

УДК 334. 012 (575. 2) (04)

НОВЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Ч.Т. Сатымбаев – аспирант РЭА им. Плеханова, г. Москва

В статье дается теоретическое обоснование того, что основным богатством страны являются люди и их способности организовывать предпринимательскую деятельность в разных формах, а главным критерием социально-экономического прогресса общества выступают достижения в области развития МСП и удовлетворения потребностей населения.

Ключевые слова: Малое и среднее предпринимательство; организационно-правовые формы; семейный бизнес.

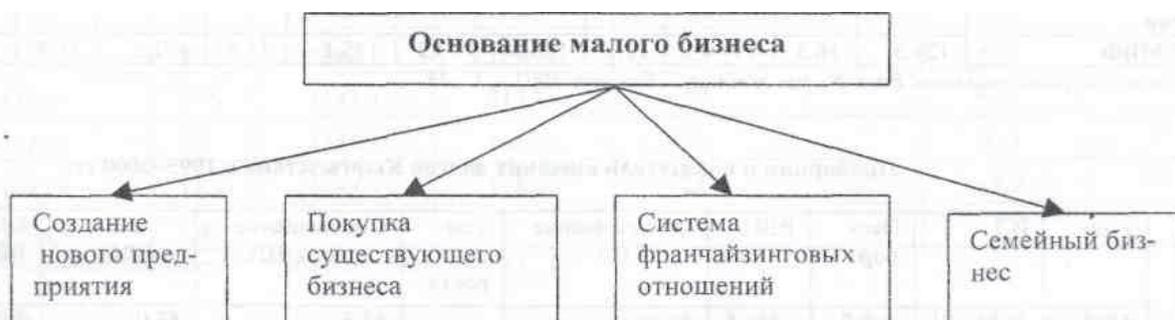
Предпринимательская активность и регистрация бизнеса в Кыргызстане отмечены в 1996-2006 гг. Люди почувствовали возможность работать самостоятельно и создавать рабочие места не только для себя, но и для других (см. схему). Каковы же побудительные мотивы, заставляющие людей покидать свое рабочее место со стабильным окладом и отправляться в неведомое путешествие, называемое собственным бизнесом, связанным с риском и колоссальным напряжением жизненной энергии.

Многие начинают бизнес, поскольку ими овладевает идея производства новых видов продукции и услуг. Одни стремятся улучшить своё благосостояние, другие не чувствуют удовлетворения от работы на кого-то и желают получить независимость. Государство также не проявляет активность в создании рабочих мест с достаточ-

ным уровнем заработной платы. В связи с этим необходимо рассмотреть существующие формы малого и среднего предпринимательства, их преимущества и недостатки. Остановимся на организации нового предприятия.

Это прежде всего высокая степень риска. Многие терпят неудачу, причём зачастую теряются не только первоначальные инвестиции, но и личные вложения и сбережения. Положение осложняется, если в качестве источников финансирования использовались средства родственников и друзей, кредиты банка. При организации собственного бизнеса предприниматель вынужден покинуть государственную службу, поэтому имеется не только финансовый риск, но и угроза потери источника существования.

Создание нового предприятия связано с трудностями и всевозможными препятствиями



Формы малого бизнеса

государственного, бюрократического характера (работа с налогами, регулирующими инструкциями, лицензиями и т.д.), а также стрессовыми ситуациями. Напряжённая работа, высокая степень ответственности и риска, состояние неопределённости – всё это классические причины психологического и физиологического стресса. В связи с тем, что малый бизнес, особенно в первое время, не гарантирует достаточной прибыли для увеличения штата работников, вся нагрузка ложится на плечи одного человека – самого предпринимателя [1-3].

Создание предприятия находится под пресом внешних воздействий. Так, законодательство постоянно пересматривается. Реформа налоговой системы тяготеет в сторону увеличения налогов с бизнеса. Конкурирующие фирмы также стремятся любыми способами захватить долю рынка предприятия. Различные регулирующие органы организуют бесконечные проверки предприятия.

Предпринимательство предоставляет следующие преимущества:

- Собственный бизнес даёт его основателям свободу действий. Предприниматель сам решает, какой распорядок дня выбрать, как использовать своё время, над какими проектами работать.
- Собственный бизнес даёт возможность развития и достижения поставленных целей. У работника государственного предприятия возможности что-то внедрить существенно ограничены, если это расходится с политикой, проводимой на предприятии. Зачастую руководители не склонны к нововведениям и с неохотой относятся к различным идеям, а люди с инновационными подходами попадают в разряд неугодных.
- Наиболее важное преимущество малого бизнеса – это получение независимости. Независимость проявляется не только в возможности выбора работы, но и в подборе персонала. Работник предприятия не может претендовать на работу, которая не соответствует его квалификации и образованию.

Предприниматель может выбрать любую сферу деятельности для себя. Самостоятельное принятие решений, разработка собственной стратегии и тактики – всё это возможно, когда предприниматель сам себе хозяин.

В последние годы в Кыргызстане наблюдается рост предпринимательской активности. Но, к сожалению, скорость создания предприятий примерно равняется количеству обанкротившихся

или просто закрывшихся предприятий. Причем, при опросе предпринимателей, о причинах неудач называются и высокая конкуренция, и высокий уровень банковской процентной ставки, и чрезмерное государственное регулирование, и уровень инфляции, и общий кризис экономики. Основная причина неудач – это неэффективный менеджмент. Даже в зарубежных странах с развитой рыночной экономикой, где уровень подготовки предпринимателей значительно выше, чем у нас, около 90 % неудач в бизнесе объясняется недостатком опыта и знаний в области менеджмента. Именно недостаток знаний в области менеджмента приводит к тому, что предприниматели делают такие ошибки, как:

- выбирают рынок, где уже идёт острая конкурентная борьба;
- не имеют точных сведений о том, что именно предпочитают покупать;
- не реагируют на изменения рыночного спроса;
- не имеют достаточного опыта и знаний для того, чтобы правильно выбрать маркетинговую, продуктовую, финансовую и другие виды стратегий.

Учитывая это, перед созданием фирмы предприниматель должен провести определённую подготовительную работу. Наивно считать, что достаточно только прийти в голову идея, как предприятие будет создано. Между моментом возникновения идеи о возможности создания бизнеса и открытием нового предприятия проходит значительное количество времени, по некоторым данным, до одного года. Попытка форсировать это событие, не пройдя все необходимые этапы подготовительной работы, уже изначально обрекает предприятие на неудачу. Но прежде чем предприниматель начнёт эту работу, он должен сделать самооценку своих способностей и бизнеса.

Обязательным условием существования бизнеса является выбор наименования предприятия и его регистрация. При подборе наименования предприятия очень важно избежать дублирования. С этой целью проводится регистрация предприятия. Другие немаловажные причины регистрации – это защита наименования предприятия от использования другими и придание предприятию законного статуса в виде индивидуального предприятия, товарищества или общества. Если имеется торговая марка продукции, она также должна быть зарегистрирована в соответствующих органах.

Регистрация фирмы в Кыргызстане по продолжительности занимает в соответствии с

законом 10 дней (не учитывается время сбора документов), регистрационные расходы составляют от 100 до 300 долл. Процедура регистрации фирмы в США занимает один день, регистрационная плата составляет от 5 до 10 долл. и заключается во внесении предприятия в регистрационный список, в результате чего предприятию присваивается наименование и выдаётся сертификат, подтверждающий право бизнеса функционировать в данном регионе. Использование современной компьютерной техники значительно облегчает проверку имени на исключение дублирования, хотя используются также книги наименований предприятий. Наименование фирмы действительно в течение 10 лет. Через 10 лет фирма должна пройти перерегистрацию. К сожалению, у нас эта процедура перерегистрации осуществляется гораздо чаще. Это объясняется частыми изменениями в законодательстве, а также излишним бумаготворчеством регулирующих органов. Так или иначе, эти перерегистрации отвлекают предпринимателей от основной деятельности.

Излишние бюрократические проволочки при регистрации, чрезмерная ставка регистрационного сбора нередко становятся препятствием для создания предприятия.

С целью упрощения процедуры регистрации необходимо создать систему “одного окна”. Это означает, что предприниматель предоставляет государству лишь учредительный договор, а остальные процедуры Министерство юстиции берет на себя. И только в этом случае можно будет сказать, что государство действительно заинтересовано в развитии предпринимательства в республике.

На практике для регистрации своего предприятия предприниматель обязан представить в регистрирующий орган следующие документы:

- заявление по установленной форме;
- пакет учредительных документов на кыргызском или русском языке в трёх экземплярах;
- документ, подтверждающий оплату государственной пошлины и регистрационного взноса;
- справку, подтверждающую неповторимость наименований;
- документ, подтверждающий оплату не менее 50 % уставного капитала (не для всех хозяйствующих субъектов).

Свидетельство о регистрации выдаётся в том случае, если в течение 45 дней представлены следующие документы: справка из банка об открытии расчётного счёта и внесении на него

не менее 50 % уставного капитала; справка из налоговой инспекции о том, что организация поставлена на учёт по месту нахождения; статистическая карточка с присвоенным системно-учётным кодом государственного регистра.

Несмотря на чётко определенный перечень законодательно утвержденных документов, в реальной жизни предпринимателю приходится собирать огромное количество дополнительных справок и подписей, имеющих лишь подтверждающий характер. В результате затягивается процедура регистрации и остается много нерешённых вопросов.

Покупка существующего бизнеса – пока еще малознакомое явление в нашей экономике. Тем не менее за рубежом это довольно распространенная форма вхождения в бизнес, которая имеет ряд преимуществ:

- снижение степени риска и неопределенности по сравнению с открытием нового предприятия, когда эти факторы (риск и неопределенность) часто становятся критическими;
- налаженная инфраструктура бизнеса, так как бизнес уже прошел стадию становления и функционирует, установлены взаимоотношения с другими контрагентами бизнеса;
- возможность приобретения бизнеса по договорной цене, которая может быть значительно меньше, чем затраты, осуществляемые при начале нового бизнеса.

Для развития этой деятельности необходима законодательная база. Государство должно создать систему открытости, достоверности и доступности информации о продаваемом бизнесе. Пока государство не будет способствовать созданию благоприятной среды для этой деятельности, этот бизнес не проявит свои положительные стороны.

Наиболее актуальной и необходимой формой основания малого бизнеса для нашей республики является семейный бизнес.

Семейный бизнес – это симбиоз семьи и бизнеса, каждая из сторон которого имеет свои цели. Целью семьи является воспитание детей и забота о членах семьи; цель бизнеса – получение прибыли путём производства или продажи товаров, оказания услуг. Эти цели могут сосуществовать как в гармонии, так и в противоречии. Часто эти цели дополняют друг друга, но возможны и конфликтные ситуации. Взаимоотношения между сотрудниками, не связанными родственными узами, разительно отличаются от взаимоотношений между членами семьи.

Различия между семейным и другими формами бизнеса

Семейный бизнес	Другие формы бизнеса
Неограниченная самоотдача в управлении фирмой, так как от успеха или неудач бизнеса зависят жизнь и благосостояние членов семьи	Интересы менеджера фирмы ограничиваются рамками заключенного контракта
Члены семьи связывают всю свою карьеру только с одним бизнесом – собственным, семейным	Менеджеры редко делают карьеру, находясь в одной фирме
Члены семьи имеют неограниченно длительный временной горизонт при разработке стратегии	Менеджеры имеют более короткий временной горизонт при разработке стратегии фирмы
Неудачи в бизнесе имеют драматические последствия для членов семьи, особенно для ее менеджеров	Неудачи в бизнесе имеют относительно меньшее влияние на менеджеров
Вероятность прекращения деятельности члена семьи в качестве менеджера очень низкая	Вероятность прекращения карьеры менеджера в данной фирме очень высокая
Член семьи заинтересован в росте и успехе фирмы, как единственном рабочем месте и источнике благосостояния семьи	Менеджер заинтересован в росте и продвижении карьеры и повышении заработной платы
Доходы члена семьи прямо пропорциональны конечным результатам деятельности фирмы	Зависимость заработной платы менеджера от конечных результатов деятельности фирмы гораздо меньше
Принятие решений носит более централизованный характер, хотя со временем эта тенденция уменьшается	Принятие решений носит коллегиальный характер, в основном базируется на участии команды менеджеров
Внутренний контроль над деятельностью фирмы носит менее формальный характер	Контроль над деятельностью фирмы более формализован
Соперничество между членами семьи может стать проблематичным, преемственность семейного бизнеса вызвать конфликты между главой семьи и наследниками	Преемственность может привести к конфликтам и соперничеству, однако контроль со стороны акционеров позволяет вовремя локализовать и устранить конфликт в соответствии с интересами акционеров
Менеджер-член семьи подотчетен самому себе и семье	Менеджеры подотчетны акционерам
Последствия конфликтов в семье имеют спиралевидный характер, т. е. могут периодически возникать через определенные промежутки времени и влиять на успех бизнеса	Конфликты имеют более прямолинейный характер, легко поддаются анализу и отслеживанию и могут быть вовремя локализованы
Работники, не являющиеся членами семьи, могут ощущать некоторые ограничения в возможностях продвижения и роста	Работники имеют одинаковые возможности в продвижении и участии в принятии решений
Семейные проблемы напрямую влияют на успех бизнеса	Семейные проблемы менеджера в меньшей степени влияют на бизнес

Менеджер может упрекнуть сотрудника за опоздание на работу, но эта же ситуация становится проблематичной, если опоздавший сотрудник – член его же семьи.

Главным преимуществом семейного бизнеса является крепость родственных уз, которая помогает им вести бизнес, несмотря на любые трудности. Члены семьи часто жертвуют своими дивидендами и заработной платой в пользу текущих потребностей бизнеса. Не-

которые семейные предприятия за рубежом создаются с целью достижения маркетинговых преимуществ по сравнению с конкурентами. Известно, что преданность делу, высокие этические нормы, персональная ответственность за потребителей являются основными критериями семейного бизнеса. Принимая форму семейного бизнеса, предприятие автоматически получает соответствующую рекламную характеристику.

Еще одним преимуществом семейного бизнеса считается более высокий уровень заботы о работниках по сравнению с крупными корпорациями. Семейный бизнес часто имеет более долгосрочную ориентацию, чем корпорации, менеджеры которых заботятся о результатах только на ближайшие год-два. Семейные предприятия имеют передаваемую из поколения в поколение традицию обслуживания потребителя на высоком качественном уровне. Неслучайно поэтому 80-90 % предприятий в США относятся к сфере семейного бизнеса, 50 % занятых в различных секторах экономики составляют работники семейного бизнеса. Одна треть из 500 преуспевающих компаний Америки – это предприятия семейного бизнеса, которые переросли из небольших в быстрорастущие компании с многомиллионными оборотами.

Предприятия семейного бизнеса отличаются большим разнообразием как по размерам, так и по продуктам и видам услуг, которые они предоставляют. По степени вовлечения семьи в бизнес различают:

- 1) бизнес, полностью контролируемый и управляемый семьей;
- 2) бизнес, контролируемый семьей, но управляемый профессиональными менеджерами;
- 3) бизнес, не контролируемый семьей.

Рассмотрим основные различия между бизнесом, контролируемым и управляемым семьей, и другими факторами бизнеса (см. таблицу).

Как видно, менеджеры семейного бизнеса отличаются от менеджеров, не связанных с семейным бизнесом. Профессиональные менедже-

ры обычных предприятий планируют работу на более короткий период, в меньшей степени ощущают на себе потери и неудачи бизнеса, проявляют возможно меньшую преданность фирме и имеют большую мобильность в продвижении своей карьеры; они, как правило, мотивированы более традиционными стимулами (такими, как повышение заработной платы и продвижение с точки зрения бизнеса), что, в свою очередь, создает новые источники для разногласий в семье (в случае потери работы или нестабильного достатка).

В Кыргызстане преобладает форма семейного бизнеса.

Практически все ремонтно-строительные фирмы, малые производственные предприятия, ресторанный и гостиничный бизнес, кафе, розничная торговля, а также крестьянские и фермерские хозяйства – семейные. Это объясняется традиционно тесными семейными связями и большим доверием членов семьи друг к другу перед неизвестностью дальнейшего развития бизнеса.

Литература

1. Ансов И.Х. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1999. – 519 с.
2. Асылбаев А.Б. Становление и развитие нормативно-правовой базы предпринимательской деятельности // Экономическое возрождение России. – 2008. – №3 (17). – С.96.
3. Timmons Jeffrey A. New Venture Creation. Entrepreneurship for the 21 st century. – Chicago: IRWIN, 1994.