

# [17.04.2003] Большое желание малого бизнеса

*Интервью директора отдела по развитию торгового обмена Посольства Италии в Кыргызстане, Казахстане, Узбекистане и Таджикистане Фульвии Лузини:*

– Возможность выйти на **внешние рынки** доступна всем кыргызстанским предприятиям. Италия, к примеру, раньше была аграрной страной. А ныне считается промышленной благодаря именно небольшим предприятиям. Становление нашей экономики состоялось на основе развития именно предпринимательства.

– *Кыргызстанские предприниматели жалуются на высокое налогообложение. Вам не кажется, что высокие ставки сборов в казну негативно влияют на развитие бизнеса?*

– Нет. Наши предприятия тоже выплачивают высокие налоги. Правда, большая часть сборов – социальные. Это деньги, которые направляются на поддержку определенных программ, страховку работников.

– *А если дать предприятию поощрение в уплате налогов в течение первых месяцев работы?*

– В Италии таких поощрений нет. Хотя существуют определенные льготы, которые получают только те фирмы, что работают в сфере образования. Они касаются лишь части оплаты труда. Таким предприятиям предоставлено право нанимать людей на неполную ставку, т.е. краткосрочный период. Это один из способов сократить безработицу среди молодежи.

– *Какой, на ваш взгляд, продукцией кыргызстанские предприятия могут завоевать внешний рынок?*

– Предприниматель прежде всего должен интересоваться не тем, с чем он может выйти за границу, а тем, что может произвести лучше конкурентов. А для этого нужно освоить внутренний рынок. Очень трудно начинать производство, нацеленное исключительно

на экспорт. Процесс промышленного развития Италии, к примеру, начинался изнутри. Компании начинали свою деятельность путем производства продукции для отечественных потребителей.

*– Речь идет о повышении качества продукции путем конкуренции с иностранными товарами на внутреннем рынке?*

*– Да. Редкий феномен, когда предприятие начинает свою деятельность на внешнем рынке. Это возможно, если это крупная компания, занимающаяся, к примеру, разведкой или добычей нефти. Чтобы выйти с товарами в другие страны, нужна большая подготовительная работа – анализ рынка и т.п. Небольшой фирме своими силами провести ее практически невозможно.*

*– Как вы оцениваете уровень развития кыргызстанского **малого и среднего бизнеса**?*

*– Ваши предприятия находятся в стадии становления. У многих из них есть желание работать, способности, силы. Задача государства – помочь им в начале этого пути.*

*– Одной из больших трудностей для кыргызстанского экспорта часто называют высокие таможенные сборы и пошлины. Как в таком случае развиваться предпринимательству?*

*– Разрешение таких вопросов – долгий процесс. Страны Евросоюза, кстати, перед объединением прошли довольно длительный путь. И предприниматели Италии раньше имели те же проблемы, с чем столкнулись ваши бизнесмены. Лишь потом, в процессе межгосударственного сотрудничества, начал создаваться общий рынок, и предприятиям стали предоставлять определенные льготы.*

*– Сколько времени, на ваш взгляд, займет становление кыргызстанского малого и среднего бизнеса?*

*– Все зависит от желания ваших компаний и государства. Без тесного взаимосоотрудничества этот процесс может затянуться надолго.*

*Беседовал Данияр Каримов, «Вечерний Бишкек», 17 апреля 2003*