инновационных идей, вне зависимости от личности заявителя, наличия научных степеней и званий.

Одной из основных причин низкой эффективности инновационной деятельности в Кыргызстане является отсутствие института профессиональных

инновационных менеджеров – специалистов, профессионально владеющих делами, принципами коммерциализации технологий, теорией и практикой правовой охраны и использования интеллектуальной собственности, умеющих управлять инновационными и высокотехнологичными проектами.

В связи с этим важным направлением развития инновационного предпринимательства на ближайшую перспективу станет создание системы подготовки и переподготовки кадров в области венчурно-инновационного предпринимательства, включающей в себя как вузовское, так и после вузовское обучения, в том числе и за рубежом, а также кратковременные курсы, семинары, «круглые столы» для повышения квалификации уже действующих менеджеров с участием государства в финансировании таких программ.

Успешная реализация государственной венчурно-инновационной политики страны требует принятия ряд мер по созданию венчурных фондов, а именно путем:

- совершенствования нормативной базы деятельности венчурных фондов, избегая при этом излишней регламентации их деятельности, введение упрощенного порядка их регистрации;
- осуществления Государственным инновационным фондом Кыргызской Республики инвестиций в создание венчурных фондов инновационной направленности путем неконтрольного делового участия в венчурных фондах, как с образованием, так и без образования юридического лица;
- активного сотрудничества Государственного инновационного фонда с иностранным венчурным капиталом, привлечения передового опыта в области управления венчурными фондами;
- создания отдельных площадок, как для ценных бумаг венчурных фондов, так и молодых технологических компаний;
- создания определенных преференций по налогообложению таких ценных бумаг, упрощенной процедуры их допуска к обращению на фондовой бирже;
- определения механизмов покрытия финансовых затрат, связанных с функционированием таких биржевых площадок.

11.2. Инновационный менеджмент

Основные понятия инновационного менеджмента

Инновационный менеджмент — это совокупность принципов, методов и форм управления инновационными процессами, инновационной деятельностью, занятыми этой деятельностью организационными структурами и их персоналом. Как и для любой другой области менеджмента, для него характерно следующее:

- постановка цели и выбор стратегии
- четыре стадии цикла: планирование, определение условий и организация, исполнение, руководство.

Схематично инновационный менеджмент представлен на рисунке.



Рис.9. Схема инновационного менеджмента

На каждой стадии цикла решаются определенные задачи.

1. Планирование — составление плана реализации стратегии.

2. Определение условий и организация — определение потребности в ресурсах для реализации различных фаз инновационного цикла, постановка задач перед сотрудниками, организация работы.

3. Исполнение — осуществление исследований и разработок, реализация плана.

4. Руководство — контроль и анализ, корректировка действий, накопление опыта. Оценка эффективности инновационных проектов, инновационных управленческих решений, применения новшеств.

Организационные структуры инновационного менеджмента

Организационные структуры инновационного менеджмента — это организации, занимающиеся инновационной деятельностью, научными исследованиями, разработками.

Среди организационных структур инновационного менеджмента особая роль принадлежит малым фирмам. Небольшой коллектив гораздо мобильнее может воспринимать и генерировать новые идеи.

Малый исследовательский бизнес сформировался в 1960-х годах. Мелкие и средние исследовательские фирмы создавались, например, вблизи крупных университетских центров. Они совместно арендовали участки земли, использовали лабораторную и информационную технику университета. Так, в США вблизи Стэнфордского университета сосредоточено свыше 3 тысяч средних и мелких электронных фирм с общим числом занятых 190-200 тысяч человек. Каждая из них ориентируется на разработку и освоение одного-двух видов новой продукции, а в целом они покрывают 20% мировых потребностей в компьютерных и электронных компонентах определенных видов.

В зарубежной практике к малому и среднему предпринимательству относят фирмы с числом работающих до 500 человек. Интересны примеры специфических, внутриотраслевых и внутрифирменных подходов к выработке критериев разграничения предприятий. Так, в американской компании "МакГроу-Хилл" к малым предприятиям относятся предприятия с числом работающих до 50 человек, к средним — до 99, крупным — от 100 и более.

На заводе по производству автомобильных шин компании "Гудьир" организационно-производственная структура состоит из 164 отдельных рабочих групп (производственных центров) с числом работающих от 5 до 27 человек в каждой.

В перерабатывающей промышленности Японии 750 тысяч заводов, из них 70% — это маленькие предприятия, где работают от 1 до 9 человек; 10% — предприятия с численностью работающих от 10 до 20 человек.

Знаменитые автомобили "Тойота" и "Хонда" на больших японских заводах просто собираются, а отдельные детали и узлы для них изготавливают десятки тысяч средних и малых предприятий. Например, на заводе, который поставляет пластмассовые детали для фирмы "Хонда", работают 9 человек, площадь завода всего лишь 300 кв. метров. Пресс-формы для этих деталей изготавливает один человек, имеющий на своем дворе в подсобном помещении два станка. Этот человек является хозяином своего предприятия и работает на нем. Но он выпускает такие пресс-формы, которые отвечают самым высоким требованиям фирмы "Хонда". Это возможно потому, что материал для их производства очень высокого качества, поступает из Швеции, где его выпускают более крупные заводы.

Наименьшими в Японии считаются предприятия, которые имеют основные фонды в размере, равном среднему или низкому уровню годовой заработной платы одного работающего, т. е. практически каждая семья может открыть свой бизнес.

Японские компании отчисляют значительную долю от объема продаж (в передовых отраслях — 8 — 10%) на исследования и разработки, понимая, что наибольшую прибыль приносят товары, изготовленные с применением передовой технологии.

Американская практика организации поисковых исследований породила своеобразную форму предпринимательства — рисковый (венчурный) бизнес.

Венчурный бизнес представлен самостоятельными небольшими фирмами, специализирующимися на исследованиях, разработках, производстве новой продукции. Их создают ученые-исследователи, инженеры, новаторы. Он широко распространен в США, Западной Европе, Японии.

Венчурные фирмы работают на этапах роста и насыщения изобретательской активности и еще сохраняющейся, но уже падающей активности научных изысканий.

Как правило, исследовательские венчурные фирмы изначально мало прибыльны, так как не занимаются организацией производства продукции в больших объемах, а передают свои разработки другим фирмам — эксплорентам, пациентам, коммутантам.

Венчурные фирмы могут быть дочерними у более крупных фирм.

Функции инновационного менеджера выполняются либо традиционным менеджером, либо специалистом, приглашенным со стороны, например, из консалтинговой фирмы.

Создание венчурных фирм предполагает наличие следующих компонентов:

- идеи инновации — нового изделия, технологии;
- общественной потребности и предпринимателя, готового на основе предложенной идеи организовать новую фирму;
- рискованного капитала для финансирования.

Венчурное финансирование осуществляется в двух основных формах — путем приобретения акций новых фирм либо предоставлением кредита различного вида, обычно с правом конверсии в акции.

Венчурный капитал представляет собой вложение средств не только крупных компаний, но и банков, государства, страховых, пенсионных и других фондов в сферы с повышенной степенью риска, в новый расширяющийся или претерпевающий резкие изменения бизнес.

В отличие от других форм инвестирования данная форма обладает рядом специфических черт:

- долевое участие инвестора в капитале компании в прямой или опосредованной форме;
- предоставление средств на длительный срок;
- активная роль инвестора в управлении финансируемой фирмой.

В США — стране с высоким уровнем развития рискового капитала — его основными сферами приложения являются начальные этапы развития бизнеса (подготовительный и стартовый периоды), на которые приходится 39,2% венчурных инвестиций.

Венчурные предприятия могут быть двух видов:

- собственно рисковый бизнес;
- внутренние рисковые проекты крупных корпораций.

В свою очередь собственно рисковый бизнес представлен двумя основными видами хозяйствующих субъектов:

- независимые малые инновационные фирмы;
- предоставляющие им капитал финансовые учреждения.

Малые инновационные фирмы основывают ученые, инженеры, изобретатели, стремящиеся с расчетом на материальную выгоду воплотить в жизнь новейшие достижения науки и техники. Первоначальным капиталом таких фирм могут служить личные сбережения основателя, но их обычно недостаточно для реализации имеющихся идей. В таких ситуациях приходится обращаться в одну или несколько специализированных финансовых компаний, готовых предоставить рисковый капитал. Подобных компаний в середине 80-х годов, например, в США существовало более 500.

Специфика рискового предпринимательства заключается, прежде всего, в том, что средства предоставляются на безвозвратной, беспроцентной основе, не требуется и обычного при кредитовании залогового обеспечения. Переданные в распоряжение венчурной фирмы ресурсы не подлежат изъятию в течение всего срока действия договора.

Величина прибыли определяется разностью, между курсовой стоимостью принадлежащей рисковому инвестору доли акций фирмы-новатора и суммой вложенных им в проект средств. Эта доля оговаривается в заключенном контракте и может достигать до 80%. По существу финансовое учреждение становится совладельцем фирмы-новатора, а предоставленные средства — взносом в уставный фонд предприятия, частью собственных средств последнего.

Для Кыргызской экономики венчурное предпринимательство привлекательно.

Своеобразной промежуточной формой между чисто рисковым бизнесом и внутренними рисковыми проектами является организация совместных предприятий нового типа, представляющих собой объединение мелкой наукоемкой фирмы и крупной компании. В рамках такого объединения мелкая фирма ведет разработку нового изделия, а крупная компания оказывает

финансовую поддержку, предоставляет исследовательское оборудование, обеспечивает каналы сбыта, организует сервис и послепродажное обслуживание клиентов.

Главным стимулом для венчурных вложений является их высокая доходность в случае удачи. Средний уровень доходности американских венчурных фирм составляет около 20% в год, что примерно в 3 раза выше, чем в целом по экономике США.

Фирмы, специализирующиеся на создании новых и радикально преобразованных старых сегментов рынка, называются *эксплерентами*. Они занимаются продвижением новшеств на рынок.

Для уменьшения риска разрабатываются типовые схемы финансирования на определенный срок. За этот срок фирма-эксплерент должна добиться успеха, если ему суждено быть. Например, финансирование рассчитано на 48 месяцев. Капиталовложения делятся на пять временных отрезков с учетом двух правил:

- каждое новое вложение осуществляется только в том случае, если предыдущее себя оправдало. Это означает, что эксплерент существенно продвинулся в создании или коммерциализации продукта;
- каждое новое вложение больше предыдущего и осуществляется на более выгодных для эксплерента условиях.

На Западе инновационные фирмы обычно возглавляет инженер — автор технической стороны проекта — и менеджер, имеющий организационный и коммерческий опыт. Такой союз часто формируется из-за скептического отношения крупных компаний к рисковому проектам. Не получив возможности реализовать новшество на своем предприятии, менеджер, увлеченный новой идеей, оставляет прежнее место работы. За тем он пытается реализовать эти идеи как независимый предприниматель.

Фирмы-эксплеренты получили название "пионерских". Они работают в "окрестностях" **этапа максимума цикла изобретательской активности и с самого начала выпуска продукции.**

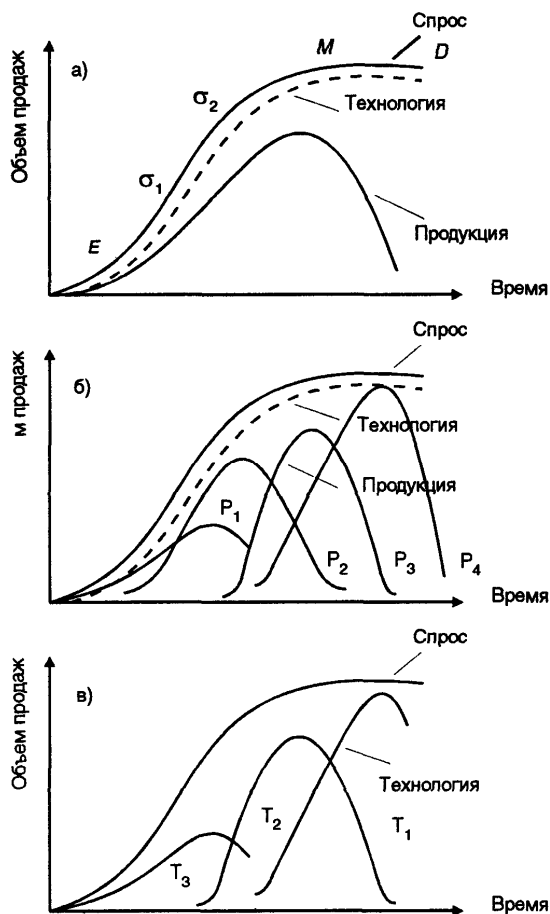
Инновационный бизнес не является занятием чистой наукой или изобретательством, хотя научно-технические разработки имеют приоритетное значение.

Поведение фирмы как потребителя инноваций можно определить, выяснив, какой она избрала вариант для проведения технологических изменений (рис.10).

Обозначения на рисунке: периоды цикла спроса — E — зарождение; σ_1 — ускоренный рост; σ_2 — замедленный рост; M — зрелость; D — затухание; P — рентабельность (P_1, P_2, P_3); T_1, T_2, T_3 — временной диапазон оценки.

В случае стабильной технологии (рис.10 а.) высокая потребность в технологических инновациях появляется в области возникновения спроса и развития производства — E и в области зрелости — M .

Рис.11.10. Взаимосвязь инноваций и спроса продукции:



- а) при стабильной технологии;
б) при плодотворной технологии;
в) при изменчивой технологии.**

В случае плодотворной технологии (рис.10 б.) потребность в инновациях также невелика, так как удовлетворение спроса происходит путем модификации продукции или освоения новых изделий без существенных изменений первоначальной технологии их производства.

И только в варианте изменчивой технологии (рис.10 в.) потребность в инновациях для поддержания жизненного цикла спроса постоянна на всех его стадиях.

Фирмы, следующие принципу изменчивой технологии, относятся к технологически активным отраслям. Это в основном электроника, химическая промышленность, фармацевтические производства. Большинство отраслей машиностроения

относятся к отраслям со средней технологической активностью и, следовательно, и средним уровнем потребностей в инновациях.

Венчурные фирмы и фирмы-эксплеренты создали условия для научно-технических сдвигов в современной западной экономике.

Фирмы-эксплеренты, как и венчурные, невелики по размерам.

Малое научно-техническое предпринимательство получает развитие и в Кыргызстане. Главной особенностью современного этапа развития науки, экономики, производства является инновационная направленность, поэтому инновационные процессы требуют всесторонней поддержки.

Перед фирмой-эксплерентом (пионером) возникает проблема объема производства, когда привлекательная для рынка новинка уже создана. Для этого фирма - эксплерент заключает альянс с крупной фирмой, так как не может самостоятельно тиражировать зарекомендовавшие себя новшества. Промедление же с тиражированием грозит появлением копий или аналогов. Союз мощной фирмой (даже при условии поглощения и подчинения) позволяет добиться выгодных условий, и даже сохранения известной автономии. Выбор такого партнера зависит от специфики потребителя.

При ориентации на узкий сегмент рынка это будут фирмы-пациенты.

Фирмы-пациенты работают на узкий сегмент рынка и удовлетворяют потребности, сформированные под действием моды, рекламы и других средств. Они действуют на **этапах роста выпуска продукции и одновременно на стадии падения изобретательской активности.** Требования к качеству и объемам продукции у этих фирм связаны с проблемами завоевания рынков. Возникает необходимость принимать решения о проведении или прекращении разработок, о

целесообразности продажи и покупки лицензий и т.п. Эти фирмы прибыльны. В то же время существует вероятность принятия неверного решения, ведущего к кризису. В таких фирмах целесообразна должность постоянного инновационного менеджера, призванного обезопасить их деятельность.

Главная цель инновационного менеджера — снизить риск в жизнедеятельности фирмы и создать комфортные условия работы для сотрудников.

В сфере крупного стандартного бизнеса действуют фирмы-виоленты.

Фирмы-виоленты — это фирмы с "силовой" стратегией. Они обладают крупным капиталом, высоким уровнем освоения технологии. Виоленты занимаются крупносерийным и массовым выпуском продукции для широкого круга потребителей, предъявляющих «средние запросы» к качеству и удовлетворяющихся средним уровнем цен. Виоленты работают в «окрестностях» максимума выпуска продукции. Их научно-техническая политика требует принятия решений о сроках постановки продукции на производство (в том числе о приобретении лицензий); о снятии продукции с производства; инвестициях и расширении производства; о замене парка машин и оборудования.

Как и фирмы-пациенты, виоленты прибыльны. Прибыльность — непереносимое условие деятельности фирм. В них предусматривается должность инновационного менеджера. Этим фирмам следует быть очень осторожными в изменении своей политики.

Средним и мелким бизнесом, ориентированным удовлетворение местно-национальных потребностей, занимаются *фирмы-коммутанты*.

Фирмы-коммутанты действуют на **этапе падения цикла выпуска продукции**. Их научно-техническая политика требует принятия решений о своевременной постановке продукции на производство, о степени технологической особенности изделий, выпускаемых виолентами, о целесообразных изменениях в них согласно требованиям специфических потребителей.

Инновационный менеджер такой фирмы должен хорошо разбираться в специфике покупателя товара, сложившейся ситуации на рынке, точно, оперативно и достоверно прогнозировать возможные кризисы.

Организационная схема управления фирмой — распределение прав и ответственности — зависит от особенностей.

Итак:

- Инновационным процессом (ИП) называется подготовка и осуществление инновационных изменений.
- ИП состоят из взаимосвязанных фаз, образующих единое комплексное целое.
- Результатом ИП является инновация как реализованное использованное изменение.
- Большое значение для осуществления инновационных процессов имеет диффузия — распространение во времени уже однажды освоенной и использованной инновации в новых условиях или местах применения.
- ИП имеет циклический характер.
- Необходимо различать инновации и несущественные видоизменения в продуктах.

- В зависимости от технологических параметров инновации подразделяются на продуктовые и процессные. По типу новизны для рынка инновации делятся на: новые для отрасли в мире; новые для отрасли в стране; новые для данного предприятия (группы предприятий).
- В зависимости от сфер деятельности выделяют инновации: технологические, производственные, экономические, торговые, квалификационные, социальные, в области управления.
- Организационными структурами инновационного менеджмента являются научные организации, венчурные фирмы, фирмы-эксплеренты.
- Фирмы-эксплеренты вступают в партнерские отношения с фирмами-виолентами, фирмами-патентами; фирмами-коммутантами.

Оценка эффективности инновационной деятельности

Результаты инновационной деятельности на внутреннем и внешнем рынках могут быть представлены путем передачи научно-технических знаний и опыта для оказания научно-технических услуг, новых технологий.

При этом, высока значимость определения эффекта от реализации инноваций в условиях рыночной экономики. В зависимости от учитываемых результатов и затрат различают следующие виды эффекта:

Таблица.11.2. Виды эффекта от реализации инноваций

Вид эффекта	Факторы, показатели
Экономический	Показатели учитывают в стоимостном выражении все виды результатов и затрат, обусловленных реализацией инноваций
Научно-технический	Новизна, простота, полезность, эстетичность, компактность
Финансовый	Расчет показателей базируется на финансовых показателях
Ресурсный	Показатели отражают влияние инновации на объем производства и потребления того или иного вида ресурса
Социальный	Показатели учитывают социальные результаты реализации инноваций
<i>Экологический</i>	Шум, электромагнитное поле, освещенность (зрительный комфорт), вибрация. Показатели учитывают влияние инноваций на окружающую среду

В зависимости от временного периода учета результатов и затрат различают показатели эффекта за расчетный период и показатели годового эффекта.

Продолжительность принимаемого временного периода зависит от следующих факторов:

- продолжительности инновационного периода;
- срока службы объекта инноваций;
- степени достоверности исходной информации;
- требований инвесторов.

Выше отмечено, что общим принципом оценки эффективности является сопоставление эффекта (результата) и затрат.

Отношение $\frac{\text{результат}}{\text{затраты}}$ может быть выражено как в натуральных, так и в

денежных величинах, и показатель эффективности при этих способах выражения может оказаться разным для одной и той же ситуации. Но, главное, нужно четко понять: эффективность в производстве — это всегда отношение.

В целом проблема определения экономического эффекта и выбора наиболее предпочтительных вариантов, реализации инноваций требует, с одной стороны, превышения конечных результатов от их использования над затратами на разработку, изготовление и реализацию, а с другой — сопоставления полученных при этом результатов с результатами от применения других аналогичных по назначению вариантов инноваций. Особенно остро возникает необходимость быстрой оценки и правильного выбора варианта на фирмах, применяющих ускоренную амортизацию, при которой сроки замены действующих машин и оборудования на новые существенно сокращаются.

Метод исчисления эффекта (дохода) инноваций, основанный на сопоставлении результатов их освоения с затратами, позволяет принимать решение о целесообразности использования новых разработок.

Для оценки общей экономической эффективности инноваций может использоваться система следующих показателей:

- 1) интегральный эффект;
- 2) индекс рентабельности;
- 3) норма рентабельности;
- 4) период окупаемости;

1. *Интегральный эффект* $\mathcal{E}_{инт}$ представляет собой величину разностей результатов и инновационных затрат за расчетный период, приведенных к одному, обычно начальному, году, т.е. с учетом дисконтирования результатов и затрат:

$$\mathcal{E}_{инт} = \sum_{t=0}^{T_p} (P_t - Z_t) \alpha_t,$$

где T_p — расчетный год;

P_t — результат в t -й год;

Z_t — инновационные затраты в t -й год;

α_t — коэффициент дисконтирования (дисконтный множитель).

Интегральный эффект называют также чистый дисконтированный доход, чистая приведенная или чистая современная стоимость, чистый приведенный эффект.

2. *Индекс рентабельности инноваций* J_R .

Рассмотренный выше метод дисконтирования — метод соизмерения разновременных затрат и доходов, помогает выбрать направления вложения средств в инновации, когда этих средств особенно мало. Данный метод полезен для организаций, находящихся на подчиненном положении и получающих от вышестоящего руководства уже жестко сверстанный бюджет, в котором суммарная величина возможных инвестиций в инновации определена однозначно. В таких ситуациях рекомендуется проводить ранжирование всех имеющихся вариантов инноваций в порядке убывающей рентабельности.

В качестве показателя рентабельности можно использовать индекс рентабельности. Он имеет и другие названия: индекс доходности, индекс прибыльности.

Индекс рентабельности представляет собой отношение приведенных доходов к приведенным на эту же дату инновационным расходам. Расчет индекса рентабельности J_R ведется по формуле:

$$J_R = \frac{\sum_{t=0}^{T_p} D_j \alpha_t}{\sum_{t=0}^{T_p} K_t \alpha_t},$$

где D_j — доход в периоде j ;

K_t — размер инвестиций в инновации в периоде t .

В числителе этого выражения — величина доходов, приведенных к моменту начала реализации инноваций, а в знаменателе — величина инвестиций в инновации, дисконтированных к моменту начала процесса инвестирования.

Другими словами, здесь сравниваются две части потока платежей: доходная и инвестиционная.

Индекс рентабельности тесно связан с интегральным эффектом. Если интегральный эффект $\mathcal{E}_{\text{инт}}$ положителен, то индекс рентабельности $J_R > 1$, и наоборот. При $J_R > 1$ инновационный проект считается экономически эффективным. В противном случае ($J_R < 1$) — неэффективным.

В условиях жесткого дефицита средств предпочтение должно отдаваться тем инновационным решениям, для которых наиболее высок индекс рентабельности.

3. *Норма рентабельности E_p* представляет собой ту норму дисконта, при которой величина дисконтированных доходов за определенное число лет становится равной инновационным вложениям. В этом случае доходы и затраты инновационного проекта определяются путем приведения к расчетному моменту:

$$D = \sum_{t=1}^T \frac{D_t}{(1 + E_p)^t}, \quad K = \sum_{t=1}^T \frac{K_t}{(1 + E_p)^t}$$

Данный показатель иначе характеризует уровень доходности конкретного инновационного решения, выражаемый дисконтной ставкой, по которой будущая стоимость денежного потока от инноваций приводится к настоящей стоимости инвестиционных средств.

Показатель нормы рентабельности имеет другие названия: внутренняя норма доходности, внутренняя норма прибыли, норма возврата инвестиций.

За рубежом расчет нормы рентабельности часто применяют в качестве первого шага количественного анализа инвестиций. Для дальнейшего анализа отбирают те инновационные проекты, внутренняя норма доходности которых оценивается величиной не ниже 15-20%.

Норма рентабельности определяется аналитически как такое пороговое значение рентабельности, которое обеспечивает равенство нулю интегрального эффекта, рассчитанного за экономический срок жизни инноваций.

Получаемую расчетную величину E_p сравнивают с требуемой инвестором нормой рентабельности. Вопрос о принятии инновационного решения может рассматриваться, если значение E_p не меньше требуемой инвестором величины.

Если инновационный проект полностью финансируется за счет ссуды банка, то значение E_p указывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которого делает данный проект экономически неэффективным.

В случае, когда имеет место финансирование из других источников, то нижняя граница значения E_p соответствует цене авансируемого капитала, которая

может быть рассчитана как средняя арифметическая взвешенная величина плат за пользование авансируемым капиталом.

Например, для реализации крупного изобретения потребовалось привлечь долгосрочные кредиты, акции и часть госбюджетных ассигнований. Доля перечисленных источников и годовое начисление на них представлены в таблице:

Источники финансирования	Доля, %	Начисление в год, %
Долгосрочные кредиты	40,0	12,0
Акции	40,0	15,0
Бюджетные средства	20,0	-
Итого	100,0	

Цена авансируемого капитала, соответствующая $\min E_p$, составляет $(12 \times 40 + 15 \times 40) = 10,8\%$, или $\approx 0,08$.

4. *Период окупаемости T_o* является одним из наиболее распространенных показателей оценки эффективности инвестиций. В отличие от используемого в отечественной практике показателя «срок окупаемости капитальных вложений» он также базируется не на прибыли, а на денежном потоке с приведением инвестируемых средств в инновации и суммы денежного потока к настоящей стоимости.

Инвестирование в условиях рынка сопряжено со значительным риском, и этот риск тем больше, чем длиннее срок окупаемости вложений. Слишком существенно за это время могут измениться и конъюнктура рынка, и цены. Этот подход неизменно актуален и для отраслей, в которых наиболее высоки темпы научно-технического прогресса и где появление новых технологий или изделий может быстро обесценить прежние инвестиции.

Наконец, ориентация на показатель «период окупаемости» часто выбирается в тех случаях, когда нет уверенности, что инновационное мероприятие будет реализовано, и потому владелец средств не рискует доверить инвестиции на длительный срок.

Формула для расчета периода окупаемости:

$$T_o = \frac{K}{D},$$

где K — первоначальные инвестиции в инновации;

D — ежегодные денежные доходы.

Затраты, связанные с инновационной деятельностью подразделяются на внутренние и внешние затраты.

Внутренние затраты (текущие и капитальные) распределяются по источникам финансирования:

- собственные средства организации;
- средства бюджета;
- средства внебюджетных фондов;
- средства организаций предпринимательского сектора.

Внутренние текущие затраты на исследования и разработки распределяются по видам работ:

- фундаментальные исследования;
- прикладные исследования;

– разработки.

По секторам деятельности:

- государственный;
- предпринимательский;
- сектор высшего образования;
- частный неприбыльный сектор.

Для оценки эффективности затрат на инновационную деятельность необходимо решить проблему оценки ее результатов.

Следует различать эффективность затрат на инновационную деятельность у производителей (продавцов) и у покупателей.

Затраты, связанные с изобретательством, включают:

- расходы на проведение опытно-экспериментальных работ;
- расходы на изготовление моделей и образцов;
- расходы на организацию выставок, конкурсов и других мероприятий по маркетингу;
- выплату авторских вознаграждений.

Затраты на создание новой техники зависят от срока начала и завершения соответствующих работ. Поэтому в год окончания НИОКР учитываются затраты этого года, включая затраты прошлых лет, общие затраты на создание новой техники.

Общие затраты (З) на создание новой техники можно представить как произведение средних затрат в расчете на один образец (Z_i) на количество созданных образцов:

$$Z = \sum_{i=1}^n Z_i \cdot n_i .$$

Покупатель, приобретая новшества, совершенствует свою материально-техническую базу, технологию производства и управления. Он несет затраты, связанные с покупкой новшеств, их транспортировкой, освоением и др.

Эффективностью затрат на использование новшеств можно управлять через следующие показатели:

- затраты на освоение новшеств;
- общие затраты на производство и реализацию продукции;
- выручка от реализации продукции, произведенной с применением новшеств;
- прибыль от реализации продукции, произведенной с применением новшеств;
- выручка от реализации всей продукции;
- стоимость нематериальных активов (средняя за период);
- стоимость основных фондов (средняя за период);
- чистая прибыль;
- средняя списочная численность персонала.

Приведенные показатели позволяют построить систему взаимосвязанных факторов-сомножителей для проведения факторного индексного анализа:

- затрат на единицу объема реализации;
- прибыли от реализации продукции;
- чистой прибыли.

Введем следующие условные обозначения:

Z — затраты на производство реализованной продукции;
 B_p — выручка от реализации всей продукции;
 $Z_{он}$ — затраты на освоение новшеств;
 $B_{рн}$ — выручка от реализации продукции, произведенной с применением новшеств;
 Π_p — прибыль от реализации продукции;
 $\Pi_{рн}$ — прибыль от реализации новой продукции;
 H_A — стоимость нематериальных активов;
 $\frac{H_A}{O_\phi}$ — коэффициент соотношения нематериальных активов и основных фондов;
 $\frac{Z}{B_p}$ — затраты на единицу объема реализации;

Π — чистая прибыль.

Эффективность затрат на освоение новшеств проявляется в:

- снижении себестоимости продукции;
- росте фондовооруженности труда;
- росте производительности труда;
- увеличении объема реализации продукции или объема продаж;
- повышении рентабельности продаж и других производственных и финансовых показателей.

Для анализа влияния освоения новшеств на себестоимость продукции примем в качестве результативного показателя затраты на единицу объема реализации ($\frac{Z}{B_p}$). Влияние затрат на освоение новшеств на единицу объема реализации позволяет проанализировать модель:

$$\frac{Z}{B_p} = \frac{Z_{он}}{B_{рн}} \times \frac{Z}{B_{он}} \times \frac{B_{рн}}{B_p},$$

где $\frac{Z_{он}}{B_{рн}}$ — затраты по освоению новшеств на единицу объема реализации

продукции, произведенной с их применением;

$\frac{Z_{он}}{B_{он}}$ — коэффициент увеличения затрат за счет других затрат, включаемых в себестоимость продукции;

$\frac{B_{рн}}{B_p}$ — доля выручки от реализации новой продукции в общей выручке от реализации.

Для освоения новшеств необходимы знания, опыт и другие нематериальные активы.

Отношение прибыли от реализации продукции, произведенной с применением новой техники или технологии, к средней годовой стоимости нематериальных активов характеризует рентабельность нематериальных активов:

$$R_{на} = \frac{\Pi_{нн}}{H_A},$$

где, R_{nn} — рентабельность нематериальных активов при освоении новшеств.

Влияние рентабельности нематериальных активов на прибыль от реализации продукции отражает модель:

$$\Pi_p = \frac{\Pi_p}{H_A} \times \frac{\overline{H_A}}{B_{pn}} \times \frac{B_{pn}}{B} \times \frac{\Pi_p}{\Pi_{pn}} \times B,$$

где,

$\frac{\overline{H_A}}{B_{pn}}$ — потребность в нематериальных активах на единицу объема выручки от реализации продукции;

$\frac{\Pi_p}{\Pi_{pn}}$ — коэффициент увеличения прибыли от реализации всей продукции.

Сопоставив стоимость нематериальных активов со средней списочной численностью персонала, получим показатель *вооруженность нематериальными активами*. Отношение стоимости основных фондов к численности персонала является *традиционным показателем фондовооруженности*.

Взаимосвязь показателей вооруженности нематериальными активами и основными фондами отражает модель:

$$\frac{\overline{\Phi}}{N} = \frac{\overline{H_A}}{N} \times \frac{\overline{\Phi}}{\overline{H_A}},$$

где $\frac{\overline{\Phi}}{N}$ — фондовооруженность (стоимость основных фондов на одного работника);

$\frac{\overline{H_A}}{N}$ — вооруженность работников нематериальными активами;

N — средняя списочная численность персонала;

$\frac{\overline{\Phi}}{\overline{H_A}}$ — коэффициент соотношения основных фондов и нематериальных активов.

Показателем эффективности работы персонала является выручка от реализации на одного работающего ($\frac{B_p}{N}$).

Оценить влияние вооруженности нематериальными активами и основными фондами на эффективность работы персонала позволяет следующая модель:

$$\frac{B_p}{N} = \frac{\overline{H_A}}{N} \times \frac{\overline{\Phi}}{\overline{H_A}} \times \frac{B_p}{N},$$

где $\frac{B_p}{N}$ — выручка от реализации на одного работающего.

Влияние факторов на изменение прибыли отражает модель:

$$\Pi = \frac{\Pi}{B_p} \times \frac{B_p}{H_A} \times \frac{\overline{H_A}}{\overline{\Phi}} \times \overline{\Phi},$$

где $\frac{\Pi}{B_p}$ — рентабельность продукции или рентабельность продаж;

$\frac{B_p}{H_A}$ — коэффициент оборачиваемости нематериальных активов;

$\frac{H_A}{\Phi}$ — коэффициент соотношения нематериальных активов и стоимости основных фондов;

$\bar{\Phi}$ — средняя годовая стоимость основных фондов.

Более подробно теория взаимосвязанных факторных индексов изложена в специальной литературе по индексному методу¹.

Методы выбора инновационной стратегии

Выбор стратегии является залогом успеха инновационной деятельности. Фирма может оказаться в кризисе, если не сумеет предвидеть изменяющиеся обстоятельства и отреагировать на них вовремя.

Выбор стратегии — важнейшая составляющая цикла инновационного менеджмента.

В условиях рыночной экономики руководителю недостаточно иметь хороший продукт, он должен внимательно следить за появлением новых технологий и планировать их внедрение в своей фирме, чтобы не отстать от конкурентов.

Стратегию можно определить как процесс принятия решений. В обоих случаях *имеются цели* (объекты) и *средства*, с помощью которых достигаются поставленные цели (принимаются решения).

Стратегия означает взаимосвязанный комплекс действий во имя укрепления жизнеспособности и мощи данного предприятия (фирмы) по отношению к его конкурентам. *Это детальный всесторонний комплексный план достижения поставленных целей.*

Все большее число фирм признает необходимость стратегического планирования и активно внедряет его. Это обусловлено растущей конкуренцией: нельзя жить только сегодняшним днем, приходится предвидеть и планировать возможные изменения, чтобы выжить и выиграть в конкурентной борьбе.

С выбором стратегии связана разработка планов проведения исследований и разработок и других форм инновационной деятельности.

Стратегическое планирование преследует две основные цели.

1. Эффективное распределение и использование ресурсов. Это так называемая "внутренняя стратегия". Планируется использование ограниченных ресурсов, таких, как капитал, технологии, люди. Кроме того, осуществляется приобретение предприятий в новых отраслях, выход из нежелательных отраслей, подбор эффективного "портфеля" предприятий.

2. Адаптация к внешней среде. Ставится задача обеспечить эффективное приспособление к изменению внешних факторов (экономические изменения, политические факторы, демографическая ситуация и др.).

Стратегическое планирование основывается на проведении многочисленных исследований, сборе и анализе данных. Это позволяет иметь постоянный контроль за рынком. При этом следует учитывать, что в современном

¹ Адамов В.Е. Факторный индексный анализ. – М.: Статистика, 1971.

мире обстановка стремительно изменяется. Следовательно, стратегия должна быть разработана так, чтобы при необходимости ее можно было заменить другой.

Разработка стратегии начинается с формулировки общей цели организации, которая должна быть понятна любому человеку. Постановка цели играет важную роль в связях фирмы с внешней средой, рынком, потребителем.

Общая цель организации должна учитывать:

- основное направление деятельности фирмы;
- рабочие принципы во внешней среде (принципы торговли; отношения к потребителю; ведение деловых связей);
- культуру организации, ее традиции, рабочий климат.

При выборе цели нужно учитывать два аспекта: кто является клиентами фирмы, и какие потребности она может удовлетворить.

После постановки общей цели осуществляется второй этап стратегического планирования — конкретизация целей. Например, могут быть определены следующие основные цели:

1) прибыльность — добиться в текущем году уровня чистой прибыли 5 млн. д. е.;

2) рынки (объем продаж, доля рынка, внедрение в новые линии), например, довести долю рынка до 20% или довести объем продаж до 40 тысяч штук;

3) производительность, например, средняя часовая выработка на одного рабочего 8 ед. продукции;

4) продукция (общий объем выпуска, выпуск новых товаров или снятие некоторых моделей с производства и др.);

5) финансовые ресурсы (размер и структура капитала; соотношение собственного и заемного капитала; размер оборотного капитала и др.);

6) производственные мощности, здания и сооружения, например, построить новые складские помещения площадью 4000 кв. м.;

7) НИОКР и внедрение новых технологий (основные показатели, технологические характеристики, стоимость, сроки внедрения);

8) организация — изменения в организационной структуре и деятельности, например, открыть представительство фирмы в определенном регионе;

9) человеческие ресурсы (их использование, движение, обучение и т.п.);

10) социальная ответственность, например, выделить определенные средства на оборудование больницы.

Чтобы цель могла быть достигнута, при ее постановке должны быть учтены следующие требования:

- четкая и конкретная формулировка цели, выраженная в конкретных измерителях (денежных, натуральных, трудовых);

- каждая цель должна быть ограничена во времени, задан срок ее достижения (например, наладить серийный выпуск новой модели мясорубки к концу третьего квартала).

Цели могут быть долгосрочными (до 10 лет), среднесрочными (до 5 лет) и краткосрочными (до 1 года). Цели уточняются с учетом изменений обстановки и результатов контроля;

- цели должны быть достижимыми в принципе;
- цели не должны отрицать друг друга.

Стратегическое планирование опирается на тщательный анализ внешней и внутренней среды фирмы:

- оцениваются изменения, происходящие или могущие произойти в планируемом периоде;

- выявляются факторы, угрожающие позициям фирмы;
- исследуются факторы, благоприятные для деятельности фирмы.

Процессы и изменения во внешней среде оказывают жизненно важное воздействие на фирму. Основные факторы, связанные с внешней средой, — это экономика, политика, рынок, технология, конкуренция. Особенно важным фактором является конкуренция. Поэтому необходимо выявить основных конкурентов и выяснить их рыночные позиции (доля рынка объемы продаж, цели и т.д.). Целесообразно для этого провести исследования по следующим направлениям:

- оценить текущую стратегию конкурентов (их поведение на рынке; приемы продвижения товаров и т.п.);
- исследовать влияние внешней среды на конкурентов;
- попытаться собрать сведения о научно-технических разработках соперников и другую информацию, составить прогноз будущих действий конкурентов и наметить пути противодействия.

Тщательное изучение сильных и слабых сторон конкурентов и сравнение их результатов с собственными показателями позволят лучше продумать стратегию конкурентной борьбы.

К серьезным факторам внешней среды относятся социально-поведенческие и экологические. Фирма должна учитывать также изменения в демографической ситуации, образовательном уровне и др. Например, потребности подготовки кадров для рыночной экономики расширяют рынки учебников по менеджменту и маркетингу.

Анализ внутренней среды проводится с целью выявления сильных и слабых сторон в деятельности фирмы.

Стратегия является отправным пунктом теоретических и эмпирических исследований. Организации могут различаться тем, насколько их руководители, принимающие ключевые решения, связали себя со *стратегией использования нововведений*. Если высшее руководство поддерживает попытки реализовать нововведение, вероятность того, что оно будет принято к внедрению в организации, возрастает. По мере вовлечения в процесс принятия решений высшего руководства значение стратегических и финансовых целей возрастает.

Разработанная стратегия редко бывает чисто формальной, базируясь частично на оценках и интуиции нескольких сотрудников из высшего руководства. Разработка стратегии осуществляется по следующей схеме:



Рис.11.11. Фазы стратегического планирования

Фаза А является наиболее сложной. Механизм ее реализации наглядно представлен на следующей схеме:

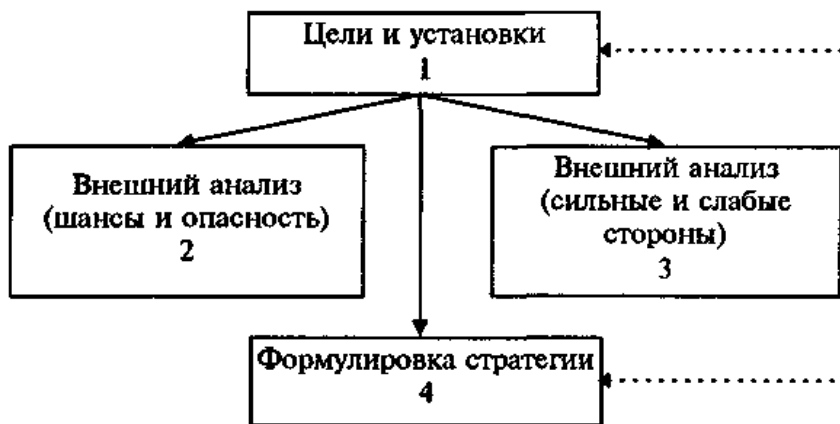


Рис.11.12. Формулировка стратегии

Основу выработки инновационной стратегии составляют теория жизненного цикла продукта, рыночная позиция фирмы и проводимая ею научно-техническая политика.

Выделяют следующие типы инновационных стратегий:

1. *Наступательная* — характерна для фирм, основывающих свою деятельность на принципах предпринимательской конкуренции. Она свойственна малым инновационным фирмам.

2. *Оборонительная* — направлена на то, чтобы удержать конкурентные позиции фирмы на уже имеющихся рынках. Главная функция такой стратегии — активизировать соотношение "затраты—результат" в инновационном процессе. Такая стратегия требует интенсивных НИОКР.

3. *Имитационная* — используется фирмами, имеющими сильные рыночные и технологические позиции. Применяется фирмами, не являющимися пионерами в выпуске на рынок тех или иных нововведений. При этом копируются основные потребительские свойства (но не обязательно технические особенности) нововведений, выпущенных на рынок малыми инновационными фирмами или фирмами-лидерами.

Инновационная стратегия, выработанная на основе теории жизненного цикла продукта, учитывает фазы, в которых находится продукт.

1. *Зарождение*. Этот переломный момент характеризуется появлением зародыша новой системы в среде старой или исходной, что превращает ее в материнскую и требует перестройки всей жизнедеятельности.

2. *Рождение*. Здесь перелом состоит в том, что реально появляется новая система, сформировавшаяся в значительной степени по образу и подобию систем, ее породивших.

3. *Утверждение*. Перелом состоит в возникновении сформировавшейся (взрослой) системы, которая начинает на равных конкурировать с созданными ранее, в том числе и родительской. Сформировавшаяся система стремится самоутвердиться и готова к тому, чтобы положить начало появлению новой системы.

4. *Стабилизация*. Перелом заключается во вступлении системы в такой период, когда она исчерпывает свой потенциал дальнейшего роста и близка к зрелости.

5. *Упрощение*. Переломный момент состоит в начале "увядания" системы, в появлении первых симптомов того, что она прошла апогей своего развития: молодость и зрелость уже позади, а впереди старость.

6. *Падение.* Во многих случаях отмечается снижение большинства значимых показателей жизнедеятельности системы, что и составляет суть перелома.

7. *Исход.* Этот переломный момент характеризуется завершением снижения большинства значимых показателей жизнедеятельности системы. Она как бы возвращается к своему исходному состоянию и подготавливается к переходу в новое состояние.

8. *Реструктуризация.* Перелом выражается в остановке всех процессов жизнедеятельности системы и либо в использовании ее в другом качестве, либо в проведении технологии утилизации.

Далее следует локальный уровень, определяющий НТП (локальный), — т. е. уровень фирмы, производства и т.д. Согласно современной экономической науке, в каждый конкретный период времени конкурентоспособная производственная единица (фирма, предприятие), специализирующаяся на выпуске продукции для удовлетворения определенной общественной потребности, вынуждена работать над товаром, относящимся к трем поколениям техники — уходящему, господствующему и нарождающемуся (перспективному).

Каждое поколение техники проходит в своем развитии обособленный жизненный цикл. Пусть фирма в отрезок времени от t_1 до t_3 работает над тремя поколениями техники — А, В, С, последовательно сменяющими друг друга (рис. 13). На стадии зарождения и начала роста выпуска продукта В (момент t_1) затраты на его производство еще велики, спрос же пока мал, что ограничивает экономически оправданный объем производства. В этот момент объем выпуска продукта А (предыдущего поколения) весьма велик, а продукт С еще вообще не выпускается (диаграмма *a* на рис. 14). На стадии стабилизации выпуска продукции поколения В (момент t_2 этапы насыщения, зрелости и стагнации) его технология полностью освоена; спрос весьма велик. Это период максимального объема выпуска и наибольшей совокупной прибыльности данного продукта. Выпуск продукта А упал и продолжает падать (диаграмма *b* на рис. 14). С появлением и развитием нового поколения техники (продукта С), обеспечивающего еще более эффективное выполнение той же функции, начинается падение спроса на продукт В (момент t_3) — объем его производства и приносимая им прибыль сокращаются (диаграмма *в* на рис. 14), поколение же техники А вообще существует лишь в качестве реликта.

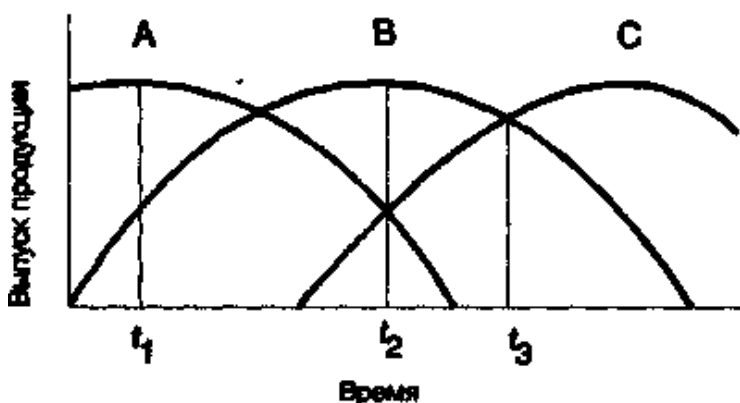


Рис.11.13. Циклы выпуска сменяющих друг друга продуктов (А, В, С)

На рис.11.14 видно, что стабильная величина совокупного дохода предприятия (фирмы) обеспечивается правильным распределением усилий между

сменяющимися друг друга продуктами (поколениями техники). Достижение такого распределения и является целью формирования и осуществления научно-технической политики фирмы. Оптимизация этой политики требует знаний о технических и технологических возможностях каждого из сменяющих друг друга (и конкурирующих между собой) поколений техники. По мере освоения того или иного технического решения его реальная способность к удовлетворению соответствующих потребностей общества и экономические характеристики изменяются, что, собственно, и обуславливает циклический характер развития поколений техники.

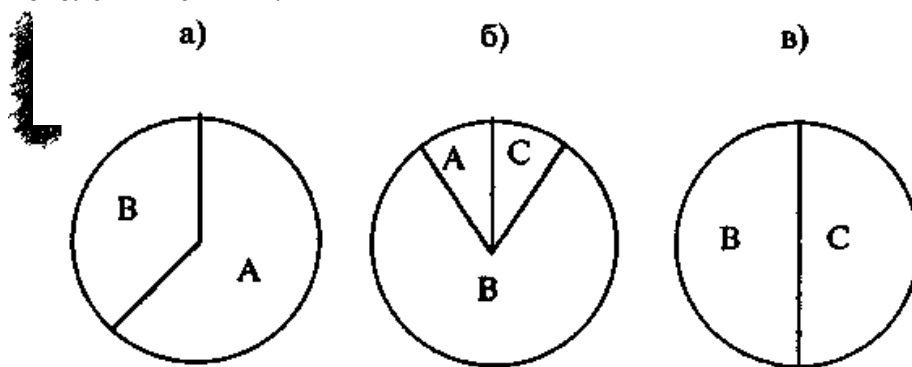


Рис.11.14. Диаграммы структуры выпуска продукции фирмы в различные моменты времени: а) момент t_1 ; б) момент t_2 ; в) момент t_3

Однако определяющим в формировании конкурентоспособной научно-технической политики предприятия (фирмы) служит то обстоятельство, что средства в развитие и освоение продукта нужно вкладывать значительно раньше, чем будет получен реальный эффект в виде завоеваний прочных позиций на рынке. Поэтому стратегическое планирование научно-технической политики требует достоверного выявления и прогнозирования тенденций развития каждого поколения соответствующей техники на всех стадиях его жизненного цикла. Необходимо знать, в какой момент предлагаемое к "освоению" поколение техники достигнет максимума развития, когда к этой стадии придет конкурирующий продукт, когда целесообразно начать освоение, когда — расширение, а когда наступит спад производства.

Полный цикл жизни отдельного поколения техники (от первых научных разработок принципа действия до снятия с промышленного производства) в условиях рыночной экономики, как правило, формируется разнонаправленными усилиями множества предприятий и фирм. Он охватывает как минимум три частных цикла: научный, изобретательский и производственный. Эти три цикла на протяжении жизни одного поколения техники осуществляются друг за другом последовательно, но с некоторым взаимным наложением во времени.

Исследованиями доказано, что между этими циклами имеется статистическая связь через временной лаг, равный определенному средневероятному промежутку времени. Это лаг между моментом появления технического решения (либо между моментом оформления регистрации технической идеи, проекта и т.д., например, получением патента на изобретение) и моментом максимального объема использования этой идеи, проекта и т.д. в промышленности. В связи с этим научно-техническая политика предприятия (фирмы) должна тщательно отслеживать отечественные и мировые тенденции

развития науки и техники. Чтобы успешно решить эту задачу, нужно уметь анализировать потоки документов (информации).

Существующий методический аппарат выявления мировых и отечественных тенденций развития науки и техники на базе анализа массивов документов в конечном счете можно свести к следующим пяти методам:

1. Метод структурно-морфологического анализа. Этот метод предназначен для выявления внутреннего состава предметной области, фиксации появления принципиально новых разработок (идей, технических решений и т.п.), что позволяет обоснованно формировать стратегию НТП на подотраслевом уровне.

2. Метод определения характеристик публикационной активности. Его специфика связана с тем, что поток документов ведет себя как система, подчиняясь циклическому развитию; отслеживая эти циклы, можно определить, на каком этапе жизненного цикла находится предметная область в той или иной стране. Метод дает возможность предлагать корректные рекомендации по формированию НТП на отраслевом уровне.

3. Метод, базирующийся на выявлении групп патентных документов с семейством патентов-аналогов большой мощности, или просто **метод патентов-аналогов.** Его суть в том, что фирмы патентуют за рубежом только те идеи, которые имеют практическую значимость, поэтому, выявляя направления, в которых мощность патентов-аналогов растет быстрее, удастся тем самым устанавливать направленность деятельности ведущих фирм в развитии производственного потенциала.

4. Метод терминологического и лексического анализа. Терминологический анализ базируется на предположении, что при использовании исследователями идей из других областей знаний происходит смена терминологического аппарата. Это связано с крупными структурными сдвигами, которые первоначально не отслеживаются никакими другими методами. Поэтому метод терминологического анализа позволяет выявить зарождение принципиальных инноваций на ранних этапах и спрогнозировать направленность ожидаемых изменений. Лексический анализ текстов аналогичен терминологическому анализу; различие лишь в том, что рассматриваются не конкретные термины, а словосочетания (лексические единицы).

5. Метод показателей основывается на том, что каждая техническая система описывается набором показателей, которые в меру научно-технического прогресса совершенствуются, что отражается в документах. Изучая динамические характеристики показателей технических систем, можно получить четкое представление о тенденциях в мировой и отечественной практике и научных изысканиях.

Разработка стратегии может осуществляться тремя путями: сверху вниз, снизу вверх и с помощью консультативной фирмы. В первом случае стратегический план разрабатывается руководством компании и как приказ спускается по всем уровням управления.

При разработке "снизу вверх" каждое подразделение (служба маркетинга, финансовый отдел, производственные подразделения, служба НИОКР и т.д.) разрабатывает свои рекомендации по составлению стратегического плана в рамках своей компетенции. Затем эти предложения поступают руководству фирмы, которое обобщает их и принимает окончательное решение на обсуждении в коллективе. Это позволяет использовать опыт, накопленный в подразделениях, непосредственно связанных с изучаемыми проблемами, и создает у работников впечатление общности всей организации в разработке стратегии.

Фирма может воспользоваться и услугами консультантов для исследования организации и выработки стратегии.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение инновационного менеджмента.
2. Схематично опишите суть инновационного менеджмента.
3. Назовите основные организационные структуры инновационного менеджмента.
4. Какова взаимосвязь инноваций и спроса продукции?
5. В чем состоит главная цель инновационного менеджера?
6. Кратко охарактеризуйте типы эффектов от реализации инноваций.
7. Перечислите основные системы показателей для оценки общей экономической эффективности инноваций. Опишите один из них.
8. Что представляет собой инновационная стратегия и ее типы?
9. Опишите факторы внешней и внутренней среды фирмы.
10. Фазы жизни инновационного продукта.
11. Методы анализа потоков информации.

11.3. Основы маркетингового исследования

(Данная тема подготовлена на основе работы Джапаровой Р.Н. «Маркетинг услуг профессионального образования», Б. - 2007)

Маркетинг в его современном виде не возник сам по себе, а является закономерным результатом определенных этапов своего развития. В литературе высказываются различные мнения о сроке и обстоятельствах возникновения маркетинга. Существует огромное количество определений маркетинга. Возникает необходимость их классификации относительно того, насколько полно они отражают сущность маркетинга, на какой аспект маркетинга делается упор.

Маркетинг, как отмечалось, трактуется учеными по-разному. Один из ведущих и известных специалистов в области маркетинга за рубежом, а теперь и в СНГ Ф. Котлер определяет маркетинг следующим образом: «Маркетинг-вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена»¹;

Автор делает упор на конечную цель маркетинга, не раскрывая его конкретное функциональное содержание как особого, специфического вида деятельности.

По мнению английских ученых Дж. Эванса и Б. Бермана, «Концепция маркетинга это ориентированная на потребителя, интегрированная целевая

¹ Котлер Ф. основы маркетинга / Пер. с англ. / общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1990. – С.47.

философия фирмы, организации или человека»¹. Это определение подчеркивает, что «философская» целевая ориентация рыночного субъекта есть главная характеристика того, носит ли его деятельность маркетинговый характер. Однако у цели маркетинга несколько аспектов, и каждый в зависимости от обстоятельств может становиться главной, или опускаться рангом ниже.

Один из ведущих теоретиков по проблемам управления за рубежом Питер Друккер отмечает: «Цель маркетинга - сделать усилия по сбыту ненужными. Его цель - так хорошо познать и понять клиента, что товар или услуга будут точно подходить последнему и продавать себя сами»². «Для того, чтобы выяснить, что такое бизнес, необходимо определить его цель. И эта цель должна находиться за пределами бизнеса. Фактически, она должна заключаться в обществе, поскольку предприятие является общественным институтом. Есть только одно обоснованное определение цели бизнеса - создавать потребителя»³.

Можно разделять такую точку зрения на сущность маркетинг. Однако подобного рода определения характеризуют определенную грань или аспект маркетинга, несколько преувеличивая данную сторону маркетинга, а именно - влияние потребителя на дела предпринимателя. Маркетинг - это движение сторон сделки навстречу друг другу по поводу и в связи с обменом между собой ценностями.

Кыргызский ученый С.И. Исаков определяет маркетинг как «единственный в современных условиях инструмент познания, формирования и регулирования рынка»⁴.

Если сегодня мир движется к конвергирующему сообществу, конвергентной экономике, следовательно, наступило время видеть в национальных моделях маркетинга не столько различия, сколько общее в них. А «общее» в национальных маркетингах то, что все они есть один род (вид) занятия.

Исследование сущности маркетинга по родовому признаку актуально и для правильного понимания сущности современного маркетинга. Нужно это и для внесения полной ясности в вопрос об этапах развития маркетинга.

Задача выработать обща «базовое» определение маркетинга ставится ещё и потому, что в настоящее время (время «переходное» для всех нас, отсюда время, которое по ряду моментов непредсказуемое) широко распространено мнение о том, что маркетинг порожден исключительно капитализмом или странами с развитыми рыночными отношениями. Специалисты СНГ стали в некотором роде «зомби» от огромного потока западной литературы по западному маркетингу, из которой в принципе следует, что истоки маркетинга - в капитализме, а место рождения - это США. Литература подводит к мысли: быть иначе не могло. А так ли это?

На самом деле маркетинг зародился в глубокой древности. Каждая страна внесла свой вклад в его развитие. Конечно, в каждой из них совершенствовался в большей степени тот аспект маркетинга, который для этой страны был наиболее актуальным. И отсюда, на маркетинг предлагается смотреть как на общечеловеческий опыт организации продукте - и товарообменов.

¹ Эванс Дж., Берман Б. Маркетинг / Сокр. пер. с англ. / Авт. предисл. и науч. Ред. А.А. Горячев. – М.: Экономика, 1990. – С.19.

² Peter F. Drucker. Management: Tasks, Responsibilities, Practices. – New York: Harper & Row, 1973. – P.64-65.

³ Друкер П.Ф. Практика менеджмента: Пер. с англ.: - М.: Изд.дом «Вильямс», 2002. – С.47.

⁴ Исаков С.И. Маркетинг в экономике Кыргызстана. – Бишкек: НИИ экономики МФ Кыргызской Республики, 1997. – С.3.

Итак, обмен и маркетинг возникли одновременно. Что происходило дальше? А дальше процессы обмена и процесс маркетинга в своем развитии шли параллельно и «вверх» по спирали по схеме: развитие обмена расширяло маркетинговые работы и требовало совершенствования их, происходившее улучшение маркетинга интенсифицировало обмены, обмен же, поднявшись на новую ступень развития, вызывал новую волну увеличения и совершенствования маркетинговых усилий человека, потом следовал следующий виток спирали развития и т.д.

С течением времени внутриплеменная специализация труда, и обменные процессы получали все большее распространение, развивались вширь и вглубь. Последовало первое крупное общественное разделение труда: появились отдельно племена «пастушеские» («скотоводческие») и племена «земледельческие». Обмен продукцией уже между племенами означал: отныне обмен носит общественный характер. Случайные, эпизодические обмены постепенно становились обменами на постоянной основе, увеличивались размеры сделок. Параллельно шло становление института частной собственности. В конце концов, возникло товарное производство, «изобрели» деньги. Так единичного характера прямые продуктообмены (имеются в виду обмены продукцией производства, которые следует отделять от обменов результатами труда по поиску и сбору готовых даров природы) переросли в «товарно-денежные» обмены. Первобытный маркетинг постепенно преобразался, приобретая те же черты зрелости, что и обмен.

Так случайный и внутриплеменной маркетинг со временем приобрел форму общественного явления. Выросли «специализированные» отрасли и направления маркетинговой работы. Маркетинг становился более продуманным (научно обоснованным), технически оснащенным, в общем, эффективным. Маркетинг разделился на управленческий маркетинг и маркетинг функциональный. Позже маркетинг стал идеологией (философской теорией) предпринимательства, а еще позднее идейной миссией любого вида экономической и социальной деятельности. Многогранность и сложность современного маркетинга и объясняют существование множества определений его, создавая трудности рассмотрения под «многослойной» одеждой его родословной сути.

Обмен и маркетинг соотносятся как объективная необходимость существования и процветания человеческого сообщества и человеческая деятельность, регулирующая ее наступление во времени и пространстве для отдельных субъектов. В этой связи **маркетинг - это познание и использование на практике человеком закона стоимости, закона спроса и предложения и закона конкуренции.** Первый закон выражает необходимость эквивалентного обмена товаров, то есть необходимость заключения в товарах одинаковых общественно необходимых затрат труда. Согласно второму закону производство и потребности, предложение и спрос как проявления последних на определенном этапе развития цивилизации должны быть сбалансированы по всему многообразию остальных нестоимостных характеристик (физическое количество изделий, качество изготовления, соответствие моде и сезону потребления, требованиям современной эстетики, покупательной способности определенной страны и т.д.). Данные два закона стихийным образом регулируют отношения обмена в обществе с товарным производством. Когда их проявления регулируются сознательной деятельностью человека - это маркетинг.

Обмен и маркетинг соотносятся как короткий миг и долгая кропотливая работа, приближающая этот миг.

Маркетинг и обмен по отношению друг к другу являются: по одну сторону - принятием решений, по другую - фактом реализации принятых решений и действия объективных рыночных процессов.

Согласование спроса и предложения, то есть маркетинг, имеет место по всему циклу воспроизводства. Маркетинг - управление обменными операциями по всему ходу воспроизводственного процесса. В своих схемах воспроизводства К. Маркс показал, что для того, чтобы воспроизводство совокупного общественного продукта (СОП) осуществлялось непрерывно и во все возрастающих размерах, необходимо соблюдать не всякое, а строго пропорциональное соотношение в распределении его составных частей. Его величайшей научной заслугой является, как известно, деление СОП не только по стоимости, но и по натурально-вещественной форме, что позволило ему наряду с другими теоретическими задачами раскрыть и механизм реализации. Он показал, что для осуществления нормального хода воспроизводства необходимо, чтобы отдельные составные части СОП как по стоимости, так и по натурально-вещественному составу соотносились в процессе реализации в строго определенной пропорции. Итак, в марксовых схемах реализации со всей ясностью показана необходимость эквивалентного обмена между двумя крупными подразделениями общественного производства и внутри них. Иными словами, в марксовых схемах реализации СОП отражены правила проведения макромаркетинга.

Маркетинг, таким образом, нам представляется работой по согласованию спроса и предложения не только в момент непосредственного осуществления обмена. Проблема реализации начинает решаться в сфере производства. Первое решение товаризготовителя — «что» производить — означает начало маркетинговой работы.

Маркетинг - метод обеспечения планомерности взаимосвязей производства и потребностей в рамках каждой структурной единицы экономики, внутри отрасли и во всей экономической системе. Маркетинг - планирование и регулирование развития предложения и спроса и их соотношения между собой. Маркетинг управление рыночной деятельностью организации, государства, международных компаний.

Спрос и предложение могут принимать самые различные формы. К примеру, спрос может выражать собой определенные требования к фактору производства. Предложение может быть представлено количеством и качеством материальных и нематериальных ресурсов. В другом случае в роли спроса может выступить потребность в определенной сумме денежных средств, а предложением - рекомендации ученого.

Какие бы формы не принимали спрос и предложение, обеспечение между собой их соответствия - это маркетинг. Состоявшийся обмен - это результат маркетинга.

Маркетинг и менеджмент следует четко разграничивать. В менеджменте «объект управляющего воздействия человек и производственно-хозяйственная система». Менеджментом принято называть деятельность, направленную на организацию и координацию совместного труда людей (максимально используя сильные стороны и учитывая слабости подчиненных), по-другому говоря, управление трудовым процессом. Под менеджментом понимают также управление ресурсами хозяйственной системы. Отсюда проистекают такие

понятия, как «финансовый менеджмент», «кадровый менеджмент», «инвестиционный менеджмент», «инновационный менеджмент» и т.п. Объектом менеджмента являются также технологический процесс, торговый процесс, экономика страны, в целом хозяйственная деятельность предприятия и т.д. Как бы то ни было, в менеджменте объект управления осязаем, материализован, то есть осязаемый, существует в материально-вещественной форме. Маркетинг и менеджмент на сегодня - это два самостоятельные направления практики и теории.

У маркетинга же объект управления - это связи спроса и предложения, которые физически ощутить невозможно, измерить трудно, прогнозировать ещё сложнее (так как на конъюнктурную ситуацию влияет множество факторов), тем не менее, интересы всех сходятся на том, что на них влиять необходимо. Последнее есть управление обменом, то лишь маркетинг. Надо заметить, что управление обменом никогда не может быть «полным» или классическим управлением. К примеру, в отличие от управления материальными ресурсами, маркетинг - это управление, которое не может быть «стоцентным».

Маркетинг - это обслуживание не только экономического обмена - обмена «человек - человек», в котором предметом обмена являются результаты труда. Маркетинг есть также организация обмена между собой и природой: «природа - человек - природа». До какого-то момента цивилизации было позволительно, чтобы второй вид обмена никак не организовывался, проходил стихийно, и от первого отставал по эффективности или разумности. В современном мире необходимо, чтобы человек рассматривал природу не как «кладовую», из которой только и можно, что брать. С природой нужно вступать в отношения цивилизованного обмена - такова одна из задач современного маркетинга. Итак, согласование своеобразного спроса и своеобразного предложения в обменном процессе «природа - производство - природа» тоже является, по нашему мнению, маркетингом.

Следовательно, маркетинг — это, в конечном счете, работа по кругообороту всех ресурсов планеты. Жизнь современного человека полностью построена на обменных процессах. Планирование и организация обмена это маркетинг. Маркетинг пронизывает (причем пронизывает не как «дух», - на что основной упор делается в современной литературе по маркетингу, а в виде работы во имя «духа» удовлетворения потребностей потребителей) все производственные и непроизводственные отношения, отношения человека с природой, взаимодействие регионов и стран.

Еще раз заметим, что в момент своего возникновения маркетинг не был высокой философией бизнеса, которая состоит в провозглашении идеи полного подчинения производства и торговли удовлетворению нужд и запросов клиентов (населения). Сейчас во всех без исключения книгах и статьях по маркетингу можно встретить утверждение, что философский аспект маркетинга придает ему исключительность. В действительности же, философия маркетинга - это красивая одежда, в которую оделась экономическая и социальная необходимость. Прежде всего, маркетинг - экономическая работа.

Маркетинг возник как простая необходимость в экономическом планировании и организационных мерах по проведению обмена, увеличивавший результаты трудовой деятельности отдельных людей, а вместе с ними - всего человеческого сообщества.

Маркетинг, как правило, не связан с обменов, которые приводят к разорению одного из участников обмена. «Обмен должен улучшить или, по

крайней мере, не ухудшить положение обеих сторон. Иногда обмен рассматривают как процесс создания стоимости, поскольку в нем обычно выигрывают обе стороны»¹ - говорит один из мэтров маркетинга - Ф. Котлер. Маркетинг, следовательно, как всякая другая деятельность человека, должен быть социально-ответственным занятием.

На определенном этапе истории маркетинговая работа никак не называлась. Потом наступил период, когда отраслевые направления маркетинга получили собственные названия. И лишь затем люди стали искать «объединяющее» слово, единый термин, поскольку возникла необходимость действовать на рынке системно. Наконец, слово было найдено — «маркетинг». Впервые термин «маркетинг» был употреблен в экономической литературе США. Произошло это, как известно, в начале прошлого столетия. Позднее термин стал общепринятым. В 70-е годы прошлого века в бывшем СССР, как альтернатива понятию «маркетинг», появились термины «потребностеведение» и «рыноковедение». В последнее десятилетие все сошлись на одном названии - маркетинг.

Вывод, который следует из всего изложенного однозначен - **маркетинг возник одновременно с появлением обмена результатами труда**. Необходимо четко разделять возникновения маркетинга как теории и как рода человеческого занятия. Как любая социально-экономическая деятельность, маркетинг эволюционировал. Однако в нем остается то, «что» когда-то выделило его из остальной человеческой деятельности в особый род занятия. Этот, так сказать, родовой признак связывает между собою маркетинг различных исторических периодов и маркетинг разных стран. В соответствии с понятием «вид деятельности» **маркетинг есть согласование производства и потребностей, спроса и предложения, регулирование их развития и соотношения между собой**.

По-другому говоря, маркетинг представляет собой управление обменными операциями (как материальными, так и нематериальными ценностями) по всему ходу воспроизводственного процесса (природная среда-производство, оптовая торговля, розничная реализация, личное потребление-природная среда). Как социальный процесс он представляет собой проведение исследование нужд и потребностей индивидов, социальных групп и в целом общества с целью направления потока товаров и услуг по их удовлетворению.

Словом, маркетинг это экономика и организация обменов (между звеньями и внутренними подразделениями воспроизводственного процесса, областями и районами страны, центром и регионами, различными слоями населения, государством и населением, государством и предприятиями, всего государства как целостного субъекта с другими странами, между системами и союзными блоками стран). Здесь необходимо вернуться и повторить материалы темы 8 данного учебника.

¹ Котлер Ф. Маркетинг менеджменту / Пер. с англ. – СПб.: Питер ком, 1999. – С.41.

11.4. Условия финансирования бизнеса банками, инновационными и венчурными и др. фондами

Финансовые механизмы стимулирования инновационной деятельности

Основными механизмами, обеспечивающими реализацию инновационной политики, т.е. приоритетное развитие высокотехнологичных и наукоемких отраслей промышленности, являются: финансово-кредитные механизмы; законодательные и нормативно-правовые механизмы; институциональные преобразования; механизмы в сфере образования, экспорта и таможенного регулирования.

Финансово-кредитные механизмы – финансирование высокоэффективных инновационных целевых программ, программ технологического развития, важнейших инновационных проектов государственного значения и инновационных проектов высокой степени коммерциализации за счет средств государственного бюджета и бюджета субъектов Кыргызской Республики, включая субвенции, субсидии и гранты.

Выведение инновационной сферы из числа стратегических приоритетов развития отечественной экономики было серьезным просчетом первого этапа ее реформирования.

В решающей степени кризис инновационной сферы был предопределен разрушительными тенденциями в ее финансовом обеспечении, расходы из республиканского бюджета на науку и НИОКР резко сокращались.

Как видно из таблицы, ассигнования на науку из республиканского бюджета в 2006 году по сравнению с 1990 годом сократились в 5,8 раза. Это было связано прежде всего с неразумным увеличением расходов государственного бюджета на управленческие госуслуги (в 2006 году они составили 27,5% расходов госбюджета), а также с изменением стратегического направления госбюджета связанного с политикой исполнения социальных программ.

Таблица.11.3. Ассигнования на науку из средств республиканского бюджета Кыргызской Республики (в % к ВВП за 1990-2004гг.)

1990	1991	1995	2000	2002	2006
0,7	0,33	0,22	0,21	0,17	0,12

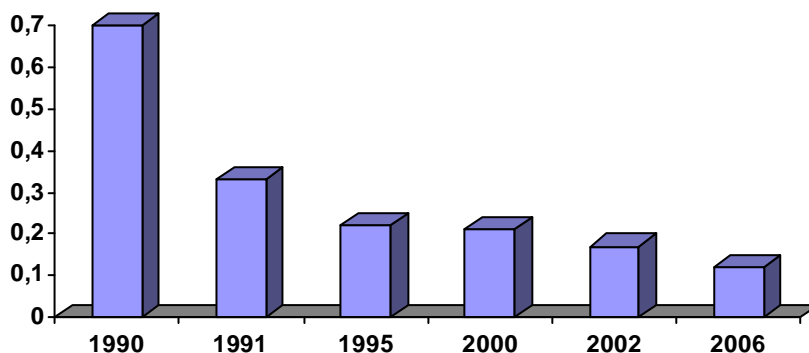


Рис.11.15. Ассигнования на науку из средств государственного бюджета КР, в %.

Из таблицы видно, что фундаментальные и гуманитарные науки составляют 30,1%, технические науки и новые технологии -15,4 %, аграрные науки – 23,6%, медицинские науки – 30,1%. Доминирование фундаментальных, гуманитарных и медицинских наук было связано прежде всего с необходимостью поддержания ослабевающего научного потенциала в этих отраслях, поскольку степень внедрения новых технологий в хозяйственный оборот оставалась достаточно низкой.

Таблица.11.4. Исполнение бюджета по основным направлениям науки за 2002 год

№	Направления	Тыс. сом	%
1	Фундаментальные и гуманитарные науки	9121,4	30,9
2	Технические науки и новые технологии	4536,6	15,4
3	Аграрные науки	6987,5	23,6
4	Медицинские науки	8891,0	30,1
	Итого	29536,5	100

Ориентация государственной политики на стабилизацию макроэкономических показателей отодвинула на второй план реализацию инновационной политики республики.

Современная экономическая ситуация в республике создает предпосылки для перехода к синтетическому анализу на основе информации, которая может быть использована при разработке комплексных программ развития научно-технического потенциала, а также для принятия управленческих решений руководителями разного уровня с целью формирования научно-технической и инновационной политики государства. Об этом свидетельствует принятие Правительством «Концепции Государственной инновационной политики КР на 2003-2005 гг.», подготовка к принятию подобных Концепций в регионах, т.е. в семи областях и в г.Бишкек.

Далее, Национальным статистическим комитетом КР на основании статьи 11 Закона "О государственной статистике" был разработан новый вид государственной статистической отчетности форма №4-инновация, которая была утверждена постановлением Нацстаткомитета КР в 2002 году.

В форме отчетности №4-инновация предусмотрено положение о том, что нарушение сроков представления информации или ее искажение влечет ответственность, установленную Кодексом КР «Об административной ответственности».

В данной форме отчетности существует 11 положений, которые предполагают получение на предприятиях следующих сведений:

- общие организационно-экономические показатели предприятия;
- инновационная активность предприятия;
- объем инновационной продукции (услуг);
- факторы, препятствующие инновациям;
- затраты на технологические инновации по видам деятельности и источникам финансирования за отчетный год;
- результаты инновационной деятельности;
- источники информации об инновациях;
- патентование и другие методы защиты изобретений, научно-технических разработок предприятия и т.д.

Безусловно, данная отчетность является ориентиром для выявления тенденций развития инновационного процесса, а также первоисточником обеспечения информацией потенциальных инвесторов.

По нашему мнению, для выявления полной картины и развития инновационных процессов необходимо следующее:

- внести предложение в Минфин, в отделы по выдаче патентов на предпринимательскую деятельность физических лиц – о разработке специального положения об информационной отчетности по части применения и внедрения инновационных технологий и методов на предприятиях малого бизнеса;

- на базе СЭЗ и отдельных промпредприятий создать инновационные технопарки, зоны, инкубаторы для оптимального и реального проведения инновационной политики государства на микроуровне;

- провести обследование разработок и инновационных проектов, НИОКР, зарубежных достижений для получения конкурентных преимуществ в стратегических областях экономики;

- внести предложения в Минсоцзащиты и труда по ведению маркетинга для выявления восприятия новинок на рынке труда по демографическим и социальным параметрам;

- широко привлекать вузы, НИИ, и другие научные и государственные учреждения к обсуждению вопросов стимулирования и развития инновационной деятельности в КР.

Инвестиция и инновация это две неразрывно связанных между собой научных категории, которые обеспечивают современное и перспективное развитие экономики любого государства.

Результаты фундаментальных исследований ученых однозначно свидетельствуют о том, что процессы экономического обновления и роста определяются размерами и структурой инвестиций, качеством и скоростью их осуществления. Более того, исследователи фиксируют, что без инвестиционных накоплений и соответствующих материальных ресурсов вообще никаких положительных сдвигов в экономике не происходят.

Без инвестиций невозможно ни современное накопление капитала, ни обеспечение конкурентоспособности товаропроизводителя на внешнем и внутреннем рынках. Процессы структурного и качественного обновления мирового товаропроизводства и рыночной инфраструктуры происходят исключительно путем и за счет инвестирования. Чем интенсивней оно осуществляется, тем быстрее происходит воспроизводственный процесс, тем активнее осуществляются эффективные рыночные преобразования.

В настоящее время, как никогда, многие страны мира поставлены перед объективной необходимостью активизации инвестиционной деятельности при создании конкурентоспособных хозяйственных систем, модернизации и реконструкции действующих структур, обеспечении диверсификации капитала в направлении социально ориентированных структурных преобразований.

При этом, иностранные инвестиции становятся одним из решающих факторов всей экономической политики многих государств. Без них не удастся быстро преодолевать экономические кризисы и выходить на рубежи экономического роста, обеспечивать прирост социального эффекта, сбалансированность макроструктуры, повышение оплаты труда до уровня стимулирования его высокой производительности и рыночной платежеспособности, выступающей могучим катализатором общеэкономического подъема и прогрессивных сдвигов.

В стратегии инвестиционной деятельности важную роль играет обоснованный выбор направлений инвестирования – насколько оно будет отвечать будущим национальным интересам определенного государства. Реализация долгосрочных инвестиционных проектов, как известно, формирует перспективную макроэкономическую структуру страны, изменения во внутреннем (региональном и отраслевом) и внешнем разделении труда, определение соответствующей ниши страны в мировых рыночных структурах.

Проводимая социально-экономическая реформа в КР невозможна без привлечения иностранных инвестиций. По данным Нацстаткома предприятиями экономики КР в 2001г. было инвестировано в нефинансовые активы 11088,4 млн. сомов, в финансовые активы 652,8 млн. сомов, приток иностранных инвестиций (без учета оттока) составил 90,1 млн. долларов США (в 2000г. – 89,6 млн. долларов США). Инвестиции в нематериальные активы составили 0,2% от общего объема инвестиций в нефинансовые активы.

Большая часть – свыше 50% всех поступивших инвестиции и иностранной помощи – была направлена на поддержание курса национальной валюты, платежного баланса, покрытие текущего дефицита бюджета и других социальных расходов.

Наиболее успешные инвестиционные проекты, которые имели, в сущности, инновационный характер, осуществлялись исключительно за счет прямых иностранных инвестиций. Это такие проекты, как "Кумтор" (золотодобыча), "Реестма Кыргызстан" (переработка табака), "Вимм-Билль-Данн" (переработка молока) и т.д.

Анализ финансовых вложений предприятий показывает, что инвестиции в долгосрочные проекты увеличиваются (см. табл.11.5).

Таблица.11.5. Финансовые вложения предприятий КР за 2000-2002 гг.
(тыс.сом)

	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Всего	366402,6	253925,5	652799,0
Долгосрочные	251244,2	240940,7	460877,9
Краткосрочные	115158,4	12984,8	191921,1

Поступления прямых иностранных инвестиций в экономику Кыргызской Республики за последние годы резко сократились (см. рис.). Это прежде всего связано с принятием нового закона об иностранных инвестициях в редакции 1998 года, который предусматривает отмену некоторых преференций в отличие от старого закона. Принятый в 2002 году новый Закон «Об инвестициях» тоже не гарантирует льготы по системе налогообложения и страхования от внутренних рисков, связанных с изменением законодательства в КР.

Рост прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в 1998 – 2000 годах связан прежде всего с деятельностью СП «Реестма-Кыргызстан», которое занимается переработкой табака и инвестировало в общей сложности 60 млн. долл. США в перерабатывающую промышленность.

Падение ПИИ по отношению к ВВП с 2000 года связано с изменением инвестиционного климата. Во-первых, из-за несоблюдения государством и иностранными инвесторами закона «О разгосударствлении и приватизации государственного имущества» в отношении «Майлусуйского электролампового завода», а также АО «Кыргызтелеком». За эти годы примерная стоимость потерь

привлекаемых прямых инвестиций приблизилась к 75 млн. долл. США. Наиболее перспективными на сегодня для привлечения инвестиций являются в КР гидроэнергетика и туризм.

В рамках выработанной инвестиционной матрицы правительство в той или иной степени добилось относительной стабильности в области инвестиционной политики.

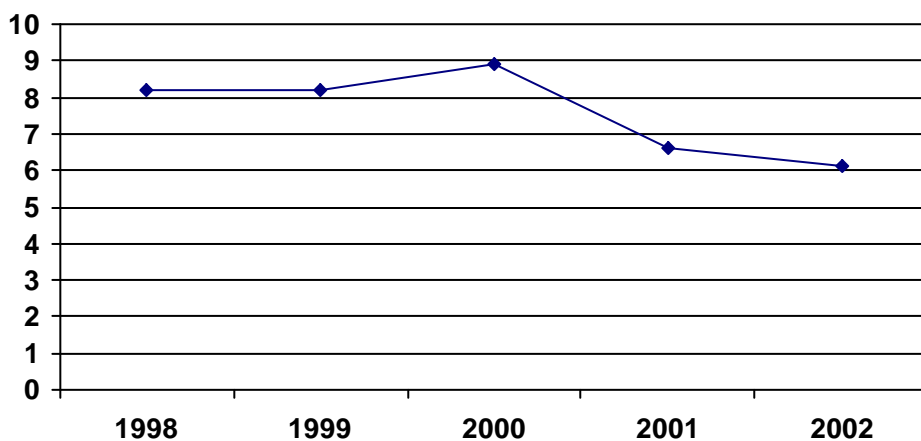


Рис.11.16. Отношение ПИИ к ВВП в Кыргызской Республике (в % за 1998-2002 гг.)

Правительство нашей республики предприняло своевременные шаги путем вступления Кыргызстана в крупнейшие финансовые институты мира: Международный валютный фонд (май 1992 г.), Всемирный банк (сентябрь 1992 г.), Европейский банк реконструкции и развития (1992 г.), Азиатский банк развития (апрель 1994). Мы получаем со стороны международных финансовых организаций и стран доноров поддержку в виде финансовой, технической и гуманитарной помощи.

По целевой направленности внешняя экономическая помощь подразделяется на инвестиционную помощь, направленную на финансирование инвестиционных проектов в конкретных секторах экономики; программную помощь, предназначенную для реализации программ макроэкономического уровня и непосредственно несвязанную с финансированием каких-либо отдельных проектов, направляемую на поддержку бюджета и платежного баланса и, как правило, имеющую определенные программные условия; техническую помощь, оказываемую в форме предоставления консультационных услуг, путем передачи ноу-хау, обучения местных специалистов.

Всего с 1992 по 2001 г. Кыргызстану было выделено международными финансовыми организациями и странами – донорами 1845,641 млн. долларов США, в том числе финансовой помощи 1 млрд. 577 млн. 579 тыс.долл. США, технической помощи – 268 млн. 62 тыс. долларов США. Из них фактически использовано финансовой помощи на сумму 1 млрд. 220 млн. 301 тыс. долл. США. (см. "Структура внешней помощи" – данные Агентства по иностранным инвестициям при Госкоминвесте).

Из общей суммы предоставленной Кыргызстану экономической помощи 46,4% являются инвестиционной помощью; 44,6% – программной помощью. Следует отметить, что общий объем внешней помощи, предоставляемой

Кыргызстану, возрос до 54,8 млн. долл. США в 1992 году и в последующие годы в среднем составил 250 млн. долл. США.

В рамках кредита Кувейтского фонда Арабского экономического развития на "Развитие телекоммуникаций в г. Ош", проводится тендер. Проект намечался завершить в 2004 году.

Туризм. Реализуется 1 проект "Реконструкция гостиницы "Ала-Тоо" (Германия) на 6 млн. долл. США. В настоящее время общестроительные работы выполнены на 55%, электромонтажные работы на 60%. Поскольку начальная сумма кредита в 10 млн. немецких марок не позволяет обеспечить завершение реконструкции гостиницы, в настоящее время решается вопрос о предоставлении правительственной финансовой гарантии. При условии предоставления дополнительных средств на реконструкцию, ввод гостиницы на 100 номеров предполагается в ближайшей перспективе.

Транспорт. Восемь проектов общей стоимостью 243,140 млн. долл. США (2 проекта завершено, 6 проектов реализуется). В настоящее время идет реализация проекта реабилитации дороги "Бишкек – Ош" (178,8 млн. долл. США), софинансируемого Азиатским банком развития и Японским фондом зарубежного экономического сотрудничества.

Кыргызстан испытывает дефицит капитала, что вынуждает искать необходимые ресурсы за рубежом. Разрыв между потребностями в капитальных вложениях и ресурсами может быть ликвидирован не столько за счет внешних кредитов, сколько с помощью частных иностранных инвестиций. Учитывая проблему внешней задолженности и нежелательность правительственных гарантий под инвестиции, нам необходимо интенсивное стимулирование притока прямого иностранного капитала. За прошедшие годы реформ частные иностранные инвестиции практически не сыграли заметной роли в экономике, инвесторы не идут на кыргызский рынок, а без их вложений не заработает и малый бизнес.

Для обеспечения требуемого притока капитала и качественного улучшения состояния экономики инвестиционный климат нашей республики недостаточно благоприятен. Мы пока не имеем и кредитного рейтинга, который расширяет возможности привлечения иностранных инвестиций и играет определенную роль в размещении облигаций на международных рынках. Все больше возрастает необходимость повышения роли государства в нормализации финансовых потоков в экономике посредством стимулирования притока инвестиций в материальную сферу. Мировой практикой накоплен опыт воздействия государства на инвестиционные процессы посредством предоставления субсидий за счет бюджета, выделения части средств иностранного займа, льготного налогообложения инвестируемой прибыли, ввоза из-за рубежа оборудования, материалов, сырья и вывоза готовой продукции из страны-реципиента. Как известно, Кыргызстан не обладает такими стратегическими ресурсами, как нефть, газ и т.д. Поэтому он так нуждается во внешних инвестициях.

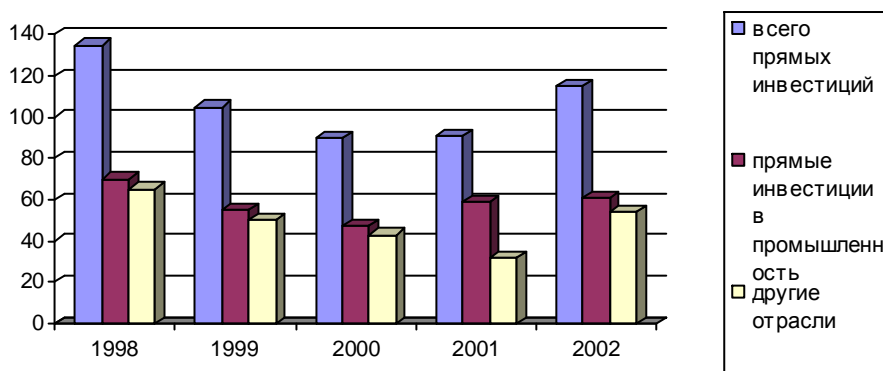


Рис.11.17. Прямые иностранные инвестиции в промышленность КР за 1998-2002гг. (млн. долл. США)

По подсчетам экономистов, чтобы обеспечить ежегодно 6-7% роста экономики, нужно, чтобы внешние инвестиции составили 28% к ВВП. Страны-доноры и международные финансовые организации дают инвестиции примерно 12-14% к ВВП, то есть примерно половину необходимого, доля же прямых инвестиций пока незначительна.

К сожалению, основным источником финансирования капитальных вложений вновь остаются иностранные инвестиции, доля которых в общем объеме капитальных вложений составила в 2001 году 76% против 68% в 1998 году.

На инвестиционный климат республики **негативное влияние** оказывает ряд **факторов**:

- меняющаяся (не в лучшую сторону) законодательная база и агрессивная налоговая система;

- отсутствие механизмов защиты инвестиций, раздела продукции;

- недостаточность на внутренних кредитных рынках денежных ресурсов, особенно долгосрочных, высокие процентные ставки по кредитам (за 2004 г. – 25%, а в России – 10,5%);

- степень рисков долгосрочных капитальных вложений остается несовместимой с возможной нормой прибыли этих вложений. Высокие риски вложения капитала в промышленность, в особенности это касается капитальных инвестиционных проектов, объясняются тем, что кредитование промышленности в настоящее время призвано возместить временную нехватку оборотных средств и носит краткосрочный характер;

- низкий уровень инфраструктуры (аудит, страхование, консалтинг, коммуникации, транспортный и гостиничный сервис, обеспечение личной безопасности). Это слабое информационное обеспечение иностранных инвестиций, недостаточное страхование от инвестиционных рисков. Это и процветающая в Кыргызстане бюрократия и коррупция, это, наконец, трудности со связью, офисами, визами и т.п.;

- несовершенство рынка ценных бумаг в части регистрации прав акционеров, депозитного обслуживания, информационной прозрачности рынка, низкая ликвидность фондовой деятельности;

- неэффективный инновационный менеджмент на фирмах, невыполнение обязательств, достигнутых соглашений, несоответствие системы учета международной практике стандартов бухгалтерского и финансового учета и отчетности;

- отсутствие практического опыта и знаний, позволяющих с уверенностью оценивать и принимать на себя инвестиционные риски.

Говоря о финансовых взаимоотношениях республики с международными инвесторами, нельзя не отметить заметное преобладание государственных инвестиций в структуре общего инвестиционного потока в страну. Прямые и портфельные инвестиции на частном уровне практически находятся в зачаточном состоянии, и опять-таки вследствие комплекса причин, указанных выше, обуславливающих непрезентабельный инвестиционный климат в Кыргызстане; если быть поточнее – неотработанность законодательства, проявляющаяся в наличии противоречащих друг другу и постоянно изменяющихся правительственных постановлений, законодательных актов, в различной трактовке отдельных правовых вопросов по инвестициям разными государственными организациями.

Новый Закон «Об инвестициях» не способствует привлечению в республику инвесторов. В частности, отмена налоговых каникул отнюдь не повысило инвестиционную привлекательность Кыргызстана по сравнению с другими государствами СНГ. Уменьшение инвестиционных стимулов вызывает стремление иностранных инвесторов к получению особых льгот на индивидуальной основе. В итоге это может привести к таким нежелательным последствиям, как разгул коррупции и взяточничество. Одним из способов избежать подобных явлений могло бы стать законодательное введение налоговых льгот для всех инвесторов, не только для иностранных.

Это довлеющее налогообложение, не стимулирующее деятельность как местных, так и зарубежных инвесторов, и неразвитость инфраструктуры, которая выражается в виде отсутствия достаточной коммерческой информации о рынке республики, областях, системах телекоммуникаций, конкретных предприятиях и т.п. отталкивают инвесторов.

Основной поток прямых инвестиций в Кыргызстан направлялся на финансирование золотодобывающего проекта "Кумтор" (около 79 % от совокупных прямых иностранных инвестиций), а в оставшиеся 21% входит создание недавно появившихся банков и гостиниц. Есть и другие небольшие совместные предприятия, но они в основном сосредоточены в СЭЗах и для республики играют незначительную роль.

По мнению многих экономистов, низкий приток прямых иностранных инвестиций связан с влиянием следующих факторов:

- во-первых, ограниченные инвестиционные возможности и неразвитость финансового сектора;

- во-вторых, особенности нормативно-правовой базы, в частности, не благоприятные для инвесторов режимы стимулирования и агрессивный порядок налогообложения;

- в третьих, экономическая политика государства в области привлечения иностранных инвестиций, а также недостаточный уровень знаний и представлений отечественных предпринимателей о специфике инвестиционной деятельности.

Имеется ряд объективных и субъективных причин недостаточной развитости рынка ценных бумаг в Кыргызской Республике.

Одной из важных проблем на данном этапе является отсутствие достаточной степени ликвидности корпоративных ценных бумаг. В первую очередь это объясняется, опять же, сложившимся тяжелыми финансовыми положениями в приватизированных акционерных обществах.

С другой стороны, следует отметить и слабо развитый институт внутри-республиканских и профессиональных участников в лице инвестиционных компаний, фондов и финансово-промышленных групп, брокерско-дилерских фирм, способных активно участвовать на рынке инвестиционного процесса.

Устранить вышеперечисленные причины сразу невозможно. Но разработка, принятие и реализация сбалансированного комплекса первоочередных мер позволили бы запустить механизм инвестиционного процесса.

Для более активного привлечения прямых иностранных инвестиций необходимы:

- активная информационно-рекламная политика Кыргызстана на мировом рынке инвестиций. Для этого нужно проводить: маркетинговые исследования для иностранных инвесторов и их местных партнеров; сбор проектов или заявок; обеспечение инвесторов проектами и т.п.

- разработка четких алгоритмов действия для инвесторов. В связи с этим целесообразным является предоставление зарубежным инвесторам широких возможностей получения сведений об инвестиционном и деловом климате в стране. К этой работе желательно подключить и различные представительства Кыргызстана за рубежом.

Назрела необходимость в разработке Государственной Программы по инвестициям и принятии соответствующих законодательных актов.

Финансовые взаимоотношения между иностранными донорами и республикой, носящие характер государственных инвестиций, под гарантию государства, создают проблемы однобокого, неэффективного развития инвестиционного процесса. Подобного рода стандартные двусторонние связи, имеющие место между кредитором и заемщиком, проходят исключительно на государственном уровне. Для стимулирования инвестиционной активности, для решения задач стабилизации экономики необходимо развитие прямых капиталовложений, портфельных инвестиций и т.д.

На современном этапе состояния экономики единственным реальным, надежным источником капвложений являются внешние донорские поступления. Известно, что стержнем инвестиционной политики является внедрение принципа самофинансирования, особенно актуального в период перехода к рыночным отношениям. Однако ввиду влияния целого ряда факторов этот процесс не увязывается собственными средствами предприятия. К числу таких факторов относятся:

- политическая неопределенность;
- слабость законодательной базы;
- отсутствие стимулов к инвестированию;
- воздействие инфляции и т.д.

Кроме того, данные факторы, в свою очередь, оказывают влияние на смежные экономические процессы, тем самым, влияя на общий уровень инвестиций в стране. Так, например, инфляция, высокие учетные ставки у НБКР оказывают влияние на кредитную политику коммерческих банков, которые, в свою очередь, повышают процентные ставки выдаваемых кредитов, тем самым лишая как банки, так и производителей стимулов к инвестированию средств в долгосрочные производственные проекты, да и процентные ставки оказываются выше прогнозируемой нормы прибыли, что тоже отрицательно сказывается на общем объеме инвестиций в государстве.

Как уже отмечено выше, госинвестиции доминируют в структуре общего инвестиционного потока в страну. Прямым и портфельным инвестициям препятствуют: неотработанность законодательства; довлеющее налогообложение, не стимулирующее инвестиционную деятельность; неразвитость инфраструктуры, выражаемая отсутствием достаточной коммерческой информации на рынке республики, в областях, в системах телекоммуникаций, предприятий и т.п.

Максимально быстрое решение этих вопросов позволит увеличить приток прямых иностранных инвестиций, что будет способствовать развитию рынка, связанного с мировым экономическим сообществом.

Анализ существующего положения показывает, что с 1997 года наблюдается устойчивая негативная тенденция снижения уровня прямых иностранных инвестиций. Эта тенденция началась после введения нового Налогового кодекса в 1996 г. и принятия нового Закона «Об инвестициях в Кыргызской Республике». Отмена ряда инвестиционных инициатив налогового и юридического характера значительно ухудшила инвестиционный климат в республике, что отразилось в падении заинтересованности иностранных инвесторов вкладывать средства в Кыргызстан. Свою роль сыграл и мировой финансовый кризис, разразившийся в Азиатском регионе и повлекший за собой ослабление экономической активности, но все-таки основные причины снижения притока прямых инвестиций кроются и в других факторах.

По ряду факторов Кыргызстан имеет преимущества перед другими странами СНГ в плане инвестиционной привлекательности. В частности:

- последовательно реализуется программа рыночных преобразований и макроэкономической стабилизации;
- проводится активная работа по приватизации телекоммуникационного, энергетического и транспортного секторов экономики;
- действует полноценный либеральный торговый режим, система свободного обмена валюты и беспрепятственного вывоза капитала;
- существует либеральный инвестиционный режим, когда практически все секторы экономики открыты для внешних инвесторов;
- республика стала членом Всемирной торговой организации (ВТО) и установлены тесные взаимоотношения с Европейским Союзом;
- высокий образовательный уровень населения;
- сохранена политическая стабильность в обществе.

Однако есть другие объективные, но неблагоприятные факторы, такие как:

- небольшие внутренние экономические ресурсы;
- ограниченное количество земель сельскохозяйственного назначения;
- малый внутренний рынок;
- слабо развитая коммуникационная инфраструктура;
- отсутствие прямого выхода к морю;
- высокие транспортные затраты на перевозку экспортных товаров.

Все вышеперечисленные факторы значительно снижают привлекательность нашей страны в глазах потенциальных инвесторов.

Еще один негативный фактор – это неравномерность распределения прямых иностранных инвестиций по регионам, что непосредственно воздействует на уровень благосостояния того или иного региона. Это приводит к дальнейшей стагнации некоторых наших регионов, казалось бы, неперспективных с точки зрения иностранных инвесторов, что влечет за собой рост миграции, создает социальную напряженность. Важно за счет инициатив и поощрений создавать благоприятную и выгодную инвестиционную среду для инвесторов даже в

отдельных регионах, и этим самым сокращать неравномерность развития наших регионов.

Наша республика не так богата природными ресурсами, чтобы игнорировать вопрос создания привлекательного климата для инвесторов. Инвестора в первую очередь интересует вопрос возвратности вкладываемых инвестиционных ресурсов и получение прибыли. Поэтому при решении вопроса об инвестировании инвестор прежде всего тщательно просчитывает все затраты и риски в рамках существующего инвестиционного режима и только при положительном финансовом расчете можно ожидать его появления на нашем рынке. С этих точек зрения Кыргызская Республика в настоящее время представляет незначительный интерес для потенциальных инвесторов. Но для преодоления этих негативных факторов у нашей страны есть все возможности, и самое главное – это возможность самостоятельно создавать инвестиционную среду, предусматривая значительные инициативы, способствующие стимулированию инвесторов, формируя эффективную систему администрирования и привлечения прямых инвестиций.

Необходимо еще раз отметить, что успех инновационного процесса в целом и в значительной степени обусловлен методами и способами его финансовой поддержки. По мере того, как разворачивается научно-технический прогресс, обнаруживаются его новые стороны и преобразующие возможности для национальной экономики, должны меняться и методы финансирования процесса.

В экономике развитых стран капиталы для инновационного процесса черпаются как из частных, так и из государственных ресурсов. Национальные различия достаточно велики, но наиболее типичным для большинства стран является примерно равное распределение инвестиции в НИОКР между частным и государственным капиталом. Другая общая черта – активное взаимодействие государства и частного бизнеса в инвестировании научно-технического развития. Объединенные усилия тех и других создают оптимальные условия для развития инновационного процесса в стране. В Кыргызской Республике финансирование науки в 2006 г. по сравнению 1990г., как было ранее указано, снизилось почти 5,8 раза. Следствием такого положения на сегодняшний день является то, что богатое наследие советской системы науки развалилось, а новую систему, отвечающую современным требованиям рынка, еще не создали.

Рисковый или венчурный капитал

Одним из важнейших элементов инфраструктуры финансирования инновационных разработок является венчурные фонды, венчурный капитал.

«Венчурный капитал» (венчур от английского слова «venture» – рисковый) – источник финансирования начинающих компаний, вновь возникших научно-технических организаций, занимающихся нововведением, внедрением инновационных технологий. Венчурные инвестиции содержат высокую степень риска, но одновременно обещают хорошие перспективы дохода – выше среднего.

В обмен на принимаемый на себя риск венчурные капиталисты могут получать вознаграждение в виде прибыли, роялти, привилегированных акций, роста стоимости акционерного капитала и в ином виде. Венчурный капиталист вносит не только деньги в акционерный капитал компании (т.е. без обеспечения и без обременения залогом на имущество), но, что особенно важно, приносит в компанию знание отрасли, деловые контакты, свою репутацию, стратегические советы и т.д. «Венчурная компания» - юридическое лицо организационно-правовой формы, ориентированное на управление активами венчурных фондов.

«Венчурная деятельность» - деятельность по коммерческой реализации инноваций, осуществляемая венчурными компаниями и фондами.

Однако, при всей своей привлекательности, они не являются универсальным механизмом, обеспечивающим полное финансирование создание инновационного продукта, а нацелены, в основном, на завершающие стадии разработки, начиная с создания опытного образца продукции.

Среди финансовых механизмов государственного участия в создании благоприятного инновационного климата можно выделить два ключевых: финансирование через систему государственных научно-технических программ различного уровня и через специально созданные фонды. Опыт развитых стран Запада свидетельствует, что основными источниками венчурного капитала являются корпоративные: пенсионные фонды, банки, страховые компании, крупные промышленные корпорации. В ряде венчурных фондов размещены средства государственных программ поддержки бизнеса, преимущественно малого. Однако в среднем доля таких программ невелика и в развитых странах составляет около 2%. В Кыргызстане (по итогам 2002 года) – 1,8%.

В России государство решило принять непосредственное финансовое участие в учреждении нового Фонда, и сделало имущественный взнос в размере 100 млн. рублей из средств федерального бюджета. Помимо государственных средств, были найдены иные источники финансирования – как внутренние, так и зарубежные. Зарубежными участниками венчурного финансирования в России являются ЕБРР, SITRA Management Ltd., Международная финансовая корпорация, а также Комиссия Европейского Союза. Ожидается, что соотношение внутренних и внешних инвестиций в региональных фондах будет 1:2, но вопрос поиска внебюджетных источников является весьма непростым.

Реализуемый подход предполагает, что на начальном этапе государственное участие является ключевым. Однако следует отметить, что это положение весьма спорное. Опыт целого ряда стран Запада свидетельствует о том, что активное участие государства может принести вред. Например, в истории знаменитой Силиконовой долины был эпизод, когда государство попыталось ввести жесткие меры регулирования, эта попытка привела к резкому замедлению развития венчурного бизнеса. Опыт формирования Долины показывает, что там главными факторами успеха венчурного финансирования явились гибкий трудовой и финансовый рынки, наличие сильных университетов и ограниченное количество препятствий на пути предпринимательства. Практически все эти факторы на сегодняшний день в России отсутствуют, поэтому широкое развитие венчурного бизнеса в России пока является проблематичным. При этом нет не только благоприятных экономических условий (в первую очередь не развит российский рынок ценных бумаг), но и также недостаточно проектов, соответствующих требованиям венчурного финансирования. Менеджеры, работающие в сфере высокотехнологичного бизнеса, утверждают, что общей проблемой является незавершенность большинства разработок, которые по преимуществу доходят только до стадии создания макета. В итоге 80% предлагаемых к коммерциализации разработок не соответствуют требованиям западного рынка.

Среди наиболее сложных проблем в области развития венчурного инвестирования можно назвать неразработанность нормативно-правового регулирования этого вида деятельности. На сегодняшний день законодательно не определено даже само понятие “венчурное инвестирование”. Следствием этого, в частности, является то, что прединвестиционный период при вложениях

венчурного капитала составляет около полутора лет. Из них более года занимает регистрация в Центральном банке, в Федеральной комиссии по ценным бумагам, а также различные согласования с рядом других государственных инстанций. В итоге нередки случаи, когда потенциальные инвесторы отказываются от своих намерений, не завершив до конца процессов регистрации.

Российское законодательство не содержит и нормативных актов, регулирующих деятельность венчурных фондов. Оно не позволяет структурам, которые во всем мире являются ключевыми инвесторами в венчурном бизнесе – отечественным пенсионным фондам, страховым компаниям, промышленным корпорациям - инвестировать в венчурные фонды. В итоге основные надежды в российском венчурном бизнесе возлагаются на иностранный капитал, в то время как российский капитал уходит за рубеж – и это является одной из острейших проблем экономической жизни страны. В свою очередь, пассивность российского капитала поддерживает настороженное отношение к России зарубежных инвесторов. Получается замкнутый круг.

Достаточно схожая ситуация и в Кыргызской Республике в отличие от России в Кыргызстане даже нет понятий на законодательном уровне венчурного бизнеса, минимальный размер страховых фондов компаний, слабое развитие системы страхования и различных негосударственных фондов. Существует достаточно много комплексных проблем и для решения этих задач необходимо государству обратить внимание на существующие проблемы и не просто обозначить проблематику в этой области, а принимать конкретные меры по их решению.

Поддержка малых предприятий может осуществляться путем их участия в государственных целевых программах. Преимуществом такой формы поддержки является то, что в этом случае не требуется создавать специальных механизмов исключительно для малого бизнеса. Однако в настоящее время для малых инновационных предприятий доступ к государственным заказам практически закрыт. Малым фирмам очень сложно получить информацию о тендерах по госзаказам, и сами результаты тендеров нередко бывают заранее уже predetermined.

В сфере коммерциализации результатов исследований и разработок и стимулирования инноваций необходимо:

- развитие системы венчурного инвестирования (внебюджетного финансирования высокорисковых проектов) в научно-технической сфере. Поддержка венчурного бизнеса со стороны государства необходима до тех пор, пока к нему не проявит интерес промышленность. Целесообразно также в соответствии с мировой практикой разрешить инвестирование средств негосударственных пенсионных фондов в венчурные фонды.

- развитие системы государственного и частного страхования инновационных рисков; образование в рамках финансово - промышленных групп страховых компаний, которые взяли бы на себя страхование кредитных рисков, связанных с освоением инновационной продукции, таким образом, разделив их с коммерческими банками;

- освоение и использование современных методов инжиниринга, прогнозирования и маркетинга наукоемкой продукции;

- развитие малого инновационного бизнеса путем формирования благоприятных условий и инфраструктуры для образования и функционирования малых предприятий;

- вовлечение в хозяйственный оборот прав на объекты интеллектуальной собственности и обеспечение надежной защиты от несанкционированного использования.

В стране в ближайшее время должно быть завершено формирование нормативно - правового пространства и определена конкретная ответственность государственных ведомств в этой области. При этом должны быть созданы правовые условия для коллективного творчества.

Интересы государства при реализации интеллектуальной собственности обеспечиваются, главным образом, не за счет ее продаж, а путем расширения конкурентоспособного сектора экономики, увеличения налогооблагаемой базы и повышения занятости населения.

Государству целесообразно закрепить за собой исключительные права только на результаты научно - технической деятельности, связанные с интересами обороны и национальной безопасности, а также права на результаты научно - технической деятельности, относительно которых оно имеет намерение самостоятельно довести разработки до промышленного применения и реализации готовой продукции. Во всех иных случаях права на результаты научно - технической деятельности должны быть отданы организациям - разработчикам новой техники, которые и будут напрямую взаимодействовать с инвесторами.

Одновременно в интересах государства при закреплении прав за организациями - разработчиками необходимо сохранить рычаги государственного управления исключительными правами на результаты НИОКР, выполненных за счет бюджета, для соблюдения экономической и технологической безопасности страны, в том числе:

- гарантированное приобретение государством неисключительной, безотзывной и безвозмездной лицензии на использование результатов НИОКР для государственных нужд при передаче исключительных прав организациям - разработчикам;

- право контроля за использованием созданных на средства бюджета результатов НИОКР, передаваемых исполнителям и пользователям.

Конкретные шаги в области защиты и охраны прав интеллектуальной собственности включают:

- ускорение принятия законов, регулирующих отношения в сфере интеллектуальной собственности; разработку нормативно - правовых актов, направленных, в первую очередь, на реализацию государственной политики при введении в хозяйственный оборот результатов научно - технической деятельности, полученных за счет средств государственного бюджета;

- подготовку соответствующих дополнений к закону "Об инновационной деятельности в КР", относительно венчурной деятельности, либо подготовку нового закона.

11.5. Положение об инновационном бизнес-проекте

Государственный инновационный фонд Кыргызской Республики

Создание полноценной инновационной инфраструктуры невозможно без стимулирующих факторов нормативно-правового характера, а также изменения стратегии финансовой политики государства. В этой связи Министерство образования и науки КР должно брать на себя решение ряда важных задач по

созданию эффективного инновационно-инвестиционного климата для субъектов инновационной деятельности.

Постановлением Правительства КР №28 от 27 января 2003 г. был создан Государственный Инновационный Фонд (ГИФ) КР.

ГИФ КР осуществляет на конкурсной основе финансовое обеспечение и поддержку развития инновационной деятельности, направленной на развитие социально-экономического потенциала страны.

Согласно вышеуказанному постановлению функции Государственного инновационного фонда Кыргызской Республики (ГИФ КР) возложены на государственный орган управления инновационной деятельностью в стране.

Министерство образования и науки должен принимать проекты от заявителей – субъектов инновационной деятельности, представляемые для участия в конкурсе на финансирование

Проекты принимаются на рассмотрение со дня опубликования условий конкурса в средствах массовой информации.

Решение о финансировании должен принимать Правлением на основании рекомендаций конкурсной комиссии.

Финансирование проектов за счет средств ГИФ КР осуществляется на возвратной основе без процентной ставки, при условии предоставления залогового обеспечения.

Требования, предъявляемые к проектам:

Проект должен соответствовать приоритетным направлениям в области экономического развития страны и создания, и (или) освоения новых технологий, и (или) видов продукции, улучшения технико-экономических параметров и экологической безопасности применяемых технологий и (или) производимой продукции.

Право на участие в конкурсе и получение государственной поддержки имеют инновационные проекты, обеспечивающие производство:

- продукции, не имеющей зарубежных аналогов, при условии защищенности ее отечественными патентами или аналогичными зарубежными документами;
- экспортных товаров несырьевых отраслей, имеющих спрос на внешнем рынке на уровне лучших мировых образцов;
- импортозамещающей продукции с более низким уровнем цен по сравнению с импортируемой;
- продукции на местном сырье, пользующейся спросом на внутреннем рынке и другие виды инновационной деятельности.

Преимущество в финансировании имеют инновационные проекты, обеспечивающие производство, основанное на местных сырьевых ресурсах.

При этом, проекты не должны дублировать работы, финансируемые из республиканского бюджета и фондов специального назначения в рамках государственных, региональных, отраслевых, межгосударственных и других выполняемых в республике программ и проектов.

Все юридические и физические лица, предоставляющие заявку на финансирование проекта, должны иметь соответствующие производственные возможности для его реализации.

Пакет документов проекта и порядок их рассмотрения.

Пакет, представляемых к рассмотрению документов, должен включать:

- заявление;
- краткую аннотацию проекта (см. приложение 1);
- бизнес-план (см. приложение 2);

- календарный план;
- смету на выполнение проекта;
- копии охранных документов, подтверждающих права заявителей на интеллектуальную собственность по проекту (при их наличии);
- документы, подтверждающие возможность сбыта продукции по проекту (протоколы о намерениях, договоры, контракты, отзывы потенциальных потребителей о продукте);
- образцы продукции (описания к опытно-партийным сериям, графическое изображение) и сведения, необходимые для проведения объективной технико-экономической экспертизы.

Поступающие проекты рассматриваются на соответствие требованиям в течение 10 рабочих дней. По результатам рассмотрения проекты проходят регистрацию. Проекты, не прошедшие регистрацию, к участию в конкурсе не допускаются.

Порядок проведения экспертизы проекта

Допущенный к участию в конкурсе проект передается на научно-техническую, организационно-производственную и финансово-экономическую экспертизу.

Экспертиза проектов проводится независимыми экспертами. Срок проведения экспертизы не должен превышать 30 дней.

Оплата работы экспертов производится в соответствии с трудовыми соглашениями.

По результатам экспертизы выносится заключение, передаваемое в Центр.

Порядок рассмотрения проекта конкурсной комиссией

Проект с положительным экспертным заключением направляется на конкурсную комиссию.

Состав конкурсной комиссии определяется председателем Правления.

Состав документов, представляемых на конкурсную комиссию, включает:

- материалы проекта, получаемые от заявителя;
- экспертные заключения по результатам научно-технической, организационно-производственной и финансово-экономической экспертизы;
- заключения, предложения.

Конкурсная комиссия рассматривает проекты и представляет свое заключение Правлению.

Порядок финансирования.

Решение о финансировании проекта принимается Правлением, которое является основанием для заключения договора между заявителем и финансирующим органом на выполнение проекта.

В договоре с заявителем (получателем средств) определяются условия финансирования (объем, сроки и др.).

Заявитель должен предоставить достаточный и ликвидный залог в размере не менее 130% от суммы кредита. При недостаточности залогового имущества, объекты интеллектуальной собственности могут выступать как часть залога.

Отчетность по использованию средств

Получатель средств на инновационные проекты обязан 2 раза в год предоставлять отчет об использовании выделенных средств.

Финансирующий орган имеет право контролировать ход реализации проекта и целевое использование выделяемых средств в виде:

- непосредственной проверки;
- получения необходимой информации об их использовании;

- получения отчетов о выполненных работах.

В случае нарушений условий Договора со стороны получателя, орган вправе вынести на рассмотрение Правления предложение о дальнейшем прекращении финансирования проекта. При расторжении договора по вине получателя, органом принимаются меры по возвращению использованных не по назначению средств, а получатель обязан немедленно возвратить полученные средства.

За неисполнение или ненадлежащее исполнение положений договора, получатель привлекается к ответственности в соответствии с законодательством Кыргызской Республики.

Приложение 1.

АННОТАЦИЯ БИЗНЕС ПРОЕКТА.

1. Наименование инновационного проекта

2. Информация о заявителе:

- 2.1. Наименование.
- 2.2. Организационно-правовая форма.
- 2.3. Отчет о финансовой и хозяйственной деятельности на момент подачи проекта по текущему году.
- 2.4. Фамилия, имя, отчество и телефон руководителя работы.
- 2.5. Вид деятельности.

3. Описание инновационного проекта:

- 3.1. Назначение товара и продукции, ее характеристики и преимущества перед существующими аналогами.
- 3.2. Наличие охранных документов на работу с указанием свидетельств, патентов и др. (при их наличии)
- 3.3. Наличие необходимых разрешений, лицензий и сертификатов и т.п. (при необходимости).
- 3.4. Объем запрашиваемого финансирования.
- 3.5. Цена единицы продукции.
- 3.6. Объем продукции, которая будет выпускаться после реализации проекта.
- 3.7. Документ, подтверждающий гарантии залога.

Примечание:

- все документы предоставляются в 2-х экземплярах;
- аннотация составляется согласно настоящим требованиям с ответами по каждому пункту, нумерация пунктов не изменяется;
- аннотация составляется на кыргызском или русском языках;
- к аннотации прилагаются цветные фотографии продукции, выпускаемой по проекту (формат 15x20 см);
- к аннотации прилагается лист поставок продукции с указанием покупателя, сроков и объемов поставок.

Приложение 2.

БИЗНЕС-ПЛАН

1. Участники проекта:

- 1.1. Название инновационного проекта
- 1.2. Полное наименование организации.
- 1.3. Форма собственности и правовой статус организации.

- 1.4. Вклад участников в проект (оборудование, «ноу-хау», помещения, денежные средства – с указанием форм владения и документальным подтверждением наличия).
- 1.5. Имеющийся у коллектива предприятия научный задел по предлагаемому проекту, полученные ранее результаты.

2. Рынок сбыта:

- 2.1. Ситуация на внутреннем и внешнем рынках, имеющиеся аналоги.
- 2.2. Ориентировочные цены и себестоимость (калькуляция в расчете на единицу продукции, планируемая прибыль на единицу продукта).
- 2.3. Объемы продаж и цены конкурентов.

3. Организация производства:

- 3.1. Поквартальный график реализации проекта.
- 3.2. Необходимые мощности и план их создания, приобретаемое оборудование.
- 3.3. План обеспечения материалами, сырьем, комплектующими.
- 3.4. Разрешения и лицензии на вид деятельности и на производство продукта (при необходимости).
- 3.5. Затраты на охрану окружающей среды.
- 3.6. Специалисты, их квалификация и предыдущий опыт работы.

4. Финансовый план:

- 4.1. Общий объем инвестирования
- 4.2. Постатейный (поквартальный) баланс доходов и расходов, включая возврат заемных средств.
- 4.3. Возможные моменты риска.
- 4.4. Предполагаемые системы страхования.

Приложение 3.

Основные условия финансирования за счет средств Государственного инновационного фонда (ГИФ) КР.

Заявители: Все юридические и физические лица, субъекты инновационной деятельности;

Валюта финансирования: Национальная валюта (сом);

Срок кредита: Период от начала выполнения Проекта до полного достижения целей не должен превышать 2-х лет (за исключением крупных проектов имеющих государственное значение).

Направленность проекта: Проект должен соответствовать приоритетным направлениям в области экономического развития страны и создания и/или освоения новых технологий и/или видов продукции, улучшения технико-экономических параметров производимой продукции.

Преимущества в финансировании имеют инновационные проекты, защищенные охранными документами.

Разрешительные документы: Необходимо наличие всех разрешительных документов согласно Положения о финансировании инновационных проектов.

Ограничения в финансировании: Не финансируются производство оружия, химикатов, алкогольных напитков, табачных изделий, и др. виды деятельности, наносящие урон окружающей среде и представляющие опасность для жизнедеятельности человека.

Залоговое обеспечение: Заявитель должен представить достаточный и ликвидный залог в размере не менее 130% от суммы кредита.

Процентная ставка: Финансирование проектов осуществляется на возвратной основе без процентной ставки.

Отчетность об использовании выделенных средств: Получатель обязан 2 раза в год представлять отчет об использовании выделенных средств.

Собственный вклад: Все юридические и физические лица, предоставляющие заявку на финансирование проекта, должны иметь соответствующие производственные возможности для реализации проекта.

Критерии финансирования инновационных проектов.

Право на получение государственной поддержки имеют инновационные проекты, обеспечивающие производство:

- продукции, не имеющей зарубежных аналогов, при условии защищенности ее отечественными патентами или аналогичными зарубежными документами;
- экспортных товаров не сырьевых отраслей, имеющих спрос на внешнем рынке, на уровне лучших мировых образцов;
- импортозамещающей продукции с более низким уровнем цен по сравнению с импортируемой;
- продукции на местном сырье, пользующийся спросом на внутреннем рынке и другие виды инновационной деятельности.

Этапы финансирования.

1) Подготовка проекта.

Согласно Положения о финансировании инновационных проектов Заявителю необходимо подготовить пакет документов для участия в конкурсе на финансирование за счет средств ГИФ КР.

2) Рассмотрение и экспертиза проекта производится согласно Положения о финансировании инновационных проектов.

Приложение 4.

Методика составления бизнес-плана. (Исходные данные для разработки бизнес-плана)

1.) Титульный лист.

Бизнес-план начинается с титульного листа, который должен содержать название, юридический адрес, телефон заявителя, фамилию составителя, дату составления и наименование бизнес-плана, которое кратко описывает содержание проекта. (Аннотация).

Образец

название предприятия
БИЗНЕС-ПЛАН
<u>Инновационный проект:</u>
«Изготовление водяного насоса «Гидротаран»»
<i>Адрес предприятия (заявка):</i>
<i>Телефон (факс):</i> 00-00-00; (0502)00-00-00.
<i>E-mail:</i> XXXX@mail.ru
<i>Составитель:</i> Ф.И.О. (полностью)
<i>Дата составления:</i> 01.01.2005 г.
<u>Бишкек – 2005</u>

АННОТАЦИЯ

1. НАИМЕНОВАНИЕ ПРОЕКТА:

«Изготовление водяного насоса «Гидротаран»»

2. ИНФОРМАЦИЯ О ЗАЯВИТЕЛЕ:

В этой графе дайте свою информацию по нижеприведенному примеру.

2.1. Наименование:

Иванов Иван Иванович.

**прим. Если заявитель является юридическим лицом, то укажите наименование организации.*

2.2 Организационно-правовая форма:

Физическое лицо (юридическое лицо).

2.3. Отчет о финансовой и хозяйственной деятельности на момент подачи проекта по текущему году:

Заявитель является физическим лицом и хозяйственной деятельностью не занимается.

**прим. Если заявителем является юридическое лицо, то составьте отчет о хозяйственной деятельности примерно по нижеприведенной таблице:*

ОТЧЕТ О РЕЗУЛЬТАТАХ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (с/м)

<u>Наименование показателя</u>	<u>31.12.2006</u>	<u>31.12.2007</u>
Доход		
Себестоимость реализации		
Валовая прибыль (010-020)		
Операционные доходы		
Расходы по реализации		
Общие административные расходы		
Итого операционные расходы (060+070)		
Прибыль от операционной деятельности (030-080)		
Доходы и расходы от неоперационной деятельности		
Доходы от инвестиций		
Расходы по выплате процентов		
Доходы (убытки) от курсовых разниц по операциям с иностранной валютой		
Прочие доходы и расходы		
Итого доходы и расходы от неоперационной деятельности		
Прибыль до уплаты налогов и чрезвычайных статей (090-150)		
Расходы по налогу на прибыль		
Прибыль без учета чрезвычайных статей (160-170)		
Чрезвычайные статьи за вычетом налога на прибыль		
Чистая прибыль (180+190)		

2.4. Ф.И.О. и телефон руководителя работы:

Ф.И.О., тел. дом: 00-00-00,
мобильный: (0502) 00-00-00.

2.5. Вид деятельности:

Научно-исследовательский.

прим. Если заявитель является юридическим лицом укажите отрасль. сельское хозяйство (отрасли), промышленность (отрасли).*

Пример: Фармацевтика. «Реализация лекарственных средств из минеральных ресурсов Кыргызстана».

3. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

3.1. Название товара и продукции, ее характеристики и преимущества перед существующими аналогами:

Пример: Водяной насос системы «Гидротаран» предназначен для подъема воды на возвышенные участки орошения или создания напора в трубопроводной сети. Функционирует на энергии водного потока в реке, канале, арыке за счет гидравлического перепада уровней или скоростного напора, а так же формируемого гидравлического удара в питающем коротком трубопроводе. В результате давление повышается в десятки раз и вода поступает наверх (от 10 до 30 м.).

Насос системы «Гидротаран» не требует электрической энергии и горюче-смазочных материалов, функционирует круглосуточно, безопасен и надежен в работе, не требует смазки.

прим:* Подробно опишите насколько Ваша продукция (изобретение) является **инновационной**, или же целью Вашего проекта является создание и освоение новых систем, методов, научных идей, технологий или видов продукции, услуг, улучшение технико-экономических параметров применяемых технологий или производимой продукции, опишите ее преимущества перед аналогами.

3.2. Наличие охранных документов на работу с указанием свидетельств, патентов и др. (при их наличии):

Гидравлический таран защищен в Кыргызстане патентом KG 521 и Евразийской патентной организацией, патентом № 003722.

прим.:* Если подана заявка в Кыргызпатент, то укажите дату, номер заявки и ведется ли патентный поиск.

3.3. Наличие необходимых разрешений, лицензий и сертификатов (копий):

прим.:* приложить копии сертификата или разрешений на производство продукции с Кыргызстандарта, МЭ и ЧС, Гостехнадзора, Налоговой инспекции и др.

3.4. Объем запрашиваемого финансирования:

120000 сом. * укажите сумму запрашиваемых средств.

3.5. Цена единицы продукции:

Цена одного насоса "Гидротаран" – 25920 сом, стоимость его установки - 34080 сом, всего - 60000 сом.

3.6. Объем продукции, которая будет выпускаться после реализации проекта:

Объем продукции после реализации проекта составит 2 шт. ГТ - 300 на общую сумму 120000 сом. После реализации проекта объем выпускаемой продукции составит 2 шт. ГТ-300, и более, в зависимости от спроса на данную продукцию и маркетинговой деятельностью изготовителя.

прим.: Укажите объем продукции, которая будет выпускаться после возврата полученных средств ГИФ КР.*

3.7. Документ, подтверждающий гарантии залога:

** прим:*

- 1) Если в качестве залога предоставлено недвижимое имущество, то представьте справку с органов гос. регистрации прав на недвижимое имущество или по месту регистрации прав на недвижимое имущество, на предмет оформления залога.
- 2) Представьте копию договора купли-продажи удостоверяющий собственника залогового имущества, если в качестве залога представляете движимое имущество (технику, машину, оборудование и др.), то представьте документы на право собственности, тех. паспорт и др.
- 3) Копию инвентаризационного дела (домовая книга).
- 4) Имущество представленное в залог не должно быть предметом залога в других кредитных учреждениях, (банках, финансовых учреждениях, а также предметом залога между физическими лицами и иными организациями).

Сведения о предоставляемом залоге.

<u>Описание залога</u>	<u>Местонахождение залога</u>	<u>Залогодержатель</u>	<u>Рыночная стоимость</u>	<u>Стоимость оцененная оценщиками (сом)</u>	<u>Стоимостная оценка независимыми оценщиками (сом)</u>
дом, 2-х комн.	г. Бишкек, ул. xxxxxx, д-00.	Иванов И.И.	000000 с	00000000 с	0000000 с

БИЗНЕС-ПЛАН.

1.УЧАСТНИКИ ПРОЕКТА:

1.1.Название инновационного проекта:

"Изготовление, внедрение и опытная эксплуатация водяного насоса "Гидротаран" на богарных землях Кыргызстана"

1.2. Полное наименование организации:

Физическое лицо: Иванов Иван Иванович.

** прим.:* Если подаете заявку от имени организации то ее полное наименование, пример: научно-технический центр "Авангард".

1.3. Форма собственности и правовой статус организации:

Форма собственности: частная.

прим.:* Если от имени организации укажите форму собственности (частная, государственная и др.) и правовой статус (действует на основании Устава, Положения и др.).

1.4. Вклад участников в проект (оборудование, "ноу-хау", помещения, денежные средства, с указанием форм владения и наличием подтверждающих документов).

Основной вклад участника проекта: патент на гидротаран KG521; автомобиль ВАЗ 21063 гос.номер В 0000 М, тех.паспорт ГП № 000000 на имя Иванова И.И. , жилой дом по ул. Фатьянова 00 А.

1.5. Имеющийся у коллектива (физического лица) предприятия научный задел по предлагаемому проекту, полученные ранее результаты:

Иванов И.И. окончил политехнический институт, имеет научную степень кандидата технических наук, доцент опубликовал более 40 научных работ в том числе 2 монографии, заслуженный работник промышленности.

прим.:* Опишите новизну (инновационность) предлагаемого проекта, отличительные особенности, технические усовершенствования, или улучшенные технические характеристики и сравнение с существующими аналогами или продукцией потенциальных конкурентов.

2. РЫНОК СБЫТА

2.1. Ситуация на внутреннем и внешних рынках, имеющиеся аналоги:

Пример: «Орошаемые земли в Кыргызстане занимают площадь более 1,0 млн. га. Пригодные к орошению, но не имеющие самотечного полива богарные земли составляют около 0,5 млн. га. Для орошения таких земель до периода перестройки в Кыргызстане существовало 65 государственных и 153 внутрихозяйственных электрических насосных станций, подающих воду на площадь 200,0 тыс. га богарных земель.

После развала СССР десятки электрических станций были разукомплектованы по причине расхищения, а также повреждены и разворованы сотни километров подводных линий электропередач и сданы как цветной металл. Их восстановление потребует около 100,0 тыс. сом на каждый погонный километр, а с учетом восстановления самих насосных станций Республике потребуется финансовых средств на сотни миллионов сом. При этом эксплуатация электрических насосных станций из-за постоянного роста стоимости электроэнергии, приближающейся к мировым стандартам, становится не рентабельным. Себестоимость валовой сельхозпродукции у них в 2-3 раза выше, чем выращенных на землях с самотечным орошением.

Приватизация земель дала толчок к развитию малых и средних фермерских хозяйств, которых в Республике насчитывается более десяти тысяч. Фермеры осваивают новые горные целинные земли, имеющие высокую плодородность, но требующие подъема воды для орошения. В некоторых случаях применяют

дизельные насосные станции или бензиновые мотопомпы. Однако затраты на горюче-смазочные материалы еще выше чем на электрическую энергию. Аналогичная ситуация в странах ближнего зарубежья, таких как Казахстан, Узбекистан, Таджикистан и др. Задачи орошения богарных земель остро стоят и в странах дальнего зарубежья, таких как Афганистан, Пакистан, Турция, Индия».

прим.: Опишите рынок сбыта который сложился в настоящее время на вашу продукцию. Дайте прогноз на будущий объем продаж, сравните с аналогами.*

2.2.Ориентировочные цены и себестоимость (калькуляция в расчете на единицу продукции, планируемая прибыль на единицу продукции):

Пример: «Ориентировочные цены на изготовление двух типоразмеров водяного насоса «Гидротаран» приведены в смете затрат. Необходимое производственное оборудование: газо-сварочный агрегат, токарный станок, фрезерный станок, рубочный станок, наждак.

Проект будет реализован в крестьянском хозяйстве «*****» на земельном участке площадью 15 га., высотой водоподъема 20 м, с которым заключен протокол намерений о покупке продукции. Участок при орошении сможет принести доход фермеру в сумме 250,0 тыс. сом/год.

Смета затрат.

№	Наименование статей	Стоим. Ед.	Сумма, сом
1.	Покупные изделия		
1.1	Изготовление гидротарана ГТ-300 (2 шт.)	25920	51840
1.2	Покупка трубы диаметром 300 мм (30м)	1262	37860
1.3	Покупка трубы диаметром 100 мм (20м)	200	4000
1.4	Проектно-изыскательские работы и авторский надзор		5000
	Итого по п.1		98700
2.	Аренда механизмов		
2.1	Грузовой автомобиль	500	1000
2.2	Экскаватор «Беларусь»	600	1200
2.3	Сварочный агрегат САГ	500	1500
2.4	Автокран	700	700
2.5	Бетономешалка	300	1500
2.6	Легковой автомобиль	200	6000
	Итого по п.2		11900
3.	Материалы		
3.1	Цемент (1 тонна)	1300	1300
3.2	Пилолес опалубочный (1м.куб.)	4000	4000
3.3	Арматура (100 кг)	16	1600
	Итого по п.3		6900
4.	Зарплата		
4.1	Авто водитель (ч/дн=2)	150	300
4.2	Экскаваторщик (ч/дн=2)	200	400
4.3	Автокрановщик (ч/дн=1)	300	300
4.4	Рабочий (ч/дн=10)	100	1000
	Итого по зарплате		2000
	Отчисления в соц. фонд 25% от з/п		500
	ВСЕГО ПО СМЕТЕ		120000

В процессе изготовления гидротаранов будут привлекаться следующие специалисты: снабженец 1, автоводитель 1, газосварщик1, токарь1, фрезеровщик1, слесарь1, менеджер1. Себестоимость продукции с учетом НДС 17216 сом.

Чистая прибыль «Изобретателя», согласно договора с «Изготовителем», составляет 50% от прибыли по «Ноу-Хау», т.е. 2582,5 сом за 1 насос-гидротаран ГТ-300, оплата маркетинговых услуг 3539 сом, проектных работ 5000 сом. По всему проекту доход составит 17242 сома.

2.3. Объемы продаж и цены конкурентов:

прим.: Определите тот объем спроса, который будет предъявляться на вашу продукцию исходя из имеющегося и потенциального числа клиентов. Опишите своих конкурентов. Сколько их? Основные конкуренты и где они находятся? Какие цены устанавливают ваши конкуренты на свою продукцию? Определите сколько потенциальных клиентов имеется у Вас? Сколько клиентов у Вас есть в настоящий момент? Насколько вы зависимы от одного или небольшой группы клиентов?*

3. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА.

3.1. Поквартальный график реализации проекта:

График реализации проекта (тыс. сом.)

1	Проектно-изыскательские работы, изготовление гидротарана, приобретение материалов	1-й квартал	98,7
2	Подготовка гидротехнического сооружения, монтажные работы и пуско-наладка	2-й квартал	21,3
3	Сдача объекта потребителю и мероприятия по возврату финансовых средств	3-й квартал	=
	ИТОГО:		120,0

прим.: Подробно опишите этапы реализации проекта, какие сырьевые материалы и компоненты необходимы для осуществления проекта? Укажите поставщиков! как и каким видом транспорта осуществляется доставка сырья и материалов до места производства? и т.д. Укажите сроки работ и объемы затрат. Конечный срок поставки (установки) потребителю и др.*

3.2. Необходимые мощности и план их создания, приобретаемое оборудование:

Изготовление водяного насоса «Гидротаран» будет производиться в ЗАО «Электронные технологии», в котором имеется все необходимое оборудование и ручные станки, кузницы.

прим.: Опишите достаточны ли для осуществления проекта имеющиеся помещения и оборудование. Если нет, то где будет размещаться производство? Опишите необходимую для реализации проекта инфраструктуру (дороги, коммуникации, водопровод и линии электропередач и др.). Укажите оборудование, станки и др.*

3.3. План обеспечения материалами, сырьем, комплектующими.

Опишите, какие сырьевые материалы и комплектующие необходимы для реализации проекта? Опишите своих поставщиков. Насколько надежен каждый из них? Существуют ли альтернативные источники поставок? Как и каким видом транспорта осуществляется поставка сырья, материалов до места производства, какие затраты при этом возникают?

3.4. Разрешения и лицензии на вид деятельности и на производство продукта (при их необходимости).

Приложите копии разрешительных документов дающих право на производство продукции.

Прим.: (с налоговой инспекции, гостехнадзора, минюста и т.д.).*

3.5. Затраты на охрану окружающей среды:

Производство и эксплуатация насосов «Гидротаран» не оказывает воздействия на окружающую среду, т.к. насос является экологически чистым.

Прим.: Повлечет ли реализация проекта, какие-либо отрицательные воздействия на окружающую среду? Как предполагается устранять отрицательные воздействия?*

3.6. Специалисты, их квалификация и предыдущий опыт работы

В процессе реализации проекта будут привлечены следующие работники:

- Кандидат технических наук с 30 летним стажем работы в области гидравлики и гидротехнических сооружений, опытом научной деятельности;
- Ведущий конструктор с 40 летним стажем конструкторской работы;
- Старший научный сотрудник с 30 летним стажем в области мелиорации и орошаемого земледелия, компьютерной техники;
- Инженер с 10 летним стажем внедренческой работы и маркетинга.

В процессе изготовления гидротарана будут привлечены квалифицированные работники ЗАО «Электронные технологии».

4.ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

4.1. Общий объем финансирования.

Общий объем финансирования – 120000 сом.

Прим.: Укажите общую сумму вкладываемых в инновационный проект денежных средств, включая собственные средства.*

4.2.Постатейный (поквартальный) баланс доходов и расходов, включая возврат заемных средств

Квартал	МЕРОПРИЯТИЯ (действия)	Расход	Доход	Возврат
1 кв.	Проводятся изыскательские работы, составляется мини-проект. Заключается договор.	2,5		-
	Приобретаются материалы, изготавливается насос «Гидротаран»	51,84		-
2 кв.	Формируется строительная бригада, арендуется строительная техника, проводится подготовка гидротехнического	65,66		

	сооружения. Авторский надзор за строительством.			
3 кв.	Оформляется акт, и проводятся мероприятия сдачи-приемки объекта заказчику.			
4 кв.	Доход от реализации насосов «Гидротаран»	-	137.2	120
ИТОГО:		120	137,2	120

4.3. Возможные моменты риска

Наиболее вероятным риском является не платежеспособность заказчика на момент оплаты этапов работ.

*Прим. *: Экономическая ситуация в стране;*

Политическая нестабильность.

4.4. Предполагаемая система страхования

Предварительный договор с заказчиком о залоге и с предоставлением договора акта сдачи-приемки.

Возможно составление со страховой компанией страхового полиса.

Контрольные вопросы

1. Финансовые механизмы поддержки инноваций в Кыргызской Республике.
2. Инвестиционная привлекательность Кыргызской Республики, неблагоприятные факторы.
3. Состояние финансирования инноваций в Кыргызстане. Проблемы и пути улучшения ситуации.
4. Дайте определение венчурного капитала.
5. Опишите цели Государственного инновационного фонда Кыргызской Республики.
6. Составьте бизнес-план инновационного проекта по внедрению в производство (сферу услуг) изобретения (результата интеллектуального творчества).

ГЛАВА 12. ЭТИКА И ПСИХОЛОГИЯ БИЗНЕСА

12.1. Стандарты профессиональной этики бизнеса

К предпринимательской деятельности, к успешному бизнесу стремятся многие люди. Но достигают своей цели немногие. Как показывает мировая практика, только 5-10 процентов претендентов могут успешно реализовать предпринимательскую инновационную идею.

И залогом в таком успехе бизнесмена является жесткое соблюдение этики бизнеса.

Этика (от греч. *Ahos* - обычай) означает совокупность норм поведения, мораль какой-либо общественной или профессиональной группы (в данном случае группы бизнесменов).

Бизнесмену необходимо соблюдать прежде всего деловую этику, т.е. вид этики, который затрагивает не только проблему социально ответственного поведения, но и сосредоточена на широком спектре вариантов поведения управляющих и управляемых. В фокусе внимания деловой этики сосредоточены и цели и средства, используемые для их достижения темы и другими.

Немаловажную роль играет в успехе бизнесмена знание и соблюдение этики руководителя, т.е. систему норм нравственного поведения руководителя. Этика руководителя заключается в необходимости совмещать основные профессиональные управленческие принципы с общегуманистическими, нравственными требованиями и предполагает знание основных норм взаимоотношений между людьми, между личностью и коллективом, а также между коллективами.

В нашей стране, в целях распространения и развития этики бизнеса, разработаны общие понятия, принципы и функции этики бизнеса. На территории Кыргызской Республики, независимо от формы собственности, обязаны их соблюдать все субъекты. Эти принятые принципы и критерий оценки позволяют принять однозначное решение или дать оценку на то, что соответствует или не соответствует деятельность предпринимателя к этике бизнеса.

Профессиональное поведение предпринимателя основывается на следующие условия этики бизнеса:

- образованность;
- справедливость;
- способность соблюдать тайну бизнеса;
- уровень корпоративной культуры;
- независимость;
- недопущение конфликта интересов;
- умение получать внешнюю помощь;
- умение раскрывать информацию.

Бизнесмен должен быть образованным. Образование для бизнесмена это получение систематизированных знаний и навыков, совокупность знаний, полученных в результате обучения.

Приведем пример. Допустим вы приняли решение открыть свое дело в области аудита. Аудит [от лат. *Audit* – он слышит] по кыргызскому законодательству это предпринимательская деятельность по независимой проверке бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности

организаций и индивидуальных предпринимателей. Целью аудита является выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц и о соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Кыргызской Республики. Образование аудитора это получение знаний аудитором, обязательное для допуска к квалифицированным экзаменам на получение аттестата на право осуществления аудита, предусматривающего подготовку официального аудиторского заключения. Элементами образования аудитора являются: а) базовое образование; б) практический опыт; в) специальное профессиональное образование; г) свободное владение деловым государственным – кыргызским и официально-русским языками. Программы по изучению учебных дисциплин включают в себя лекции, практические занятия по вопросам применения правовых нормативных актов, аудиторских правил (стандартов) и процедур, деловые игры, семинары, написание рефератов, лабораторные занятия в компьютерных классах и другие виды учебной работы. Продолжительность специального профессионального образования определяется в зависимости от базового образования и практического опыта работы. Изучение в установленном объеме учебных дисциплин завершается сдачей выпускных экзаменов по каждой дисциплине. Лицо, сдавшие все выпускные экзамены в соответствии с установленной учебной программой, получает документ об этом по установленной форме. Завершающим этапом специального профессионального образования является прохождение стажировки в аудиторской фирме, имеющей государственную лицензию на право осуществления аудиторской деятельности.

Базовое образование аудитора, это получение знаний аудитором, которое включает в себя; а) высшее экономическое или юридическое образование, полученное в учебном учреждении Кыргызской Республики, имеющем государственную аккредитацию, либо полученное в учебном учреждении иностранного государства, дипломы которого имеют юридическую силу в Кыргызстане; б) среднее специальное экономическое образование, полученное в учебном учреждении Кыргызстана, имеющем государственную аккредитацию. Документами, подтверждающими базовое образование аудитора, являются: а) диплом об окончании высшего учебного учреждения Кыргызстана, имеющего государственную аккредитацию, по экономическому и юридическому профилю; б) диплом об окончании высшего учебного учреждения иностранного государства, дипломы которого имеют юридическую силу в Кыргызстане, по экономическому или юридическому профилю; в) диплом об окончании среднего специального учебного учреждения Кыргызстана, имеющего государственную аккредитацию по экономическому профилю.

На совершенном этапе для бизнесмена очень важно формирование и развитие **корпоративной культуры**¹.

С бизнесменом как с работодателем имеют дело и существующий персонал, и лица ищущие работу, и посредники на рынке труда (от государственной службы занятости до частных консультантов по подбору персонала), профсоюзы и т.д., и у каждой из этих групп будет складываться свое собственное представление о бизнесмене, об организации – имидж бизнеса.

В современном менеджменте термин «имидж бизнесмена» или «Имидж организации» все чаще заменяется термином «корпоративный бренд» (англ. brand - марка).

¹ Раздел подготовлен на основе материалов Плещаковой Е.Ю. Кадровый менеджмент: проблемы и перспективы. Бишкек. 2006.

Под **корпоративным брендом компании** следует понимать набор характеристик, которые позволяют оценить привлекательность компании как работодателя.

Составляющие корпоративного бренда работодателя

• БИЗНЕС

- ✓ Стабильность
 - Возраст
 - Позиция на рынке
 - Клиенты и продукты
- ✓ Перспективы развития
 - Перспективность отрасли
 - Конкуренция на рынке
 - Клиенты и продукты
- ✓ Образ первого лица
 - Известность
 - Репутация

• МЕНЕДЖМЕНТ

- ✓ Структура и прозрачность бизнеса
 - Ясная оргструктура
 - Описанные бизнес-процессы
- ✓ Корпоративная культура (стиль менеджмента)
 - Прецеденты
 - Корпоративные ценности
 - Текучесть персонала

Корпоративный бренд компании как работодателя влияет на представления о ней как о деловом партнерстве.

Для успешного продвижения бизнеса важное значение имеет недопущение конфликта интересов. Конфликт [от лат. *conflictus* – столкновение] это столкновение противоположных интересов, взглядов, серьезное разногласие, острый спор. Конфликт в организации означает несогласие между двумя или более сторонами (лицами или группами), когда каждая сторона старается сделать так, чтобы были приняты именно её взгляды или цели и помешать другой стороне сделать то же самое. Существуют четыре основных типа конфликтов: внутриличностный; межличностный; между личностью и группой; межгрупповой. Бизнесмен ради успеха своего дела должен во всех случаях найти правильное решение и не допускать конфликта интересов.

Что касается справедливости, соблюдения тайну бизнеса, независимости, умения получать внешнюю помощь, умения раскрывать информацию, то о них, как о стандартах профессиональной этики бизнеса, обменяйтесь между собой мнениями, обсудите и выработайте свои позиции. Указанные стандарты также являются обязательными для соблюдения со стороны бизнесмена, и они способствуют успешной предпринимательской деятельности.

12.2. Этические нормы бизнесмена

Из этических норм бизнеса наиболее важным следует признать – компетентность [от лат. *competens* (*competentis*) – соответствующий, способный], которая означает овладение компетенцией, овладение знаниями, позволяющими судить о чем-либо.

Продолжим приведенный выше пример, и рассмотрим компетентность аудитора в вопросах компьютерной обработки данных. Это означает осведомленность аудитора о техническом, программном, математическом и других видах обеспечения компьютерной техники, а также системах обработки экономической информации. В случае отсутствия у аудитора указанных знаний следует использовать работу эксперта в области информационных технологий. Аудитор должен быть способен определить, какое влияние на организацию, планирование и проведение аудита оказывают условия использования системы компьютерной обработки данных у проверяемого экономического субъекта, в том числе на изучение систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля, на оценку рисков, связанных с проведением аудита. Аудиторской организации целесообразно иметь библиотеку наиболее распространенных систем компьютерной обработки данных и прилагать усилия к изучению особенностей их практического применения.

Для успешного бизнеса немаловажно значение соблюдения конфиденциальности. Конфиденциальность [лат. confidential - доверие] во-первых, означает статус, предоставленный данным и определяющий требуемую степень их защиты; во-вторых, это свойство защищенности информации от несанкционированного доступа и попыток её раскрытия пользователями, не имеющими соответствующих полномочий; в-третьих, это свойство защищенности информации, характеризующееся отсутствием нарушений в порядке доступа к ней. В данном случае, конфиденциальный может означать и – доверительный, не подлежащий огласке, секретный.

Взаимопонимание и взаимодействие в коллективе очень важный момент для успешного бизнеса. При этом любой бизнес не может осуществляться без надлежащей бухгалтерии. Поэтому руководитель организации должен взаимодействовать и уважать бухгалтерскую этику, которая означает нормы поведения бухгалтерских работников. Впервые положения профессиональной бухгалтерской этики разработаны в США. В 1987г. Американская ассоциация бухгалтеров (ААА) приняла этический кодекс бухгалтера, который время от времени уточняется. Его основные положения заключаются в следующем: 1) бухгалтер, прежде чем занят место должен тщательно изучить работу предшественника; 2) если предшественник уже не работает, к нему следует обратиться с письменным запросом. Профессиональный долг обязывает дать исчерпывающий ответ на этот запрос; 3) если из предварительного ознакомления с делами следует, что работодатель нарушает или может нарушить действующее законодательство, бухгалтер должен отказаться от предложения (работы); 4) бухгалтер в праве требовать от администрации знания и понимания того, что он делает; 5) бухгалтер не может сам требовать повышения по службе; 6) прибыли работодателя не могут включать долю для главного бухгалтера, т.е. бухгалтер не может получать премию или доплату за финансовые результаты, которые он сам вывел; 7) бухгалтер не должен советовать работодателю, как совершить и скрыть следы своего преступления; 8) за искажение отчетности работодатель и бухгалтер несут солидарную ответственность; 9) бухгалтер обязан регулярно повышать свою профессиональную квалификацию, и т.д. Считается, что наличие кодекса укрепляет статус бухгалтера и увеличивает спрос со стороны работодателей на его труд. Все это должно быть учтено бизнесменом. Иначе вряд ли может он достичь взаимопонимания и взаимодействия со своей бухгалтерией. Это касается всех сотрудников фирмы. Значить, бизнесменом быть означает быть

ответственным за судьбы всех сотрудников, знать все о своих сотрудниках и этим самым обеспечивать общий успех своего бизнеса.

Предприниматель в условиях рынка не может обойтись без конкуренции. При этом бизнес может вестись в условиях добросовестной или недобросовестной конкуренции. Предпочтительнее добросовестная конкуренция, которая означает состоятельность большого числа мелких покупателей и продавцов, каждый из которых обладает достаточно полной рыночной информацией, а потому ни один из них не может контролировать рыночный спрос, поставку товара на рынок или цену на него. Каждый продавец сбывает один и тот же продукт. На этом типе рынка легко появиться и легко его оставить.

Бизнесмен должен остерегаться от недобросовестной конкуренции, которая означает методы конкурентной борьбы, связанные с нарушением принятых на рынке норм и правил конкуренции. В частности, не допускаются: неправомерное получение, самовольное использование или разглашение конфиденциальной научно-технической, производственной или торговой информации; распространение ложных сведений в рекламной или иной информации; относительно способа и места изготовления или качества товаров (продукции), указания или утверждения, использование которых при осуществлении коммерческой деятельности может ввести общественность в заблуждение относительно характера технических характеристик, свойств, способа изготовления, пригодности к применению или стоимости и количества товаров или продукции; действия, способные вызвать «смещение» понятий в отношении деятельности предприятия, продукта деятельности, конкурента; ложные утверждения, способные дискредитировать предприятие, его промышленную или торговую деятельность; замалчивание важной для потребителя информации; иные действия, направленные на вытеснение с рынка других лиц. Закон запрещает заключение и осуществление в любой форме соглашений (согласованных действий) между конкурирующими субъектами, в которых предусматриваются: установление цен (тарифов), скидок (надбавок), размеров выплат или других условий, направленных на ограничение конкуренции; раздел рынков по территориальному принципу, по объему продаж или закупок, по ассортименту товаров, по рангу продавцов или покупателей, либо по другим признакам с целью их монополизации; устранение с рынка или ограничение доступа на него других хозяйствующих субъектов в качестве продавцов или покупателей; другие условия, которые существенно ограничивают или могут ограничивать конкуренцию.

Соблюдение указанных этических норм бизнеса – есть залог успешной предпринимательской деятельности.

Вопросы:

1. На каких условиях этики бизнеса основываются стандарты профессионального бизнеса?
2. Какие вы знаете этические нормы бизнеса?

Список рекомендуемой литературы

1. Кемпбелл Р.Макконнел, Стенли Л.Брю. Экономика. Принципы, проблемы и политика. Перевод с англ. Т.2., Таллин, 1993.
2. Доклад МВФ: «Обзор мировой экономики». (World economic Outlook, may 2000. p. 149-180).
3. Озерова О.П. Экономика для колледжей. Базовый курс. Ростов на-Дону. Феникс. 2005.
4. Мусакожоев Ш.М. Экономика Кыргызской Республики. Учебное пособие. Бишкек – 2000.
5. Мусакожоев Ш.М., Камчибеков Т.К., Абылкасымов Р.М. Основы инновационной экономики. Бишкекский государственный университет экономики и предпринимательства. Учебное пособие. Бишкек – 2005.
6. Мусакожоев Ш.М., Нарматова Н.Б. Государственное регулирование национальной экономики. Институт инновационной экономики при БГУЭП. Бишкек – 2006.
7. Плещакова Е.Ю. Кадровый менеджмент: проблемы и перспективы. Бишкек – 2006.
8. «Кыргызстан в цифрах». Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. Бишкек – 2007.
9. Большой экономический словарь. Под ред. А.Н. Азриляна. Москва. «Институт новой экономики». 2002.
10. Международный бизнес. (перевод с английского). Джон Д.Дэниелс, Ли Х.Радеба. Москва, 1994.
11. Николас К.Сирополис. Управление малым бизнесом. Москва. Изд-во «Дело», 1997.
12. Авдеев С.В. и др. Основы бизнеса. Москва, 2006.
13. Кыргыз тарыхы. Энциклопедия – Б. 2003.
14. Центральный банк и налично-денежное обращение. Б.: 2003.
15. Токбаев А. Наши коммерческие банки работают контрабандно: // Общественный рейтинг. 2007 - №3 (323).
16. Абдынасыров У.Т. Анализ продуктовой структуры фондового рынка КР. // Экономика и статистика – 2006, №4.
17. Тарасеевич Л.С., Гребенников П.И., Леусский А.И. Макроэкономика. Учебник, 6-е издание. Санкт-Петербургский госуниверситет экономики и финансов. Москва. 2006.
18. Кыргызстан. Энциклопедия. Бишкек, 2001.

Об авторе



Мусакожоев Шайлобек (28.10.1937 года рождения, с. Базартурук, ныне село Мусакожо, Джумгалский район) – экономист, доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист Кыргызской Республики, академик Инженерной академии Кыргызской Республики. Отличник народного образования Кыргызстана. После окончания экономического факультета КГУ в 1959 г. работал в Центральном статистическом управлении Кыргызской ССР. Далее учился в аспирантуре в Финансово-экономическом институте им. Н.А. Вознесенского в Ленинграде и защитил кандидатскую диссертацию в 1964 г. С 1964 по 1974 год – декан экономического факультета КГУ, с 1974 по 1976 год – заведующий отделом Государственного планового комитета Кыргызской ССР, с 1976 по 1993 год – директор Вычислительного центра Госплана. В последующем (с 1994 года) директор Научно-исследовательского института экономики Министерства экономики Кыргызской Республики, с 1999 года - директор Кыргызского научно-исследовательского института научно-технической информации (КыргНИИТИ), ректор ВШ экономики и бизнеса Международного университета Кыргызстана. С 2001 года - Генеральный директор Государственного центра инновационных технологий, а с 2004 года – директор НИИ инновационной экономики при БГУЭП.

Научные труды Ш.М.Мусакожоева посвящены внедрению современных экономико-математических методов и средств вычислительной техники в управлении и прогнозировании экономических процессов. Под его руководством в 1985 г. Вычислительным центром была внедрена вторая очередь автоматизированной системы плановых расчетов (АСПР). Он является научным руководителем и одним из авторов важнейших государственных программ, таких, как «Концепция развития реального сектора экономики Кыргызской Республики», «Основные направления промышленной политики Кыргызской Республики», «Основные направления внешнеэкономической деятельности Кыргызской Республики», «Концепция энергетической политики Кыргызской Республики», «Концепция развития сельского хозяйства Кыргызской Республики», «Методика разработки индикативных планов-прогнозов экономического и социального развития республики», «Концепция государственной инновационной политики КР», «Государственная программа по формированию и развитию Национальной инновационной системы КР на 2006-2015 гг.».

Ш.М.Мусакожоев является основателем школы в республике, по индикативному планированию в условиях переходной экономики. Под его научным руководством были подготовлены 30 кандидатов, 4 доктора экономических наук. Его имя занесено в книгу трудовой славы Кыргызстана, им опубликованы более 340 работ, в том числе учебники по курсу экономического образования общеобразовательных школ, гимназий, колледжей и лицеев на кыргызском языке («Введение в экономику» для 9 класса, «Основы экономики» для 10 класса и «Экономика и бизнес» для 11 класса).

МУСАКОЖОЕВ ШАЙЛОБЕК

Введение в экономику

Основы макроэкономики

Бизнес (микроэкономика)

Учебник

*для студентов Бишкекского государственного университета экономики и
предпринимательства*

Редактор – Н.М.Даровских
Компьютерный набор – А.К. Жансариева
Формат 60 x 84. Объем – 40,0 п.л.
Офсетная бумага. Тираж 5000 экз.
Заказ №040.

Институт инновационной экономики,
720001, Бишкек, ул. Исанова 87,
тел.: 21-54-87; 21-48-90.