

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН  
ИННОВАЦИОННЫЙ ЕВРАЗИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
МАГИСТРАТУРА

Кафедра «Менеджмент»

Магистерская диссертация

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО  
БИЗНЕСА В ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ**  
6N0507 «Менеджмент»

Исполнитель \_\_\_\_\_ А.А.Хусаинова  
(подпись, дата)

Научный руководитель  
к.э.н. \_\_\_\_\_ М.Ш.Утегенов  
(подпись, дата)

Допущена к защите:

Зав.кафедрой «Менеджмент»

к.э.н., профессор \_\_\_\_\_ В.М.Елисеев  
(подпись, дата)

Павлодар, 2006



## АНЬДАТПА

Диссертациялық зерттеу «Павлодар облысында шағын және орта бизнестің даму мәселелері мен перспективалары» тақырыбына арналған.

Бірінші бөлімде шағын және орта бизнестің қалыптасу факторларының теориялық аспектілері қарастырылып, оның ролі және экономиканың тұрақтылығы мен қызылымдық өзгерістеріне есері ашылған. Қазақстан Республикасындағы шағын және орта бизнес қызметінің ерекшеліктері толық зерттелді және жеке кәсіпкерлікті дамытудағы шетелдік тәжірибенің салыстырмалы аспектілері деріптелген.

Екінші бөлімде Павлодар облысы шағын және орта бизнесінің қазіргі жағдайына талдау жүргізілген, аймақ экономикасындағы оның ролі мен орны айқындалған. Нарық жағдайында шағын және орта бизнесті басқарудың аймақтық механизмі, сонымен бірге Павлодар аймағының шағын және орта кәсіпорындар қызметіне жағымсыз есер ететін негізгі факторлар егжей-тегжейлі қарастырылған.

Жүргізілген талдаулар негізінде үшінші бөлімде экономиканың нақты секторын мемлекеттік реттеу жүйесін жетілдіру бойынша ұсыныстар тұжырымдалған, шағын және орта кәсіпорындардың инвестициялық-инновациялық потенциалын дамыту бойынша ұсыныстар берілген.

## АННОТАЦИЯ

Диссертационное исследование посвящено теме «Проблемы и перспективы развития малого и среднего бизнеса в Павлодарской области».

В первой главе диссертации рассмотрены теоретические аспекты процессов формирования малого и среднего бизнеса, раскрыта его роль и влияние на стабилизацию и структурные преобразования экономики. Были подробно исследованы особенности функционирования малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан, и описаны сравнительные аспекты зарубежного опыта развития частного предпринимательства.

Во второй главе проведен анализ современного состояния малого и среднего бизнеса в Павлодарской области, выявлены его роль и место в экономике региона. Детально рассмотрены региональные механизмы управления малого и среднего бизнеса в условиях рынка, а также основные факторы, неблагоприятно влияющие на деятельность малых и средних предприятий Павлодарского региона.

На основе проведенного анализа в третьей главе сформулированы предложения по совершенствованию системы государственного регулирования реального сектора экономики и даны рекомендации по развитию инвестиционно-инновационного потенциала малых и средних предприятий.

## ANNOTATION

This research is devoted to the theme “Problems and perspectives of development of small and medium business in Pavlodar region”.

In the first chapter of the thesis the theoretical aspects of formation of small and medium business are considered, its role and influence on stabilization and structural transformations of the economy are discovered. The peculiarities of performance of small and medium business in the Republic of Kazakhstan are researched in detail, and the comparative aspects of foreign experience of development of small and medium entrepreneurship are covered.

In the second chapter the analysis of processes of development of small and medium business in Pavlodar region is carried out, its role and place in the economy of the region are revealed. The regional mechanisms of management of small and medium business under market conditions, as well as main factors negatively affecting on the activity of small and medium enterprises of Pavlodar region were considered in detail.

On the basis of the conducted analysis the proposals on perfection of the state management system of the real sector of the economy were formulated and recommendations for carrying out the investment and innovation policy of development of small and medium business were given in the third chapter.

## РЕФЕРАТ

Объем работы – 118 страниц

Количество иллюстраций – 10

Количество таблиц – 9

Количество использованных источников – 102

### Ключевые слова

- субъекты малого предпринимательства
- инфраструктура МСБ
- государственное регулирование
- импортозамещающее производство
- инвестиционное обеспечение
- инновационное развитие
- кредитные линии
- финансирование
- государственная поддержка
- совершенствование
- стимулирование развития СМБ
- технопарк
- лизинг
- франчайзинг
- бизнес – инкубатор

Цель и задачи исследования. Основной целью диссертационной работы является теоретическое обоснование и выработка практических рекомендаций по совершенствованию системы государственного регулирования малого и среднего бизнеса в условиях рыночных отношений на основе выявленных систем стимулирования, анализа современного состояния и определенных концептуальных положений.

Предметом исследования является процесс развития малого и среднего бизнеса Павлодарской области в современных условиях.

Объектом исследования являются субъекты малого и среднего бизнеса Павлодарской области.

Научная новизна диссертационной работы определяется комплексным подходом к изучению и обобщению проблем малого и среднего бизнеса в условиях рыночной экономики.

Публикация результатов исследования. По теме диссертации опубликовано 3 статьи, общим объемом 20 страниц.

Структура диссертации. Формирование структуры диссертации проводилось исходя из целей и задач, поставленных перед настоящим исследованием. Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

## ПЕРЕЧЕНЬ СОКРАЩЕНИЙ, УСЛОВНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ, ЕДИНИЦ И ТЕРМИНОВ

ВВП	Внутренний валовой продукт
КфВ	Кредитанштальт фюр Видерауфбау
КНР	Китайская Народная Республика
РГП	Региональное государственное предприятие
ВЭД	Внешнеэкономическая деятельность
ЕС	Европейский Союз
ВТО	Всемирная торговая организация
РК	Республика Казахстан
СНГ	Содружество независимых государств
млрд.	миллиардов
млн.	миллионов
тыс.	тысяч

# СОДЕРЖАНИЕ

Введение

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.....	1
1.1 Сущность, условия и приоритеты развития малого и среднего бизнеса ...	1
1.2 Особенности функционирования малого и среднего бизнеса в РК.....	11
1.3 Сравнительные аспекты зарубежного опыта развития малого и среднего бизнеса.....	24
2 АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ПAVЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ	
2.1 Анализ современного состояния предпринимательства в Павлодарской области.....	35
2.2 Оценка роли и места малого и среднего бизнеса в экономике Павлодарской области.....	43
2.3 Механизмы управления малого и среднего бизнеса в условиях рынка.....	57
3 ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ПAVЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ	
3.1 Совершенствование системы государственного регулирования малого и среднего бизнеса.....	66
3.2 Инвестиционно – инновационная политика развития малого и среднего бизнеса.....	86
Заключение.....	100
Список использованной литературы.....	105
Приложение А – Количество предприятий малого бизнеса в территориальном разрезе Республики Казахстан за 2001-2005 гг.....	112
Приложение Б – Социально-экономические показатели развития малого предпринимательства за 2005 год по Павлодарской области.....	113
Приложение В – Количество действующих субъектов малого предпринимательства на 1000 жителей по регионам Республики Казахстан на 1.10.2005 г.....	114

Приложение Г – Источники получения международных грантов .....	115
Приложение Д – Список государственных органов, осуществляющих контрольные и надзорные функции в отношении субъектов малого предпринимательства.....	117
Перечень сокращений, условных обозначений, единиц и терминов.....	118

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

## 1.1 Сущность, условия и приоритеты развития малого и среднего бизнеса

Успехи развития стран, достигших процветания, во многом связаны с частной инициативой, предпринимательством. Неоклассики рассматривали его как особый фактор, обеспечивающий более полное использование имеющихся ресурсов, как движущую силу общественных перемен. Предпринимательство рассматривается как инновационный процесс.

Формирование условий развития рыночной экономике предполагает поддержку предпринимательства и предпринимателей как особого слоя, который составит основу среднего класса, столь желательного для устойчивого экономического и социального развития. Предпринимательство осуществляется в условиях все возрастающей конкурентной борьбы в рыночной среде, требующей от предпринимателя предельной собранности, риска, обращения к интуиции. Однако и это не избавляет их от угрозы бизнесу. Согласно имеющимся данным, только 40% из числа десяти зарегистрированных новых предприятий в США сохраняются в течение первых шести лет. Причины краха в неумении правильно спланировать свой бизнес, недостатке капиталов, отсутствии профессиональных знаний бизнеса, отсутствии опыта и т. д.

Несмотря на это, число людей, занимающихся предпринимательской деятельностью, не снижается. Причиной тому является стремление к самостоятельности в распоряжении собой, своим временем, экономическими ресурсами. Наиболее распространенным во всех странах, в том числе и в Республике Казахстан, является малое предпринимательство. Оно имеет многовековую историю, традиции, обобщенный опыт.

Исторически малое предпринимательство представляло собой самостоятельную хозяйственную деятельность, ориентированную на локальный рынок товаров и услуг. Его капитал был ограничен, собственник и предприниматель совмещены в одном лице. Такие предприятия были независимы от крупного капитала, платили налоги, практически не нуждались в поддержке государства и не кооперировались между собой. Это классическое малое и среднее предпринимательство, из которого по мере углубления разделения труда, накопления капитала и роста доступности транспортных услуг выросли крупные фирмы.

Сферы деятельности традиционного малого бизнеса – мелкосерийное и индивидуальное производство товаров, розничная торговля, гостиничное хозяйство и общественное питание, строительство, транспорт, здравоохранения [1.стр.69].

Основы теории предпринимательства были заложены в трудах Ф. Кенэ, А. Смита, Ж. Б. Сэя, а затем И. Шумпетера, А. Чаянова и др. Предпринимателя характеризует: самостоятельный статус (собственника или лица, действующего по его поручению); цель – получение прибыли или дохода; функции –

выдвижение и реализации коммерческой идеи, связанной с хозяйственным риском; мобилизация информационных, финансовых, трудовых и материальных ресурсов; организационная - соединение ресурсов в оптимальных пропорциях и контроль за их использованием.

А. Смит писал о роли предпринимателя: «... он имеет в виду лишь свой собственный интерес, преследует свою собственную выгоду, причем в этом случае он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится служить им».

С позиций Р. Контильона (1725г.) предприниматель - это человек, действующий в условиях риска. По мнению А. Бодо (1797г.) предприниматель - это лицо, несущее ответственность за предпринятое дело; это - тот, кто планирует, контролирует, организует и владеет предприятием.

Рассматриваемое понятие изменяется в динамике, что хорошо видно в последующих определениях. Ф.Уокер (1876г.) считает, что следует различать тех, кто предоставляет капитал и получает за это проценты, и тех, кто получает прибыль благодаря своим организаторским способностям.

В XX веке И. Шумпетер (1934г.) считал, что предприниматель - это новатор, который разрабатывает новые технологии, а Д. Маклелланд (1961г.), что это энергичный человек, действующий в условиях умеренного риска.

Один из выдающихся исследователей феномена предпринимательства П. Друкер (1969г.), характеризуя его глобальный характер, писал: «... Среди всех крупных современных экономистов, пожалуй, только Иозеф Шумпетер серьезно рассматривал предпринимателя и его влияние на экономику. Каждый экономист знает, что «предпринимательство - это важно». Но для экономистов предпринимательство есть некое «метаэкономическое» явление, безусловно, воздействующее на экономику, не будучи, по сути, ее частью. Точно так же они относятся к технологиям, другими словами, у экономистов нет объяснения ни того, почему предпринимательство возникло и так, интенсивно стало развиваться, в особенности в конце XIX в., подобно тому, как это, похоже, происходит в конце нынешнего столетия, ни того, почему оно развивается лучше в одних странах и культурах и не развивается в других. В действительности, вероятно, это объясняется тем, что события, которые лежат в основе этих феноменов, не являются чисто экономическими. Причины лежат, скорее, в изменении ценностей, восприятия, ощущений и отношений, в изменении демографии и институтов (например, возникновение предпринимательских банков в Германии и Америке в 70-х годах XIX в.), и, возможно, также в изменении образования».

Анализ научной экономической литературы 60-70-х годов советского периода показывает, что изучение предпринимательства в тот момент было идеологизировано. Оно рассматривалось в рамках только марксистской парадигмы, в основе которой лежало отождествление капиталиста и предпринимателя. Так, в Малой Советской Энциклопедии приводится следующее определение: «Предприниматель — это капиталист, владелец

предприятия». Предприниматель противопоставлялся, с одной стороны, финансистам, денежному капиталу. Какая-либо самостоятельная роль предпринимателю в марксистской теории не предоставлялась. Марксистские социологи не учитывали революционную роль капитализма, которая наиболее ярко проявилась в период его зарождения и продолжает поддерживаться именно предпринимательским слоем, сегодня это явление называют «продолжающаяся революция».

Начало изучения предпринимательства относят к 80-м годам. Эта тема становится весьма актуальной и популярной, поскольку явления скрывающиеся за ним, были реалиями того периода. Не случайно то, что первоначальное использование понятий «предприниматель» и «предпринимательство» было связано с теневой экономикой. В конце 80-х годов появляется ряд статей, посвященных предпринимательской деятельности, связанный с преступными явлениями того времени.

Одновременно в наших журналах и средствах массовой информации под предпринимателем стали понимать человека активного и энергичного, способного с риском, изменить ситуацию, находящего выход из любых проблем для собственной пользы и пользы всего общества в целом. К этому времени преодоление негативных явлений переходного периода, кризисное состояние общества связывалось с предпринимательством способным вывести страну в дееспособную фазу развития.

Исследование феномена предпринимательства активно осуществляется учеными, публикации и работы, посвященные данной проблеме, широко рассматриваются в советской науке. Одной из серьезнейших работ того времени следует считать монографию «Предпринимательская функция в экономической системе», написанной В. Автономовым и вышедшей в 1990 году. Автор, рассматривая предпринимательство и предпринимательские функции, дает интересную классификацию трех типов полупредпринимателей советской экономики.

К первому, следует отнести так называемых «экспериментаторов», т.е. небольшую часть хозяйственных руководителей, которые с санкции властных органов осуществляли более или менее решительные нововведения.

Ко второму типу следует отнести так называемых «вынужденных» предпринимателей. Директивные планы, хроническое не обеспечение материальными и людскими ресурсами заставляло директоров и ведущих специалистов всячески изворачиваться, действовать в обход формальных указаний.

Третий тип советских полупредпринимателей - «теневики», его деятельность многими нитями была связана с госсектором, косвенно и прямо зависела от государственных ресурсов. В основном это были мелкие изготовители и торговцы, подкармливавшиеся плодами своего личного подсобного хозяйства или полуплегальной «индивидуально-трудовой» деятельности, которая находилась - на свету» тем не менее, держалась в строгой узде полузаконности.

Таким образом, в советскую эпоху сформировался ряд групп полупредпринимателей, которые выполняя необходимую для любого современного хозяйства инновационную функцию, не могли считаться предпринимателями в полном смысле слова. Видимо, можно утверждать, что предпринимательская деятельность в советском обществе была, поскольку по Шумпетеру «предпринимательство — универсальная общеэкономическая функция любой общеэкономической формации», но институциональный статус предпринимателя отсутствовал.

Выполнением этой предпринимательской функции в каждый определенный момент времени были заняты индивиды из различных социальных групп, и при этом заняты в той мере, в какой они имели возможности «составлять новые комбинации факторов производства обращения или разнообразие нововведения». В 1991 году выходит работа А. Агеева «Предпринимательство: проблемы собственности и культуры», где автор рассматривает исследования и опыт мирового предпринимательства. Таким образом, введение в научный оборот понятий «предприниматель и предпринимательство» характеризуется идеологическими ограничениями. «Еще в 1988 и в начале 1989 г. предпринимательство по данным опросов, даже среди лидеров инновационных и кооперативных предприятий не считалось бесспорной концептуальной идеей, но в 1990 г. налицо всплеск моды на этот термин и спрессованную в нем социально-экономическую роль», пишет А. Агеев. В этот период на страницах научных изданий и средств массовой информации появились соответствующие труды о предпринимательстве, отражающие его новую роль в обществе и переходный период.

Р. Хизрич (1985 г.) пишет, что предпринимательство — это процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а сам предприниматель — человек, который затрачивает на это необходимые силы и время, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым.

В 90-е годы также продолжается эволюция понятия. А. Сидорович (1993 г.) говорит о предпринимательстве как самостоятельной, инициативной деятельности хозяйствующих субъектов, которая осуществляется в конкурентно-состязательных условиях под собственную имущественную ответственность с целью получения дохода и расширения масштабов хозяйственной деятельности. При этом он считает предпринимательство неотъемлемым атрибутом любой коммерческой организации и, в сущности, является лишь формой проявления внутренне присущей им экономической мотивации. Е. Борисов (1996 г.) считает, что предприниматель — инициативный человек, который использует необходимые факторы производства для создания богатства.

Н. Мамыров (1999 г.) полагает, что суть предпринимательства состоит в том, чтобы в условиях неопределенности рынка находить возможности

наилучшего использования собственности и добиваться реализации этих возможностей в практическую деятельность.

При этом предпринимательство предполагает свободу и самостоятельность субъектов этой деятельности в выборе вида и сферы предпринимательской деятельности; направлений и методов этой деятельности; принятии хозяйственных решений и выборе средств их реализации; формировании производственных программ и методов сбыта продукции; расширении прибыли от предпринимательской деятельности.

Казахстанские ученые: академик М.Телемтаев, профессор З.Жумабекова внесли большой вклад в разработку теории мультикативного и синергетического эффектов предпринимательской деятельности.

Как видно из представленных определений, предпринимательство как особая функция хозяйствующих субъектов для экономической мысли - явление далеко не новое. Но поскольку рынок часто определяют как экономику свободного предпринимательства, а он в свою очередь, как и любое социально-экономическое явление, противоречив и изменчив, а значит и конституирующие признаки предпринимательства могут изменяться, искажаться под воздействием внутренних и внешних экономических сил.

В контексте этого естественно доминирующие факторы в экономическом содержании предпринимательства, побудительные мотивы хозяйствования принимают различные формы в зависимости от конкретно складывающейся ситуации на рынке. Формы целевых устремлений хозяйствующих субъектов в решающей мере зависят от выбора целей развития, а они весьма разные.

Выбор целей и конкретной стратегии поведения хозяйствующими субъектами зависит от многих факторов и обстоятельств, внутренней и внешней сферы очевидно и предпринимательство может быть охарактеризовано с этих позиций. И в этом смысле предпринимательство есть деятельность, реализующая интересы хозяйствующих субъектов в достижении поставленных ими целей. Предпринимательство не просто термин, это содержательное понятие, определенная формально-логическая структура. За многие годы функционирования рыночной экономики накопилось много представлений о предпринимательстве и бизнесе.

С учетом того, что предпринимательство, особенно малое и среднее, во всех странах однозначно признается как движущая сила становления рыночных отношений, локомотивом реформирования народного хозяйства, структурообразующим фактором экономики объединение бизнеса и предпринимательства в одно понятие вполне целесообразно, практично и потому необходимо. Дополнительные аргументы в пользу «сращивания» предпринимательства и бизнеса в одно понятие связаны с новыми подходами к пониманию производительных сил.

Постсоветская экономическая наука к первичным производительным силам относит средства производства, рабочую силу и природные ресурсы. Вторичные производительные силы развиваются на основе первичных и характеризуются формами организации общественного процесса производства, развитием его обобществления, вовлечения в производство результатов

развития науки, образования, культуры и т.д. В известном смысле к производительным силам такого рода можно отнести и предпринимательство.

Предпринимательство — продукт исторических условий и при его анализе как категории необходимо рассматривать не только степень абстрактности или конкретности, но и его специфически новое содержание, соответствующее той или иной формации, эпохе способу производства, общественному строю, стадии роста (по принятой терминологии различных исследователей в зависимости от подходов к периодизации развития общества).

Экономические категории, присущие тем или иным социально-экономическим системам, несмотря на ту или иную степень конкретности или абстрактности, обладают определенными одинаковыми чертами, раскрывающими их общность для этих систем. Такие черты призваны характеризовать глубинную суть экономической категории, общие существенные признаки объективной действительности на всех этапах использования.

В экономической теории эти признаки получили название родовых (в отличие от видовых, присущих конкретной общественно-экономической формации). Родовые признаки выражают то, что внутренне отличает категорию от других, раскрывает ее ядро, существенные признаки и связи и те общие условия, которые наряду со специфическими обусловили ее функционирование. Это, однако, не означает отлива родовых (общих) признаков от видовых (специфических) — первые должны проявляться и определять специфику вторых. К родовым признакам предпринимательства можно отнести:

- обмен деятельностью между субъектами экономики;
- стремление каждого участника обмена деятельностью реализовать свои интересы независимо от того, реализуются ли при этом интересы контрагентов или нет;
- стремление, к навязыванию своих интересов в том случае, когда контрагенты отказываются принимать не устраивающие их условия делового общения (сделки);
- проявление личной или коллективной инициативы в процессе подготовки и проведения сделки;
- способность и готовность идти на личный (или коллективный) риск ради сделки на выгодных условиях;
- способность, готовность и умение проводить различные приемы делового общения, преследующие целью достижение наибольшей выгоды;
- способность предпринимать различные шаги, в различных направлениях с целью обеспечения выгодной позиции для последующего поведения избранных приемов делового общения;
- способность дифференцировать вероятные и действительные результаты сделок, определять приоритеты деятельности и подчинять им логику делового общения [2.стр.103].

Рассмотрим более подробно систему управления малым предпринимательством с точки зрения современных концепций. Сегодня в зарубежной теории и практике предпринимательство рассматривается как

процесс создания нового бизнеса, удовлетворяющего определенные потребности в продукции или услугах на базе использования имеющихся материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Феномен предпринимательства заключается в том, что оно является той движущей силой, которая заставляет функционировать другие факторы производства, такие как земля, труд, капитал. Речь в первую очередь идет о той колоссальной работе, которую осуществляет предприниматель по созданию фирмы или развитию существующей путем активизации всех факторов производства. Неслучайно поэтому последнее время предпринимательство ставится в один ряд с основными факторами производства. Предпринимательство вносит большой вклад в развитие экономики, так как благодаря этой деятельности создается значительная часть национального дохода, появляются новые рабочие места, развивается техника и технологии, формируются новые отрасли производства и услуг, происходит освоение новых регионов.

С каждым годом возрастают требования, предъявляемые к предпринимателю. Он должен быть целеустремленным и проницательным, ответственным и убежденным, умеющим доказать свою точку зрения не только партнерам, но и заказчикам, поставщикам, инвесторам. Предприниматель должен всегда помнить о сохранении баланса между потребностями в материальных и финансовых ресурсах и возможностях их удовлетворения. Вместе с тем, он должен быть готов взять на себя оправданный риск, как финансовый, так и материальный. Наконец, современный предприниматель не должен работать в одиночку. Речь идет о хорошо слаженной, высококвалифицированной команде менеджеров, специалистов, умеющих не только находить ресурсы, эффективно их использовать, но и способных быстро реагировать на изменяющиеся условия конкурентной борьбы за получение инвестиционного заказа

Большинство предприятий традиционно начинаются как малые и состоят из 1-2 человек. Цель создания таких фирм - получение дохода для поддержания определенного уровня жизни. Такие фирмы за рубежом называются «маржинальными». Высокоэффективными же предприятиями называют те, которые генерируют достаточно прибыли не только для поддержания определенного уровня жизни, но и для развития предприятия.

Каковы же характерные черты эффективного предприятия? Они заключаются в следующем: высококвалифицированный ключевой персонал; стратегия предпринимательства, ориентированная на удовлетворение потребностей покупателей; контроль за качеством продукции; быстрая реакция на изменения в окружающей среде; маркетинговые инновации; занятие определенной стратегической ниши путем удовлетворения потребительского спроса; сдача объектов в эксплуатацию в срок; большой опыт работы с различными поставщиками.

Движущими силами являются, в первую очередь, сам предприниматель, как основатель и учредитель фирмы, благоприятная возможность для реализации бизнеса и наличие необходимых ресурсов. Немаловажный фактор, который также необходимо учитывать, заключается в том, что предприятие существует в реальном мире, характеризующимся нестабильностью,

неопределенностью, противоречиями и непредсказуемостью. Поэтому предпринимательский процесс - это процесс постоянных изменений в менеджменте, маркетинге, технологиях, интерактивный процесс поиска правильных решений через ошибки и неудачи. Ключевые моменты новой фирмы (предприниматель, благоприятная возможность для бизнеса и ресурсы) должны быть не только приспособлены к окружающему миру, но и друг к другу. Предприниматель должен иметь хорошо слаженную команду единомышленников, которые не только осознали возможность нового бизнеса, но и знают, как реализовать эту возможность практически. Наконец, все они вместе должны располагать достаточными ресурсами для начала работы фирмы и ее дальнейшего функционирования.

Какое же место занимает предприниматель и его команда в предпринимательском процессе? Можно дать следующую характеристику высококвалифицированной команде. Она должна быть основательной и зрелой, иметь опыт работы в той отрасли, в которой работает компания, при чем предприниматель должен взять на себя центральную ответственность, иметь хорошо продуманную стратегию для проникновения на рынок. Основатель корпорации «Американские исследования и развитие» Джордж Дориот предпочитает отличную команду менеджеров и хорошую идею, вместо хорошей команды и отличной идеи. Сегодня эта точка зрения стала одним из стандартов, аксиомой, многих потенциальных инвесторов при определении предприятий для вложения своего капитала. Выдающийся предприниматель Артур Рок, один из основателей Apple Computer так говорит о своем опыте: «Если вы правильно подберете людей, они всегда смогут изменить продукт. Если я делал ошибки, то когда подбирал не тех людей, а не когда останавливался не на тех идеях». Обычно команда появляется позже, вначале предприниматель работает один. Когда фирма достигает определенных размеров прибыли, появляется возможность расширения предприятия и привлечения команды менеджеров.

Второй движущей силой предпринимательского процесса является благоприятная возможность для реализации бизнеса.

Центральное место в понятии предпринимательства зарубежные ученые ставят такие категории как идеи и возможность их реализации. Возможностью реализации идеи можно назвать также степень осуществимости, идеи, наличие открытой ниши рынка для реализации идеи. При чем идей гораздо больше, чем благоприятных возможностей для их реализации. Возможность для бизнеса возникает тогда, когда появляется потребность в новой продукции, когда возникает дефицит в удовлетворении вновь возникающих потребностей или появляется возможность более полного удовлетворения существующих потребностей покупателей, по сравнению с услугами, предоставляемыми конкурентами. Самое главное для предпринимателя вовремя увидеть эту возможность и суметь правильно ею воспользоваться.

Третьей движущей силой предпринимательского процесса является наличие необходимых ресурсов. В управлении предприниматели стараются придерживаться подхода: достижение максимального результата с

минимальным количеством ресурсов. При чем большую часть ресурсов предприниматели предпочитают не приобретать, а арендовать, брать в кредит через различные информационные рекламные агентства, банки и экспертов. Благодаря такому подходу можно существенно минимизировать риск и сократить потребность в финансовых ресурсах. Бытует мнение, что финансовые ресурсы являются главной движущей силой предпринимательского процесса. На самом деле успех начинается с умения и таланта предпринимателя привести в движение все остальные элементы предпринимательского процесса [3.стр.82].

Различные, стадии развития предприятия: начало, становление бизнеса, стадия роста и зрелости предъявляют различные требования к поведению и качествам предпринимателя. В таблице 1.1 дано описание предпринимательского поведения и способностей, необходимых на каждом этапе развития предприятия в соответствии с разными школами.

Таблица 1.1 - Современные концепции предпринимательства

Наименование школы	Основная концепция	Поведение и способности	Стадия предприятия
Школа с позиций личных качеств	Предприниматель обладает природной способностью - интуицией, так называемым шестым чувством, неординарная личность	Интуиция, бодрость, энергичность, упорство	Начало, основание предприятия
Психологическая школа	Предприниматели обладают особой системой ценностей, взглядов и потребностей, которые стимулируют их деятельность, имеют склонность к риску и	Способность к риску, потребность в достижениях, система ценностей	Начало, основание предприятия
Классическая школа	Центральная характеристика предпринимательского процесса- инновации, поиск возможностей для бизнеса	Инновационная и созидательная активность	Начало, основание предприятия
Школа с позиций менеджмента	Предприниматели – люди, которые создают, организуют и управляют предприятием. Предпринимателей можно обучить всем функциям управления	Управление производством, трудовыми, финансовыми ресурсами	Стадия роста и зрелости
Школа с позиций лидерства.	Предприниматель - лидер, ведущий за собой других, стимулирующий и руководящий деятельностью других, «архитектор	Мотивация, Руководство и Лидерство	Стадия роста и зрелости
Школа внутреннего предпринимательства	Предпринимательское мастерство может быть использовано в крупных организациях путем создания независимых структурных единиц с целью расширения рынков сбыта и сферы обслуживания	Восприимчивость к открывающимся возможностям, Принятие оптимальных решений	Стадия зрелости

Как показывает анализ концепций различных школ, каждая имеет свой подход к описанию предпринимательства и предпринимательского процесса. Одна школа делает упор на личных качествах предпринимателя, другая связывает предпринимательство с нахождением возможностей для создания нового предприятия, третья считает, что предпринимательская деятельность может быть улучшена благодаря, обучению методам и приемам менеджмента.

Какая же из школ предпочтительнее? Однозначного ответа на этот вопрос не существует, так как каждый раз он будет определяться конкретной ситуацией, в которой работает и функционирует предприниматель. Каждая из школ отражает различные аспекты одного и того же явления, которые все вместе характеризуют феномен предпринимательства.

Наряду с вышеуказанными концепциями предпринимательства, разрабатываемые в зарубежной теории и практики, последнее время лидирующую позицию концепция предпринимательства с позиций маркетинга. В соответствии с этой концепцией, предпринимательство рассматривается как процесс непрерывного поиска изменений в потребностях и спросе конечных потребителей и удовлетворении спроса путем организации инновационного процесса производства и распределения продуктов, обеспечивающих максимум производительности в каждой стадии непрерывного воспроизводственного цикла [4.стр.60].

Малый бизнес представляет самый многочисленный слой мелких собственников, которые в силу своей массовости в значительной мере определяют социально-экономический и отчасти политический уровень страны. По своему уровню жизни и социальному положению малый бизнес относится к большинству населения, одновременно являясь как непосредственными производителями, так и потребителями широкого спектра товаров и услуг, действуя в основном на локальных рынках. При этом малые предприятия идеально приспособлены для изучения и учета особенностей местного рынка.

Таким образом, малые предприятия считаются одной из главных движущих сил экономического развития, феноменом рыночной экономики, существующим с крупными корпорациями.

При этом становится понятным, что развитие малого бизнеса является основой развития макроэкономики, а также базой фактических ее производных результатов регионального микроразвития. Именно малый бизнес по этой причине можно считать движущей основой и силой общества, что для условий Казахстана имеет самое первостепенное значение. Развитие малого бизнеса в республике практически предопределяет и развитие бизнеса вообще, что также является подтверждением и надежности дальнейших перспектив экономики им социально-экономической системы.

## **1.2 Зарубежный опыт развития малого и среднего бизнеса**

С момента провозглашения независимости Казахстан приступил к радикальному реформированию своей экономики. Этот период стал временем начала становления нового сектора экономики – частного предпринимательства,

несущего в себе решение многих проблем экономического, социального и политического характера.

Важнейшим результатом проводимых реформ стало: преодоление неприятия феномена предпринимательства общественным сознанием, по инерции склонным к традиционным и социалистическим идеям уравнительности в распределении [23.стр.127]; переход частного предпринимательства 90-х годов, универсальным штрихом которого была стихийная уличная торговля, в последующем на качественно новый цивилизованный уровень, где малые предприятия начали играть роль характерную для малого бизнеса в нормальной рыночной экономике.

Конечно, любые коренные преобразования в экономике не проходят безболезненно. Трудности переходного периода выразились в следующем:

во-первых, это нарастание структурных деформаций, доставшихся в наследство от советского периода и усугубленных в период реформ, а также усиление сырьевой направленности экономики и экспорта, не равномерность технологического уровня развития отраслей;

во-вторых, обозначившиеся контуры дезинтеграции народнохозяйственного комплекса с разрывом целостности воспроизводственного процесса. Это проявилось в обособлении экспортного сектора, распаде технологических цепочек и сложившихся кооперационных связей, отрыве реального сектора экономики от сектора финансового и научно-технической сферы;

в-третьих, в условиях глобализации мировой экономики и открытости казахстанской экономики четко обозначилась слабость отечественных компаний в обострившейся конкурентной борьбе на рынках товаров и капиталов как внутри страны, так и за рубежом.

Сейчас экономика страны характеризуется сырьевой направленностью. Мировой рынок и конъюнктура, складывающаяся на нем, зависят от цен на нефть. В этой ситуации и возрастает роль малого и среднего бизнеса, как инструмента развития перерабатывающих производств, необходимого для экономического процветания государства и как фактора, непосредственно влияющего на демократизацию общества [24.стр.56].

В связи с этим, для стимулирования развития частного предпринимательства представляет собой особую ценность изучение зарубежного опыта развития малого и среднего бизнеса.

Предприятия малого и среднего бизнеса вносят весомый вклад в развитие народного хозяйства западных индустриальных стран, в обеспечение социальной стабильности и благосостояния широких слоев населения. Создание большого числа новых малых и средних предприятий в некоторых странах с переходной экономикой в центральной и восточной Европе привело к существенному ускорению процесса реформ в этих странах, а также к значительному росту уровня доходов населения.

Значительное место малый и средний бизнес занимает в экономике Германии. Малые и средние предприятия представляют собой стержень немецкой экономики. И для правительства политика в отношении среднего класса и политика в области занятости являются взаимосвязанными задачами.

Международные эксперты оценивают политику Германии в отношении малого и среднего бизнеса как весьма успешную, обеспечивающую важную основу для сильной, конкурентоспособной на мировом рынке немецкой экономики, способствующую позиции Германии в качестве одной из ведущих экономических систем мира.

Принципиально важным является то, что практическую реализацию законов, постановлений и директив, принятых в Германии для обеспечения нормального функционирования экономики, осуществляет квалифицированная и неподкупная администрация на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Уверенность в государственном правопорядке внутри страны и за рубежом является центральным фактором для экономической и политической стабильности Германии.

Важнейшими регулирующими функциями государства в развитии рыночной экономики являются:

- обеспечение справедливых условий и высокого уровня конкуренции. Для этого государство стремится к созданию и сохранению как можно большего числа производительных, динамично развивающихся малых и средних предприятий и одновременно препятствует с помощью антимонопольного законодательства приобретению отдельными субъектами экономики доминирующего (монопольного) положения на рынке. Посредством такой политики государство старается защитить экономику и общественно-политическую стабильность Германии от вредных влияний;

- обеспечение стабильности финансовой и валютной систем посредством денежной и финансовой политики государства и независимого центрального банка - Бундесбанка, а также банковского законодательства (в том числе мер банковского надзора);

- проведение социальной политики, направленной на обеспечение по возможности социальной справедливости и социальных гарантий (в том числе посредством налогового законодательства, а также законодательства по социальному страхованию, поддержке семьи, защите прав трудящихся);

- создание и поддержание хорошо функционирующей общедоступной и экономически оправданной инфраструктуры (в том числе транспортной, телекоммуникационной инфраструктуры, системы государственного управления, институтов по обеспечению внутренней и внешней безопасности, конкурентоспособных на мировом уровне систем образования и здравоохранения);

- проведение региональной и отраслевой политики в отношении малых и средних предприятий, а также политики по защите окружающей среды и распространению технологий с целью обеспечения дальнейшего экономического и технического развития экономики Германии.

Наряду с уже названными предпосылками успешной экономической политики большое значение в Германии придается следующим принципам:

- каждое предприятие самостоятельно приспосабливается к изменяющимся условиям рынка (приоритет самостоятельности предприятий, а не государственной поддержки). В интересах экономики в целом государство не вправе сдерживать в среднесрочной и долгосрочной перспективе естественные

изменения рыночных условий, это означает, что неэффективные предприятия и отрасли, которые не в состоянии адаптироваться к развитию рынка, должны с него уйти. Государство также не вправе защищать малые и средние предприятия от конкуренции в условиях рыночной экономики;

- при проведении мероприятий по поддержке малого и среднего бизнеса в Германии упор делается на использование рыночных механизмов. Преимущественно такие мероприятия направлены на решение проблем субъектов малого предпринимательства, связанных не с эффективностью их работы, а с небольшими размерами по сравнению с крупным бизнесом, например, облегчается доступ малых и средних предприятий к рынкам капиталов и новым технологиям.

Организациями, осуществляющие политику в отношении малого и среднего бизнеса в Германии и оказывающие им поддержку являются органы государственной власти и местного самоуправления. В Германии решения в сфере политики в отношении малых и средних предприятий принимают органы власти на уровне федерации, федеральных земель, городских и земельных округов, общин, а также все в большей степени Комиссия Европейского Союза в Брюсселе.

С целью разгрузки органов государственного управления и повышения эффективности поддержки малого и среднего предпринимательства важные функции по оказанию поддержки их развитию были переданы ряду институтов публичного права, в частности специализированным банкам, таким, как Кредитанштальт фюр Видерауфбау, а также саморегулируемым организациям частного бизнеса, как, например, торгово-промышленным палатам.

Одной из наиболее значительной специализированной кредитной организацией является Кредитанштальт фюр Видерауфбау (КфВ), осуществляющая в федеральном масштабе программы по поддержке малых и средних предприятий. Она была учреждена специальным законом в 1948 г. с местонахождением во Франкфурте-на-Майне. По сумме баланса КфВ относится к десяти крупнейшим банкам Германии. В уставном капитале КфВ, составляющем 1 млрд. евро, на 80 % участвует Федерация и на 20% - федеральные земли.

К важнейшим задачам КфВ относятся:

- содействие - немецкой экономике посредством финансовой поддержки инвестиций малых и средних немецких предприятий внутри страны и за рубежом, а также экспорта немецких товаров посредством предоставления экспортных кредитов;

- поддержка развивающихся стран в рамках финансового сотрудничества Германии с этими странами; оказание консультационных и других услуг: в связи с объединением Германии КфВ по поручению Федерации осуществляет ряд задач по финансированию процесса объединения.

Немецкие государственные специализированные кредитные институты и, в первую очередь, КфВ как крупнейший банк, оказывающий поддержку малым и средним предприятиям, внесли решающий вклад в успешное осуществление политики поддержки малых и средних предприятий в Германии.

Среди важнейших основ успешной работы КфВ в этом направлении следует прежде всего назвать кредитование через бизнес-банки. КфВ предоставляет льготные кредиты малым и средним предприятиям не непосредственно, а через немецкие бизнес-банки. Такая схема позволяет КфВ, являющемуся государственным кредитным институтом, осуществлять льготное кредитование гибко и в соответствии с принципами рыночной экономики, сохраняя при этом нейтральную позицию по отношению к конкурирующим между собой бизнес-банкам. Участие в этом процессе бизнес-банков, имеющих филиалы во всех регионах и городах, избавляет от необходимости создавать дорогостоящую филиальную сеть госбанков. Бизнес-банки принимают на себя минимум 50% рисков, связанных с невозвратом кредитов. Оставшуюся часть рисков берет на себя КфВ. Чем больше рисков берет на себя бизнес-банк, тем большую маржу он получает как посредник от КфВ [25.стр.13].

Государственная система поддержки малого и среднего бизнеса в Германии включает более 500 программ на федеральном и региональном уровнях и направлена на содействие инвестиционной деятельности в сфере малого и среднего бизнеса. Инвестиции являются основополагающей предпосылкой для появления на рынке новых предприятий и приспособления уже существующих к изменяющимся условиям и техническому прогрессу. Выделяют следующие направления государственной поддержки инвестиционной деятельности в зависимости от объекта инвестиций:

- поддержка инвестиций в информационное обеспечение малых и средних предприятий. Целью государственной поддержки является удовлетворение потребностей предприятий в информационных и технологических ресурсах. К мероприятиям в этом направлении относятся все финансируемые из государственного бюджета экономические и технические консультации для начинающих предпринимателей и для существующих малых и средних предприятий, а также мероприятия по обучению и повышению квалификации сотрудников и руководителей малых и средних предприятий;

- поддержка инвестиций в материальное обеспечение малых и средних предприятий: в этом направлении целью государственной поддержки является обеспечение предприятий капиталом и вследствие этого усиление их экономической мощи.

Различают следующие основные виды поддержки инвестиций в материальное обеспечение малых и средних предприятий: поддержка инвестиций в уставный капитал (формирование начального капитала при создании предприятий) и поддержка преимущественно долгосрочных инвестиций в малом и среднем предпринимательстве, например, в рационализацию, модернизацию, расширение, преобразование производства.

Следует упомянуть также и содействие развитию инфраструктуры малого и среднего бизнеса. Используемые в отдельных областях средства и инструменты для достижения целей поддержки малых и средних предприятий можно классифицировать следующим образом.

- а) создание инфраструктуры, содействующей экономическому развитию малых и средних предприятий:

1) законы, направленные на поддержание предпринимательской деятельности, а также определенные правовые акты, создающие благоприятные условия для малых и средних предприятий;

2) инвестиции в организации, создающие инфраструктуру для малых и средних предприятий;

б) виды финансовой поддержки: косвенная финансовая помощь малым и средним предприятиям (налоговые льготы для малых и средних предприятий и особые нормы амортизации для определенных инвестиций в производство), и прямая финансовая помощь, представляющая собой по объему и многообразию вариантов один из важнейших инструментов государственной поддержки малого и среднего бизнеса.

Существуют следующие разновидности прямой финансовой помощи:

- государственные инвестиционные надбавки и субсидии - очень редко предоставляются на условиях возвратности. За основу для расчета надбавок и субсидий берется запланированный объем инвестиций. Инвестиционные надбавки не подлежат в целом налогообложению и предоставляются по требованию. В отличие от них инвестиционные субсидии облагаются налогом и предоставляются по усмотрению распределяющего их органа;

- льготное кредитование является наиболее часто используемым инструментом финансовой поддержки на федеральном и региональном уровнях. Льготные кредиты называют скрытой финансовой помощью, так как собственно сумма помощи представляет собой разницу между рыночной и льготной кредитными ставками (кредитная субсидия). Среди других видов скрытой финансовой помощи можно назвать гарантии по кредитам, предоставляемым специализированными банками, и долевое участие инвестиционных компаний в капиталах малых и средних предприятий, если эти банки или компании, а также суммы скрытой помощи финансируются государством.

Наиболее важными отличительными признаками льготных кредитов для малых и средних предприятий в Германии являются следующие:

а) предоставление кредитов в рамках государственных программ осуществляется по единым и ясным для всех правилам в соответствии с обычными принципами банковского кредитования, т. е. никаким заявителям не оказывается предпочтение и кредиты выдаются только кредитоспособным клиентам;

б) льготные условия кредитования:

1) низкая процентная ставка по кредиту, как правило, устанавливается на весь срок кредитования;

2) длительные сроки кредитования (часто 10 лет), при этом, как правило, минимум на первые два года предприятие освобождается от выплат по кредиту;

3) возможность возвращать кредит в любое время, по большей части без дополнительных выплат;

в) принцип долевого финансирования: за счет государственных средств финансируется только определенная часть инвестиционного проекта, например, 50%. В остальном, проект должен быть профинансирован за счет собственных средств инвестора или других заемных средств;

г) заявка на предоставление кредита подается до начала инвестиционного проекта, т. е. последующее финансирование проекта и конверсия долга не допускаются [26.стр.272].

Вышеизложенные принципы и инструменты государственной системы поддержки малых и средних предприятий Германии не являются немецким изобретением, они с успехом применяются в других индустриальных странах и в некоторых странах с переходной экономикой.

Сегодня можно констатировать, что некоторые страны Центральной и Восточной Европы продвинулись в ходе реформ значительно дальше и добились более весомых экономических и социальных результатов, чем Казахстан. Во многом это связано с разработкой собственных (хотя и при участии зарубежных консультантов и советников), гибко адаптированных к местным условиям моделей развития и государственной поддержки малого предпринимательства. Одной из таких стран является Венгрия. В целом (хотя и не по всем показателям) страна преодолела последствия экономического кризиса конца 1980-х - начала 1990-х годов и уже 5-6 лет демонстрирует достаточно высокие темпы экономического роста. Заметный вклад в этот успех вносят представители малого бизнеса. На малые и средние предприятия приходится 50% ВВП страны, 2/3 численности занятых в экономике, 20% экспорта и 99% общего числа предприятий.

Принципиально важная особенность венгерского опыта - стремление рассматривать перспективы и задачи развития малого и среднего бизнеса не столько в контексте его собственных проблем, сколько в связи с общей системой целей и приоритетов развития национальной экономики на среднесрочную перспективу.

С самого начала реформ в Венгрии упор был сделан на привлечение иностранных инвестиций - сумма прямых иностранных инвестиций на конец 2005 г. составила 23 млрд. долл. Это позволило оздоровить и адаптировать к условиям рынка значительное число крупных предприятий страны, сохранить кадровый потенциал, сделать существенный шаг в направлении хозяйственного сближения со странами Европейского Союза.

Большой удельный вес в этом инвестиционном потоке играли так называемые "greenfield investments" ("инвестиции с нуля"), то есть прямые инвестиции в создание совершенно новых предприятий, которые уже в процессе строительства и тем более эксплуатации постоянно "обрастают" сетью смежных, преимущественно малых и средних предприятий - субподрядчиков, реализаторов-трейдеров, сервисных компаний. Однако даже на фоне позитивных тенденций (устойчивый рост количественных и качественных показателей функционирования среды малого предпринимательства) в стране постоянно принимаются меры по совершенствованию форм и инструментов государственной поддержки малого бизнеса.

Политика государственной поддержки малого предпринимательства в Венгрии опирается на мощную бюджетную подпитку. Согласно Закону о малых и средних предприятиях и содействию их развитию (часть II), предусмотрено выделение бюджетных средств на нужды малых и средних предприятий. Более того, закон прямо указывает на программы и конкретные формы поддержки в

отношении малых предприятий. Отметим, что прямые или адресные бюджетные ассигнования на нужды малого бизнеса не являются единственным источником его поддержки; малые предприятия могут в равной мере получать субсидии в ходе реализации других правительственных экономических программ. Например, по итогам 2005 г. объем прямых и косвенных бюджетных субсидий, полученных малыми предприятиями Венгрии, оценивался в 89 млрд. форинтов.

Венгерские предприниматели (в том числе иностранные инвесторы) могут рассчитывать не только на целевые бюджетные субсидии, но и на значительные налоговые льготы. Действующее в стране законодательство выделяет 4 группы налоговых льгот: общие налоговые льготы, рассчитанные на стимулирование инвестиций; налоговые льготы, направленные на развитие НИОКР; налоговые льготы, специально ориентированные на представителей малого и среднего бизнеса; региональные налоговые льготы.

Первая группа налоговых льгот, которыми могут воспользоваться в Венгрии все предприятия, уплачивающие налог на прибыль, предполагает существенные скидки – от 50 до 100 % соответствующих обязательств на срок до 10 лет в зависимости от объема и дислокации инвестиций. Самые большие льготы предоставляются при инвестировании в пределах экономически отсталых территорий страны, в зонах промышленного развития и в туристические объекты.

Вторая группа налоговых льгот предусматривает поддержку активной деятельности всех категорий предпринимательств в области исследований и инноваций. В соответствии с этой льготой из налогооблагаемой базы вычитаются 100% прямых расходов на исследования, разработки и инновации.

Третья группа налоговых льгот специально ориентирована на представителей малого и среднего бизнеса и позволяет снижать налог на 40% затрат по уплате процентов по кредитам, полученным в финансовых институтах для покупки капитального оборудования (предельный размер льготы - 5 млн. форинтов на один налоговый год). Льгота подлежит возвращению с уплатой штрафных санкций в случае, если приобретенные капитальные активы не введены в действие в течение четырех лет после года заключения кредитного соглашения.

Четвертая группа налоговых льгот усиливает налоговые преимущества тех предпринимателей, штаб-квартиры или основные активы, которых расположены в определенных правительством страны приоритетных зонах регионального и промышленного развития.

Таким образом, малые предприятия в Венгрии могут воспользоваться как "специальными", так и "общими" налоговыми льготами в области инвестиций и инноваций, что еще раз подчеркивает высокую степень интегрированности малых форм хозяйствования в общие процессы подъема национальной экономики. Стратегия предоставления льгот направлена на поддержку этих интеграционных процессов, но не за счет некоего изолированного "пестования" малых предприятий в отрыве от происходящего в экономике страны в целом.

В Венгрии реализуется принцип координации функций государственного управления экономикой. Это означает, что при внесении изменений в

действующие механизмы экономического регулирования обязательно представление гипотезы о том, как эти изменения скажутся на экономических показателях малых и средних предприятий. Законом предусмотрено активное вовлечение малых и средних предприятий и их организаций в процесс принятия государственных решений в области экономического регулирования, для чего предполагается усиление функций национального Совета по развитию предприятий.

Кредиты и кредитные гарантии для малого бизнеса - также крайне важный для Казахстана "срез" зарубежного опыта, ведь из-за высоких рисков отечественные банки неохотно и лишь на короткий срок кредитуют представителей малого бизнеса, а эффективно действующей и повсеместно доступной системы гарантирования банковских кредитов в нашей стране так и не создано. В Венгрии используются различные схемы кредитования, многие из них носят даже конкурентный характер, что уже более типично для стран с развитой инфраструктурой финансовой поддержки малого бизнеса. По источникам средств их можно разделить на кредиты национальных финансовых институтов, многообразные смешанные схемы кредитования (например, венгеро-японские, венгеро-итальянские и пр.), а также кредиты из различных иностранных источников (например, по программе PHARE Европейского союза, кредиты Европейского инвестиционного банка и пр.). По целевому назначению различаются: кредиты для "стартовых" малых предприятий; модели инвестиционных кредитов; кредиты для решения задач энергосбережения; кредиты для развития малых предприятий-поставщиков, на строительство коммерческих зданий.

Некоторые виды кредитов характеризуются ограничениями по размерам малых предприятий (по численности занятых), что свидетельствует об их преимущественной "привязке" к отдельным видам малых форм хозяйствования. Одно малое предприятие может получить микрокредит не более трех раз. Наличие определенной конкуренции между отечественными кредитными схемами для малого бизнеса и схемами, которые частично или полностью финансируются за счет внешних источников, одновременно позволяет, и повысить качество обслуживания предпринимателей, и предложить им приемлемые условия кредитования [27.стр.109].

Казахстан сейчас ведет переговоры о вступлении во Всемирную торговую организацию. Очевидно, в связи с этим возникает много сложных проблем. В этой связи практический опыт Венгрии является наиболее оптимальным, тем более что она активно готовится к вступлению и в члены Европейского союза.

В настоящее время все государственные и общественные организации, оказывающие поддержку малому бизнесу в Венгрии, проводят работу по разъяснению его представителям специфики тех условий хозяйствования, с которыми им придется столкнуться после принятия страны в Европейского Союза. А эти изменения затрагивают все стороны хозяйственной деятельности малых предприятий: от принципиально новых требований к качеству товаров и услуг до стандартов бухгалтерского учета. Европейский Союз предъявляет свои требования к организации государственного содействия предпринимательству (субсидии, кредиты и пр.), а также налоговому режиму, характеру и величине

используемых налоговых льгот и пр. Данные требования должна выполнять любая страна, вступающая в. с нормами Европейского Союза должны быть согласованы действующие формы и инструменты государственных субсидий малым предприятиям, используемые для них налоговые льготы

Кроме вышеперечисленных стран весьма важное место в изучении инструментов государственной поддержки малого и среднего бизнеса занимает опыт Китая.

По мере углубления реформ и все большей открытости китайской экономики роль малых и средних предприятий в стране возрастает. В Административном управлении промышленности и торговли КНР зарегистрировано свыше 10 млн. малых и средних предприятий. Они создают 60% валовой промышленной продукции, 40% прибыли в промышленности, их продукция составляет 60% общего объема экспорта. С 1990-х годов свыше 75% добавленной стоимости валового промышленного производства приходится на малые и средние предприятия, они обеспечивают 75% рабочих мест в городах и поселках, вовлекая значительный приток рабочей силы из деревни. Большая часть малых и средних предприятий находится в восточных (42%) и центральных (42%) районах Китая. Они производят соответственно 66 и 26% продукции малого предпринимательства.

Активная поддержка и содействие развитию малых и средних предприятий является важным курсом китайского правительства. Придерживаясь промышленной политики, направленной на сохранение экономического потенциала крупных предприятий при определенной правовой и финансовой поддержке малого бизнеса, оно предприняло целый ряд мер по развитию малых и средних предприятий.

В системе управления совокупностью малых и средних предприятий в Китае уже длительное время практикуется "многосубъектное управление". Единый орган управления отсутствует, созданы отраслевые органы управления и имеется специальный орган для согласования зарубежного сотрудничества малых и средних предприятий - Координационный центр зарубежного сотрудничества малых и средних предприятий Китая. В 1998 г., когда проводилась реформа правительственных органов, в рамках Государственного торгово-экономического комитета был образован отдел малых и средних предприятий. Основные его функции сводятся к следующим: руководство проведением реформы на этих предприятиях; разработка политики их поддержки; стимулирование создания для них системы услуг; координация международного сотрудничества малых и средних предприятий. В 2000 г. в рамках Государственного торгово-экономического комитета была создана Всекитайская рабочая руководящая группа по стимулированию развития малых и средних предприятий. В ее состав входят 12 финансовых, научно-технических, банковских и других организаций и учреждений.

Правительство активно рассматривает вопрос о подготовке управленческих кадров различных категорий. Это долгосрочная стратегическая задача развития малых и средних предприятий, для решения которой потребуются многообразные формы помощи по подготовке кадров со стороны государства.

Во-первых, опираясь на имеющиеся институты по подготовке руководящих экономических кадров, а также на соответствующие университеты и специальные институты, в первоочередном порядке следует вести профессиональную подготовку управленческих кадров для малых и средних предприятий, а также "костяка" технического, финансового и другого специального персонала. При этом важно предоставлять льготы по оплате за обучение.

Во-вторых, уделяя серьезное внимание подготовке кадров преподавателей, отвечающих за подготовку персонала для малых и средних предприятий, постепенно надо формировать такой педагогический корпус, который отвечал бы запросам малых и средних предприятий. При этом важно поощрять малые и средние предприятия, чтобы они активнее вели самостоятельную подготовку кадров.

В-третьих, необходимо создавать центры подготовки кадров и разрабатывать рекомендации для управленческих кадров малых и средних предприятий, формировать рынок специалистов для них. Эти меры должны быть направлены на обеспечение таких предприятий квалифицированными кадрами разного уровня.

Правительство поощряет и поддерживает развитие на этих предприятиях системы технического новаторства. Для стимулирования внедрения в производство научно-технических разработок и создания механизма освоения техники персоналом государство считает, что наука и техника не только могут принимать участие в распределении, но и должны рассматриваться как "паевой взнос". С целью развития системы технического новаторства правительство КНР в 1999 г. учредило Фонд технологических инноваций для малых и средних предприятий в сфере науки и техники. За эти годы оказана поддержка 1961 проекту, на которую было израсходовано 1,48 млрд. юаней.

Одновременно с реформой налоговой системы китайское правительство прорабатывает вопрос о включении статьи расходов в центральный бюджет на развитие малых и средних предприятий и на создание специального фонда развития науки и техники для них. Кроме того, руководители всех уровней с учетом ситуации должны учреждать специальные фонды для поддержки малых и средних предприятий.

Китайским правительством не предусмотрены общие льготы для малых и средних предприятий. Они устанавливаются для них дифференцированно в зависимости от их специфики с точки зрения выгоды для работающих коллективов. Рассмотрим льготы по категориям предприятий.

Политика для волостно-поселковых предприятий. Подоходный налог для них устанавливается на 10% ниже суммы взимаемых налогов и может использоваться на социальные нужды. В государственной кредитной политике выделены три направления: поддержка экспортных валютных расходов этих предприятий; укрепление сотрудничества между восточными и западными районами; замена техники, используемой в деревне.

Для поощрения трудоустройства безработных в городах и поселках создаются специальные предприятия. Там, где в данном году число лиц, ожидающих трудоустройства, превышает число работающих на предприятиях

на 60%, налоговые органы могут сроком на три года освобождать предприятия от уплаты подоходного налога. По истечении этого срока возможно вновь снижение в два раза подоходного налога сроком на два года, если численность ожидающих трудоустройства составляет более 30% общей численности прежнего состава работавших на предприятии.

Политика поддержки предприятий, использующих высокие и новые технологии. Предприятия в районах освоения высокотехнологичных и новых видов производства, утвержденные Госсоветом КНР как предприятия высоких и новых технологий, уплачивают подоходный налог по ставке 15 %. Создаваемые предприятия в сфере высоких и новых технологий в упомянутых районах освобождаются от уплаты подоходного налога сроком на два года начиная с года пуска в эксплуатацию.

Политика поддержки развития бедных районов. Предприятия, созданные в старых, "малых" (место проживания национальных меньшинств), пограничных и бедных районах, подоходный налог могут выплачивать через три года после своего образования или в ряде случаев вообще освобождаются от его уплаты. Для местных предприятий в национальных автономиях, нуждающихся в помощи, с санкции руководства провинции на определенный срок снижается уровень подоходного налога. Эти предприятия могут быть освобождены от уплаты налога сроком на три года.

Политика поддержки и поощрения предприятий "третьей сферы". Предприятия, обслуживающие сельскохозяйственное производство, освобождаются от уплаты подоходного налога, если они получают доходы от технического обслуживания или предоставления трудовых услуг.

Научно-исследовательские организации и высшие и специальные учебные заведения освобождаются от уплаты подоходного налога, если они получают доход от технического обслуживания в результате передачи технических достижений, подготовки кадров, проведения технических консультаций и оказания технических услуг.

Создаваемые предприятия или учреждения, имеющие собственный расчетный счет, оказывающие консультационные, информационные и технические услуги, в течение первых двух лет с начала работы освобождаются от уплаты подоходного налога. Предприятия или учреждения в сфере транспорта, перевозок, почтовой связи и передачи информации, имеющие собственный расчетный счет, на первый год с начала работы освобождаются от уплаты подоходного налога, а на второй год ставка подоходного налога сокращается наполовину.

Предприятиям или учреждениям, создаваемым в коммунальном и бытовом обслуживании, торговле, материально-техническом снабжении, во внешней торговле, в сферах туризма, складирования, питания, культуры, образования и здравоохранения, имеющим собственный расчетный счет, по решению соответствующих налоговых органов в течение одного года с момента начала их работы подоходный налог или снижается, или они освобождаются от его уплаты.

Политика в отношении предприятий сферы социального вспомоществования. Созданные Министерством гражданской администрации

КНР производственные предприятия в сфере социального вспомоществования могут облагаться пониженным подоходным налогом или вообще освобождаются от его уплаты. Тем предприятиям, где работают четыре категории инвалидов (слепые, глухие, немые и с нарушениями опорно-двигательной системы), составляющие свыше 35% общей численности производственного персонала, снижается подоходный налог или они вообще от него освобождаются. Для таких предприятий, если число инвалидов превышает 10%, но составляет менее 35% общей численности производственного персонала, подоходный налог снижается наполовину.

Для поощрения инвестиционной деятельности малых и средних предприятий, если их инвестиции направляются в отечественное оборудование, включенное в программу технической реконструкции в соответствии с государственной промышленной политикой, подоходный налог снижается на 40%.

На предприятия, создаваемые рабочими и служащими, уволенными с государственных предприятий, распространяется льготная политика государства, предусматривающая снижение или освобождение их от налогов.

Организации, кредитующие и повторно кредитующие бесприбыльные малые и средние предприятия, включенные во всекитайский эксперимент, на три года освобождаются от уплаты налога с оборота.

Китайским правительством предпринимается ряд мер для усиления финансовой поддержки малых и средних предприятий. Совершенствуется система оборота капитала малых и средних предприятий. В соответствии с требованием правительства в 1998 г. в государственных коммерческих банках Китая были созданы отделы кредитования малых и средних предприятий. Государственные политические банки, опираясь на сеть муниципальных коммерческих банков, расширили операции по кредитованию малых и средних предприятий. Городские коммерческие банки становятся основными банковскими учреждениями, обеспечивающими оборот капитала малых и средних предприятий. Одновременно правительство начало поддерживать развитие малых и средних финансовых организаций.

Через организации-гаранты или государственные политические банки минимизируется и распределяется бремя рисков. Упрощаются процедура и условия получения этими предприятиями кредитов под залог, сокращается количество контролирующих и утверждающих звеньев. Совершенствуется финансовое обслуживание малых и средних предприятий, постепенно расширяются прямые каналы оборота их капитала.

Для стимулирования формирования системы кредитных гарантий в рассматриваемой сфере созванное в конце 2000 г. Всекитайское рабочее совещание по малым и средним предприятиям поставило вопрос о создании системы ссудных гарантий для этих предприятий как важном направлении их деятельности на ближайшие годы. Для этого 10 министерств и комитетов (Государственный торгово-экономический комитет, Торгово-промышленная палата, Министерство общественной безопасности, Министерство финансов, Народный банк, Главное таможенное управление, Главное налоговое управление, Контрольный совет, Главное управление по контролю за качеством

и контролю за карантинном, Государственное управление по иностранной валюте) в результате совместных усилий и сотрудничества в апреле 2001 г. разработали документ "Несколько замечаний об усилении работы по управлению кредитами для малых и средних предприятий". К концу июня 2001 г. в 30 провинциях (городах, районах) уже функционировали 260 организаций по созданию кредитных гарантий для малых и средних предприятий с общей суммой поручительского капитала 7,6 млрд. юаней [28.стр.140].

Проведенный анализ зарубежного опыта позволяет сделать вывод, что в отличие от Казахстана в развитых странах мира малый и средний бизнес развивался последовательно и логично. Во всех странах, главным образом, этому способствовало реализация стимулирующих государственных программ. Государство занимает основное место в развитии и поддержке этого частного сектора экономики. Федеральные и местные власти производят постоянный мониторинг различных сфер малого и среднего бизнеса, способствуют вовлечению новых людей и капиталов, проводят гибкую политику кредитования, помогают начинающим выбрать сферу и направление деятельности. Весьма проста и логична налоговая система. Государственное устройство в целом направлено на поощрение и развитие малого и среднего предпринимательства.

Для нашей страны, стремящейся проводить целенаправленную политику по поддержке малого и среднего предпринимательства, разрабатывающей законодательную базу, создающей структуры, представляющие интересы малого и среднего бизнеса мировой опыт в этой области, описанный выше может представлять практический интерес.

### **1.3 Особенности функционирования малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан**

До перехода к рыночным отношениям базовую основу экономики Казахстана составляли крупные промышленные гиганты, и малый бизнес не входил в сферу государственных интересов. Однако в период трансформации плановой экономики малое и среднее предпринимательство явилось одним из главных инструментов реализации стратегического курса государства [5.стр.2].

Сегодня уже нет надобности убеждать граждан Республики Казахстан в том, что малое предпринимательство является основой перехода нашей экономики к рыночным отношениям. Анализ мирового опыта и нынешнего состояния народного хозяйства Казахстана позволяют нам понять всю необходимость развития сектора малого бизнеса и как оплота экономического процветания государства и как фактора, непосредственно влияющего на демократизацию общества.

Вклад малого предпринимательства в укрепление и развитие народного хозяйства трудно переоценить. Он несет в себе решение многих проблем экономического, социального и политического характера.

Во-первых, малый бизнес - основной источник создания рабочих мест и призван решать проблемы занятости населения, особенно таких уязвимых категорий, как женщины и молодежь. По данным ряда

исследований, малые предприятия имеют более высокий темп прироста занятости по сравнению с крупными предприятиями. В развитых странах сектор малого бизнеса обеспечивает занятость 50-75% всего трудоспособного населения, в Казахстане же этот показатель пока не превышает 20%-ного порога. Причины этого явления носят как объективный, так и субъективный характер. С одной стороны, это то, что при всем понимании необходимости поддержки малого бизнеса до сих пор не созданы благоприятные условия для его развития. С другой, то, что на этой почве у наиболее активной части населения уменьшается вера в свои силы, что абсолютно недопустимо в наших условиях, учитывая постсоветскую ментальность нашего народа. В развитых странах действует множество государственных программ по поддержке малого бизнеса, конечной целью которых является, сохранение и культивация слоя предпринимателей, доля же последних не превышает 5-10% населения. Поэтому, помогая этим предпринимателям в реализации их инициатив, государство автоматически помогает остальным гражданам в решении вопроса занятости. Отсюда, создание благоприятных условий для ведения бизнеса является наиболее простым и действенным инструментом снижения напряженности на рынке труда.

Во-вторых, учитывая быструю оборачиваемость вкладываемого капитала и инновационный потенциал малого бизнеса можно говорить о нем, как о «двигателе» национальной экономики. Сектор малого бизнеса обеспечивает особый механизм воспроизводства рыночных отношений через сбалансирование спроса и предложения, производит более половины общенационального продукта. К примеру, в развитых странах доля их присутствия в народном хозяйстве колеблется от 40 до 70% ВВП. Научно доказано, что пределом эффективного управления является численность работников до 500 человек, то есть именно малый бизнес, несмотря на высокий уровень риска, позволяет с максимальной выгодой освоить все виды капиталовложений. Говоря об инновационном потенциале, нужно упомянуть тот факт, что малые и средние фирмы производят на 1 доллар США вложений в научные разработки в 24 раза больше новаций, чем крупные компании. Так как технологически малые предприятия более гибкие и быстрее реагируют на запросы рынка то, разумеется, освоение новых видов изделий или отработка новых технологических процессов являются их прерогативой.

Становление и развитие предпринимательства в Казахстане, происходило в сложных и не всегда благоприятных социально-экономических и политических условиях транзитного периода, на фоне серьезного макроэкономического кризиса и снижения уровня жизни людей.

Учитывая особенности перехода бывших стран СССР к рыночным отношениям, малый бизнес несет в себе специфическую функцию по адаптации широких масс населения к основам рыночного хозяйствования. Он учит людей, привыкших полагаться на помощь государства, быть более самостоятельными и стимулирует в них веру в свои силы.

Переход к рыночной экономике ставит перед нашим обществом множество сложных задач, среди которых развитие предпринимательства занимает важное место. Для формирования предпринимательства необходимы

определенные условия: экономические, социальные, правовые и другие. Экономические условия это в первую очередь предложения товаров и спросов на них; виды товаров, которые могут приобрести потребители; объемы денежных средств, которые они могут истратить на эти покупки; избыток или недостаточность рабочих мест, рабочей силы, влияющий на уровень заработной платы работников и т. д. Социальные условия влияют на отношение отдельного индивидуума к работе, что в свою очередь влияет на его отношение к величине заработной платы, к условиям труда, предлагаемым бизнесом. От предпринимательской деятельности предприниматель должен получать удовлетворение. Он участвует в решении социальных вопросов трудовой деятельности своих сотрудников: охраны их здоровья, сохранение рабочих мест и др. Любая предпринимательская деятельность функционирует в рамках соответствующей правовой среды. В настоящее время в экономике республики одновременно функционируют крупные, средние и малые предприятия, а также осуществляется деятельность, базирующаяся на личном и семейном труде.

Малые предприятия делятся на две большие группы, имеющих разные функции и соответствующие результаты. Это предприятия, деятельность которых направлена на интенсивное и экстенсивное развитие экономики.

Малые предприятия интенсивного направления их еще называют инновационные призваны давать мощный импульс развитию крупных предприятий, именно здесь закладывается основа глобальных структурных изменений. Поощрение малых инновационных предприятий в приоритетной сфере, целенаправленно избранной государством, призвано подготовить научно-технический прорыв в этой области, апробировать рынок сбыта новой продукции, отладить технологические процессы, отработать основные вопросы переподготовки кадров для крупных предприятий. Интенсивная малая экономика - это полигон для отработки всех аспектов научно-технической политики. Однако нет возможности, да и нет необходимости учитывать все до мелочей при глобальных изменениях в экономике.

Эту «доводку крупных преобразований» призваны обеспечивать малые предприятия, но только экстенсивного направления. Наполнением новыми товарами рынков небольших населенных пунктов, отдаленных районов будут также заниматься малые предприятия данного направления [7.стр.44].

Нынешнее положение малого предпринимательства в Казахстане характеризуется его становлением. Прошло около пятнадцати лет с тех пор, как частная собственность получила широкое распространение в нашей республике. За это время сформировался слой собственников-предпринимателей, призванных стать средним классом оплотом стабильного развития общества. За эти годы реформ было предпринято немало шагов на пути перехода к рыночным отношениям, и нужно признать, что наше государство достигло определенных результатов, неважно какой бы характер они не носили. Главным же достижением можно считать осознание фундаментальной роли малого бизнеса в построении рыночной экономики. Свидетельством тому можно привести многочисленные законодательные акты, призванные регулировать отношения в сфере малого

предпринимательства. К их числу относятся: три программы государственной поддержки и развития предпринимательства в РК в период с 1994 по 2001 год; указы, законы, постановления, призванные усилить государственную поддержку и активизировать развитие малого предпринимательства [8.стр.492], [9.стр.8].

1997 год был ознаменован годом начала активизации деятельности государственных органов в области развития предпринимательства [10.стр.47].

Так, ранее принятые Указы Президента Республики Казахстан «О хозяйственных товариществах», «О производственном кооперативе», «О дополнительных мерах по усилению государственной поддержки и активизации развития малого предпринимательства» дополнились двумя Указами Президента «О мерах по усилению государственной поддержки и активизации развития малого предпринимательства» и «О приоритетных и региональных программах поддержки и развития малого предпринимательства в Республики Казахстан». Также были приняты четыре Закона, 14 постановлений Правительства, 11 нормативных актов министерств и ведомств. Мощный импульс развитию малого предпринимательства в последние годы придали указ Президента Республики Казахстан «О мерах по усилению государственной поддержки и активизации развития малого предпринимательства» от 06 марта 1997 года. 19 июня 1997 г. принят Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства». 27 апреля 1998 года Президент страны подписал Указ «О защите прав граждан и юридических лиц на свободу предпринимательской деятельности» [11.стр.112].

Указом Президента Республики Казахстан, подписанным на шестом Форуме предпринимателей, проходившем в 1998 году, было создано Агентство Республики Казахстан по поддержке малого и среднего бизнеса, председатель которого входит в кабинет министров, его представительства появились во всех городах республики. Это, несомненно, способствовало дальнейшему усилению государственной поддержки частного бизнеса, укрепляло гарантии свободы предпринимательской деятельности [12.стр.77].

Одним из главных было то, что развитие малого предпринимательства в единстве с диверсификацией промышленного сектора явилось одной из основ Стратегии «Казахстан 2030». Развитие малого предпринимательства как инструмента борьбы с бедностью и безработицей было объявлено первоочередной задачей правительства [13.стр.94].

Результаты государственной поддержки можно ощутить уже сегодня. Экономические показатели, характеризующие сферу малого предпринимательства, свидетельствуют о положительных тенденциях, складывающихся в этом секторе экономике.

По данным статистического регистра на 1 января 2001 г. в республике был зарегистрирован 109041 субъект малого предпринимательства (юридических лиц), из них число действующих составило 58416, или 54,9% (таблица 1.2 и рисунок 1.1).

Таблица 1.2 - Количество субъектов малого предпринимательства в Республике Казахстан за 2001-2005 гг.

	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Юридические лица	109041	109861	111665	102182	116924
из них действующие	58416	66478	77079	77398	81173
Физические лица	222418	262636	276557	282100	325410
Всего	331459	372497	388222	384282	442334

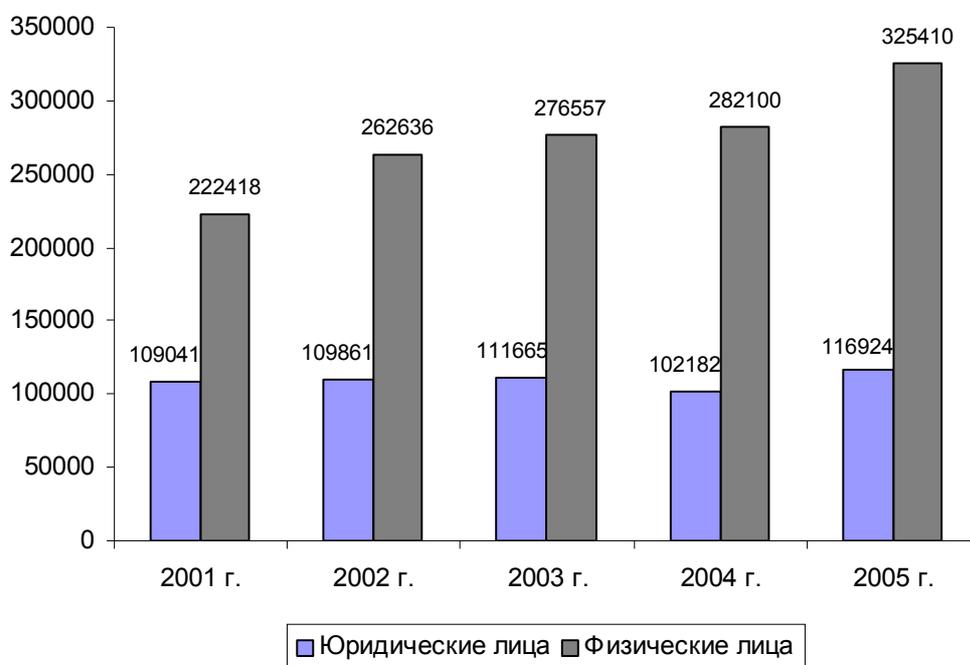
С начала 2001 г. количество действующих предприятий увеличилось на 6194 единицы (11,8%), за второе полугодие — на 9453, или на 19,3%.

Таким образом, на начало 2002 г. в республике число индивидуальных предпринимателей составило 222418, а рост- 13,5%.

Среди регионов лидирующее положение по развитию индивидуального предпринимательства принадлежит Южно-Казахстанской области, где данным

Рисунок 1.1 - Количество субъектов малого предпринимательства в Республике Казахстан за 2001-2005 гг.

видом предпринимательской деятельности занимаются более 137708 предпринимателей, или 18,8% от общего показателя по республике.



По состоянию на 1 января 2006 г. в республике было зарегистрировано 116924 субъекта малого предпринимательства (юридических лиц), из них число действующих составило 87173, или 74,6%.

Число зарегистрированных индивидуальных предпринимателей (физических лиц) на 1 января 2006 г. составило 325410, из них действующих - 269280, или 82,7%.

Наибольшее количество как зарегистрированных, так и действующих малых предприятий отмечено в г. Алматы, где из 39724 зарегистрированных субъектов малого предпринимательства (юридические лица) действует 26346, или 66,3%.

Наибольшее число индивидуальных предпринимателей на 01.01.2006 г. было зарегистрировано в Южно-Казахстанской области — 60697, из них действующих - 53702, или 88,5%.

Наименьшее число субъектов малого бизнеса (физические и юридические лица) приходится на Мангистаускую (9337), Атыраускую (10163) и Кызылординскую (12124) области

Следует отметить, что тенденция географического распределения малых предприятий сохраняется. Это связано в первую очередь с тем, что малые предприятия в абсолютном большинстве специализировались на обслуживании не населения, а государственных предприятий. Поэтому наибольшее количество частных предприятий приходилось на промышленно-развитые области республики, в то время как в регионах, ориентированных главным образом на производство сельхозпродукции и не имеющих развитой промышленной базы число предприятий было незначительным.

В региональном плане сохраняется концентрация малого бизнеса в наиболее промышленно-развитых и густонаселенных районах. В связи с этим в областях с неразвитой промышленной базой поддержка предпринимательства имеет особое значение. Дело в том, что в них имеются хорошие перспективы для создания комплекса широкой сети малых предприятий для переработки и сбыта сельхозпродукции в значительных масштабах. Действующие предприятия - это предприятия, занимающиеся хозяйственной деятельностью, в отличие от неактивных, т.е. таких, которые приостановили или отказались от деятельности. Если на 1 января 2002 г. доля действующих предприятий составляла 54,9%, то на 1 января 2006 г. она возросла до 74,6%. Таким образом, в Казахстане определилась тенденция увеличения числа действующих предприятий наряду с количественным ростом субъектов, малого предпринимательства (рисунок 1.2).

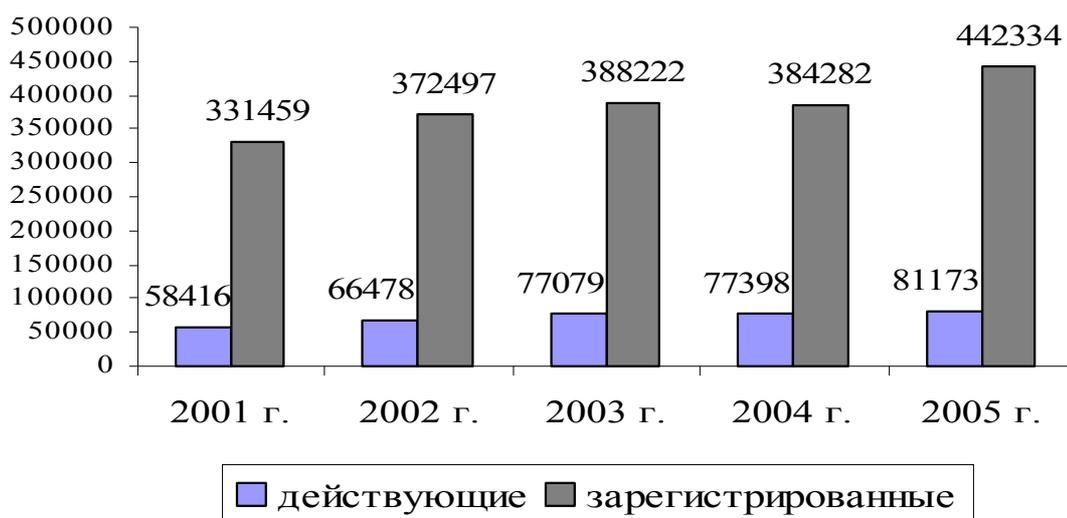


Рисунок 1.2 - Количество зарегистрированных и реально действующих субъектов малого предпринимательства в Республике Казахстан за 2001-2005 гг.

Рассмотрим территориальное распределение субъектов малого бизнеса. Количество предприятий малого бизнеса в территориальном разрезе Республике Казахстан за период 2001-2005 гг. приведено в [приложение А](#).

Если рассматривать отраслевую структуру малого предпринимательства (здесь мы имеем в виду кооперативы, частные предприятия, малые предприятия и субъекты малого бизнеса), то с начала 90-х годов существенных изменений не наблюдается. Основная часть предпринимателей занимается торгово-посредническими услугами.

Ориентация на обслуживание крупных промышленных предприятий у малого и среднего бизнеса не случайна. Это связано с тем, что в силу своей специфики мелкие предприятия могут заниматься только простым производством, выпуск продукции со сложным технологическим циклом им на сегодня не под силу. Главные сферы их применения — торговля и бытовые услуги, но в этом секторе широкое развитие сети малых предприятий сдерживается из-за отсутствия материальной базы и финансовой поддержки со стороны государства.

В условиях финансовой нестабильности едва ли единственным эффективным родом деятельности становится торговля и посреднические услуги. Этим и обусловлено то обстоятельство, что большинство мелких предприятий, регистрируя своим направлением один вид деятельности, фактически занимаясь только посредническими и коммерческими услугами. Поэтому они до сих пор не играют значительной роли в производственном процессе.

Если сравнить отраслевую структуру предприятий малого бизнеса в 2001-2005 гг. (таблица 2.3 и рисунок 2.3), по-прежнему основная часть субъектов малого предпринимательства и численности занятых сосредоточена в сфере торговли и услуг.

В 2005 г. по сравнению с 2001 г. доля предприятий малого бизнеса, занятых в торговле, снизилась с 74,2 до 48,1 %, возросла доля участия предприятий малого бизнеса в промышленном производстве – с 6,7 до 12,0 %, из других видов деятельности выделены операции с недвижимым имуществом – 10,1 % (таблица 1.4 и рисунок 1.4).

Анализ динамики развития малого бизнеса свидетельствует о сложившихся определенных тенденциях. В их число входят:

- продолжающийся рост количества субъектов малого предпринимательства и численности занятых практически во всех отраслях реального сектора экономики;
- концентрация малых предприятий в индустриально развитых областях и городах;

Таблица 1.3 - Отраслевая структура количества предприятий малого бизнеса в Республике Казахстан за период 2001-2005 гг.

	2001г.	2002г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Промышленное производство	6,7	14,0	10,4	12,7	12,0
Сельское хозяйство	2,9	14,0	6,5	8,2	7,5
Строительство	4,1	9,2	7,4	10,3	10,9
Транспорт и связь	2,4	4,1	4,2	5,1	5,0
Торговля	72,8	33,8	33,7	47,4	48,1
Гостиницы и рестораны	0,6	1,9	1,4	1,9	1,8
Операции с недвижимостью	-	-	13,1	9,5	10,1
Другие виды деятельности	7,6	22,9	23,3	4,9	4,6

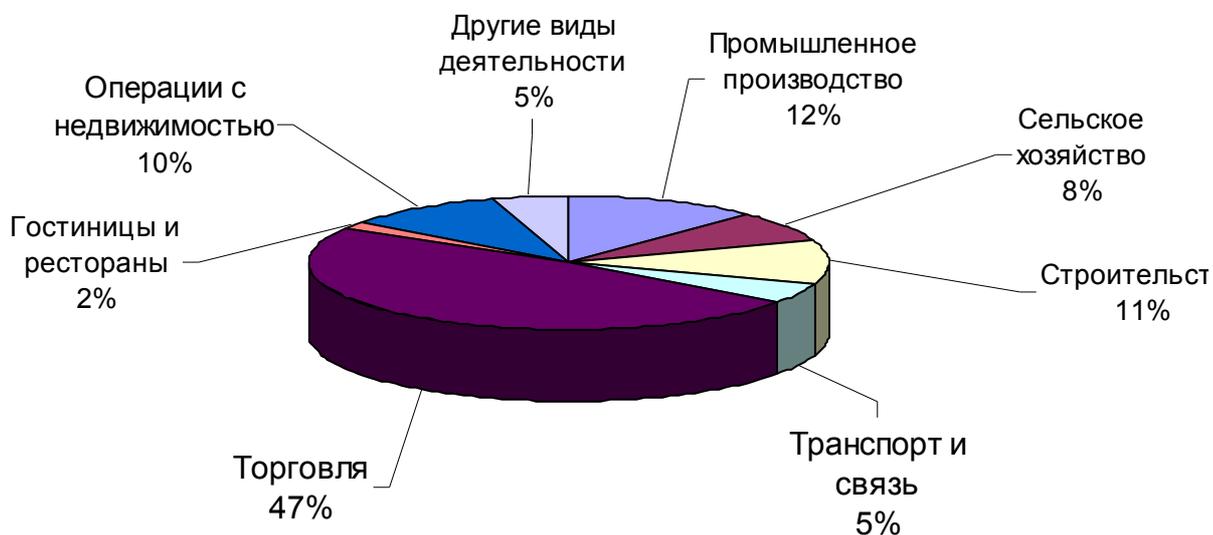
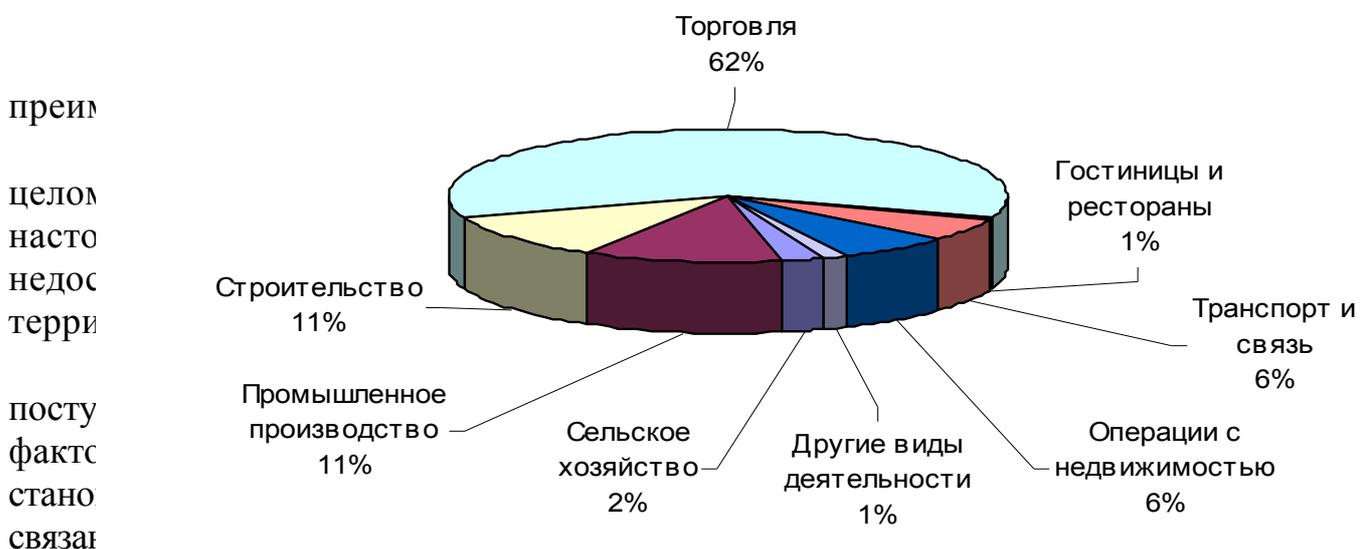


Рисунок 1.3 - Отраслевая структура количества предприятий малого бизнеса в Республике Казахстан на 01.01.2006 г.

Таблица 1.4 - Отраслевая структура продукции, произведенной субъектами малого предпринимательства за период 2001-2005 гг.

	в %				
	2001г.	2002г.	2003г.	2004 г.	2005 г.
Промышленное производство	3,1	6,6	5,9	2,6	2,4
Сельское хозяйство	7,7	8,8	9,9	11,8	11,5
Строительство	4,3	5,1	7,6	9,8	11,5
Транспорт и связь	74,2	60,7	55,6	61,4	60,76
Торговля	0,9	0,8	0,9	0,7	0,64
Гостиницы и рестораны	2,5	3,3	3,3	5,7	5,6
Операции с недвижимостью	-	-		6,3	6,5
Другие виды деятельности	7,3	14,6	16,8	1,4	1,5

Рисунок 1.4- Объем произведенной продукции субъектами малого



рыночных отношений и частного предпринимательства в целом. По результатам мониторинга, проведенного Институтом экономических исследований, в среде предпринимателей выявились следующие факторы, сдерживающие развитие их деятельности.

Первым из них является несовершенство налоговой политики. На протяжении пяти лет этот фактор занимает лидирующие позиции среди всех прочих, мешающих динамичному развитию малого предпринимательства. Предприниматели указали, что несовершенство налоговой политики заключается в тяжелом налоговом бремени, который вынуждает многих из них работать полужакоально в ущерб интересам общества. Примечательный факт: в Казахстане самый высокий процент ухода капиталов в теневую экономику – по данным ООН, до 35 % в сфере розничной торговли, сельского хозяйства, гостиничного бизнеса, ресторанного дела [15.стр.51]. Малому бизнесу требуются налоговые льготы, хотя бы на период становления, требуется максимально упрощенный механизм лицензирования и сертификации. Несовершенство законодательства, частые изменения в законодательной базе вызывают у предпринимателей малого и среднего бизнеса неуверенность в завтрашнем дне, отсюда ориентация на сиюминутную прибыль, а не на долгосрочную перспективу [16.стр.30]. Также была отмечена двойственность трактовки всех видов нормативных актов, регулирующих деятельность малого бизнеса.

Решение этой проблемы всецело лежит на плечах государства, непосредственно получающего доход от деятельности субъектов малого предпринимательства. Так же, как с целью создания благоприятного инвестиционного климата, уменьшен общий налог размера для иностранных инвесторов, необходимо позаботиться о более национальном субъекте экономики - малом бизнесе.

Второй проблемой является нестабильность общеэкономической ситуации. В период реформирования, когда все хозяйственные связи рвутся, очень тяжело открывать собственное дело. Многие макроэкономические показатели в этой ситуации тормозят развитие предпринимательства. Регулятором в этом вопросе выступает государство. Его активные действия по борьбе с инфляцией, бедностью и безработицей должны быть направлены на создание оптимальных условий для предпринимательской деятельности.

Недоступность кредитных средств – одна из самых актуальных проблем предпринимательства. Так как сектору малого бизнеса присущ повышенный уровень риска, многие банки не рискуют самостоятельно кредитовать его субъектов. К тому же следует учитывать, что ставка рефинансирования в 12,5%, установленная Национальным банком, является неподъемной для многих субъектов малого бизнеса. В мировой практике считается нормальным явление, когда до 90% кредитных средств выдается под гарантии государства. В нашей республике действует система государственного кредитования, являющуюся непременным атрибутом всех госпрограмм по поддержке малого бизнеса. Однако ее объема объективно не хватает на покрытие нужд малого бизнеса. Сейчас в Казахстане действует немало программ международного сотрудничества в области привлечения

низкопроцентных кредитов из-за рубежа, несмотря на то, что внутри республики имеются свободные средства, которые должны работать на развитие нашей страны [17.стр.122], [18.стр.3].

Вследствие недостаточной информированности у предпринимателей часто возникают проблемы, связанные с сбытом и обеспечением сырьем. Эти проблемы являются закономерным последствием перехода от одной экономической модели к другой и потери связей между хозяйствующими субъектами. Решение данной проблемы является вопросом времени и по большей части зависит от самих предпринимателей. В этом направлении следовало бы улучшить работу торгово-промышленных палат [19.стр.15].

Проблема взаимодействия предпринимателей с госорганами в течение долгого времени эта волновала предпринимателей не меньше, чем уплата налогов. Однако анализ показателей мониторинга за последние пять лет показывает, что с ростом понимания важности малого бизнеса пришло и содействие со стороны местных органов власти. Правда, для этого понадобилось личное участие главы государства и возведение помощи малому бизнесу в ранг государственных задач. Развитие предпринимательства, в том числе и малого бизнеса, напрямую зависит от муниципального менеджмента, осуществляемого руководством города, от проводимой им политики, от его подходов к этому вопросу и принципов, которыми руководствуется. В свою очередь от состояния предпринимательства зависит общее социально-экономическое состояние города, причем результат политики, проводимой в области господдержки предпринимательства в настоящий момент, появится не сразу и будет осязаем только в будущем [20.стр.30], [21.стр.15].

Также одной из негласных проблем в среде малого предпринимательства является нехватка квалифицированных кадров. Несмотря на тяжелое положение на рынке труда и растущую безработицу, сектор малого бизнеса испытывает нужду в профессиональных узкоотраслевых специалистах. Воспитание этих кадров, конечно же, является прерогативой государства, однако в их распределении по отраслям экономики должны быть задействованы сами специалисты, предприятия-работодатели и неправительственные организации [22.стр.280].

Показанные в данном подразделе проблемы являются хоть и главными проблемами малого бизнеса, но отнюдь не единственными. Однако с решением этих задач будут созданы надлежащие условия в казахстанской экономике для развития малого предпринимательства и, учитывая его мобильность и инициативность, можно утверждать, что другие второстепенные проблемы будут решены силами самих предпринимателей.

Мировая экономика богата примерами развития национальных экономик за счет формирования класса "белых воротничков" – субъектов малого и среднего бизнеса. Многие страны приложили немало усилий для того, чтобы сформировать необходимую основу для своих национальных экономик: была провозглашена государственная программа, принимались пакеты законодательных актов, организовывались новые структуры по поддержке малого бизнеса, шла широкая пропаганда предпринимательской деятельности. Лишь после всех этих мер малое предпринимательство заняло подобающее ему место в экономиках этих государств.

## **2 АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ**

### **2.1 Анализ современного состояния предпринимательства в Павлодарской области**

Пятнадцать лет независимо существует суверенный Казахстан. Это были годы тяжелых испытаний, когда шел неустанный поиск своего пути развития, через ошибки и решения, которые позже исправлялись. В стране появился класс предпринимателей и фермеров. В настоящее время они еще экономически слабы, но именно представители малого и среднего бизнеса призваны стать опорой государства, своей деятельностью, предприимчивостью двигают развитие производства, рынка, а значит и общества в целом.

Развитие малого бизнеса в регионах республики в основном ориентировано на удовлетворение первоочередных потребностей населения и обслуживание сферы производства на принципах взаимовыгодной кооперации и субподряда.

Специфика развития и размещения малого бизнеса характеризуется тем, что существуют определенные виды деятельности, которыми данный сектор экономики будет заниматься в каждом регионе независимо от его специализации. В их число входят: переработка сельхозпродукции, в частности производство изделий из муки, кулинарных изделий; производство сувениров, строительных материалов, а также сфера розничной торговли и оказание персональных услуг.

Второе направление развития малого бизнеса в регионах зависит от специализации регионов. В этом случае объемы производства определяются потребностями крупных и средних предприятий в кооперационных связях. (РИВЦ, с.8).

Павлодарская область – одна из самых индустриально развитых регионов Казахстана – это нефтепереработка и угледобыча, химическая, легкая, пищевая, деревообрабатывающая промышленности, машиностроение, тракторное и кабельное производство.

В области достаточно широко представлен малый и средний бизнес, который ежегодно набирает обороты, увеличивая свою численность, работает в режиме стабильности и думает о перспективе роста деятельности [29.стр.2].

Согласно рейтинга, проводимого Агентством Республики Казахстан по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и развитию предпринимательства Павлодарская область на сегодняшний день находится на пятом месте [30.стр.6]. В целом, в области, предпринимательство сегодня охватило все сферы жизни, касается ли это вопросов занятости населения, бюджетных поступлений, международно-экономических отношений, политических процессов. С помощью энергичной и предприимчивой части общества, а также благодаря поддержке предпринимательства со стороны государственных органов в области все больше развивается малый и средний бизнес. Об этом свидетельствуют динамика роста субъектов малого предпринимательства и их вклад в экономику региона (таблица 2.1).

Таблица 2.1 - Количество субъектов малого предпринимательства в Павлодарской области за период с 2003 по 2005 годы

Показатели	Годы		
	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Всего по области количество действующих СМП, в т.ч.:	10511	13871	18248
Юридические лица	4177	4831	4849
Физические лица	4634	7200	11133
Крестьянские (фермерские) хозяйства	1700	1840	2266

На конец 2003 года общее количество действующих субъектов малого предпринимательства в области достигло 18248 единиц, из них юридические лица составили 27 %, индивидуальные предприниматели 61 % и крестьянские хозяйства 12 %. Данные показывают ежегодный рост развития малого и среднего бизнеса в области (рисунок 2.1). Так, количество действующих субъектов малого предпринимательства в 2005 году увеличилось на 32 %, по сравнению с 2004 годом и на 74% по сравнению с 2003 годом, где малые и средние составили 10511 единиц.

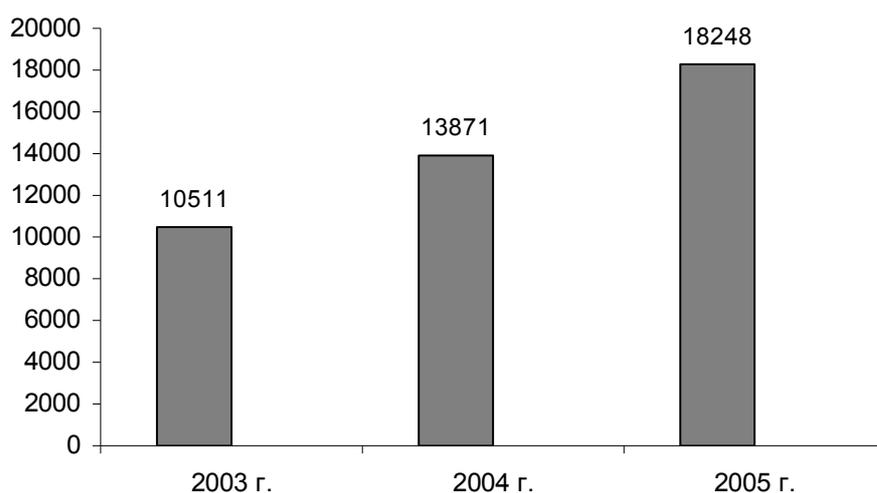


Рисунок 2.1 - Динамика роста количества субъектов малого предпринимательства в Павлодарской области за 2003-2005 гг.

О положительной динамике развития малого и среднего бизнеса свидетельствует ряд других экономических показателей (таблица 2.2), более подробно представленных в приложении Б. Так, численность занятых в этой сфере на конец 2005 года составила 53310 человек, что на 14 % больше соответствующего периода прошлого года (46760 человек) и на 33,7 % больше числа занятых в 2003 году (39859 человек). К общему количеству экономически активного населения области численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства составляет 24% (рисунок 2.2).

Таблица 2.2 - Экономические показатели развития малого предпринимательства в Павлодарской области в период с 2003 по 2005 гг.

Показатели	Годы		
	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Всего по области количество действующих СМП, ед.	10511	13871	18248
Численность занятых в сфере малого бизнеса, чел.	39859	46760	53310
Доход от реализации продукции, млн.тенге	26573,5	28664	31700
Создано новых рабочих мест в сфере малого бизнеса, ед.	795	1846	3912

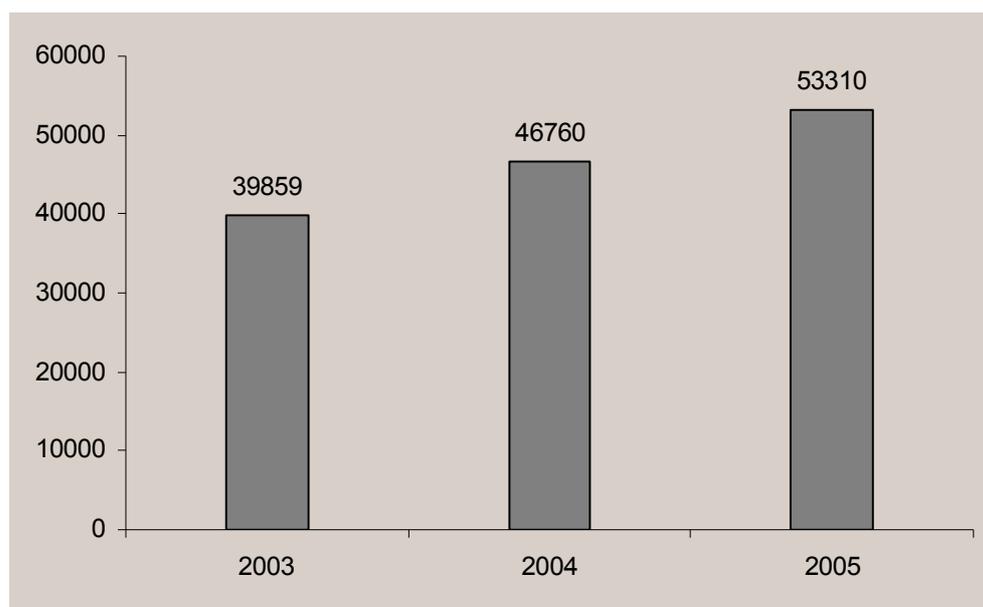


Рисунок 2.2 - Динамика роста численности занятых в сфере малого и среднего бизнеса Павлодарской области за 2003-2005 гг.

На конец 2005 года субъектами малого предпринимательства было произведено продукции, товаров и услуг на общую сумму 31700 миллионов тенге, что на 11% больше показателя соответствующего периода прошлого года (28664 миллионов тенге) и в два раза больше показателя, зарегистрированного на конец 2003 года, где объем производства составил 26573,5 миллионов тенге.

На начало 2006 года предприятиями малого бизнеса создано новых рабочих мест на 12 % больше показателя соответствующего периода прошлого года, и почти в пять раз выше показателя 2004 года.

Общепринятым в мировой практике показателем уровня развития предпринимательства является количество предприятий малого бизнеса на 1000 жителей, по Павлодарской области этот показатель 6,5. Распределение количества действующих предприятий малого бизнеса, а также крестьянских (фермерских) хозяйств на 1000 жителей Казахстана в разрезе регионов, в т.ч. Павлодарской области приводится в [приложении В](#).

Отраслевая структура субъектов малого и среднего предпринимательства области свидетельствует, что их основная масса функционирует в сфере торговли и услуг (таблица 7 и рисунок 8).

Таблица 2.3 - Отраслевая структура количества предприятий малого и среднего бизнеса Павлодарской области за период 2003-2005 гг.

	в % к итогу		
	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Количество предприятий всего:	100,0	100,0	100,0

Промышленное производство	4,97	5,09	3,86
Сельское хозяйство	11,44	14,92	13,59
Строительство	3,23	3,58	2,98
Торговля	63,92	58,65	65,72
Гостиницы и рестораны	0,72	1,08	1,05
Транспорт и связь	7,41	7,75	6,25
Услуги и другие виды деятельности	8,31	8,93	6,55

Данные свидетельствуют, что к концу 2005 года общая численность субъектов малого и среднего предпринимательства, функционирующих в сфере торговли, достигла 11944 единиц, что на 46,8 % больше показателя за 2004 года и на 77,76 % больше показателя соответствующего периода 2003 года.

Количество субъектов малого и среднего предпринимательства занятого в сфере услуг к концу 2005 года составило 1196 единиц, что по сравнению с 2003 годом увеличилось на 36,84 % /31/.

Свидетельством того, что экономическую основу развития малого предпринимательства области составляет торговля и сфера услуг является увеличивающееся с каждым годом количество красочных вывесок аптек, кафе, магазинов, баров, пошивочных мастерских, салонов красоты. Значительное

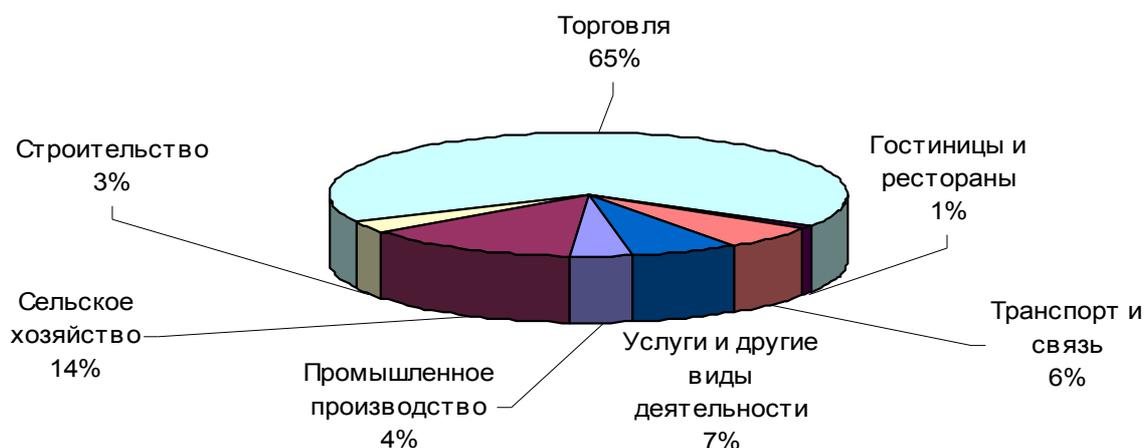


Рисунок 2.3 - Отраслевая структура количества предприятий малого и среднего бизнеса Павлодарской области на 01.01.2006 г.

распространение получили услуги медицинско-обследовательных кабинетов, стоматологических клиник, фотосалонов, нотариусов и прочих юридических консультантов.

Большое расширение сферы торговли в центре области – г. Павлодаре было обусловлено открытием многих фирменных специализированных магазинов, таких как магазины бытовой техники, компьютерной техники, строительных материалов, магазины одежды и тканей, а также больших павильонов детских игрушек и канцелярских товаров.

Открытие в городе за последние несколько лет больших оптово-розничных центров, дало возможность многим физическим лицам заняться предпринимательской деятельностью. Направлениями деятельности для них стали: торговля продуктами питания, предметами быта, открытие маленьких закусочных, а также предоставление простейших услуг парикмахерских и ремонтных мастерских.

Большое распространение в области получили строительные услуги. Развитие различных сфер малого предпринимательства обусловило развитие различных строительных предприятий в малом бизнесе. Многие строительные фирмы на данный момент заняты строительством многочисленных кафе-баров, аптек, магазинов. Особенное распространение получили ремонтно-отделочные и строительные работы после того, как для развития малого и среднего бизнеса было разрешено использовать первые этажи жилых домов.

Также в области наладили свою работу предприятия транспорта и связи. Были организованы и функционируют различные транспортные организации, занимающиеся перевозками пассажиров не только внутри области, но и по всему Казахстану. Об этом свидетельствуют, появившиеся новые городские маршруты и многочисленные такси.

Широко представлены в области предприятия, предоставляющие услуги связи. За последние годы на рынок услуг связи вышли компании, представляющие современные технологии, такие как сотовая, транкинговая и пейджинговая связь. Это фирмы «Алтел», «Алтай», «K-Mobil», K-cell», «Алмапейдж», «Богарт-плюс», «Алси-азия пейдж».

Чтобы облегчить задачу по созданию условий для развития собственного дела, акиматами городов области принято решение о порядке реконструкции квартир, подвалов жилых домов и встроенных помещений под объекты предпринимательской деятельности. Сегодня достаточно пройтись по любому городу области, чтобы оценить масштабы развернутых в этом направлении работ. На смену торговым киоскам пришли великолепно оформленные фасады и витрины магазинов и офисов.

К сожалению, данные показывают, что число предприятий, занимающихся производством, намного меньше числа предприятий услуг и торговли. Эта сфера предпринимательства области развивается медленно. Так, по состоянию на 01.10.2005 года численность субъектов малого предпринимательства, занимающихся производственной деятельностью составила 706 единиц. Ситуация мало чем изменилась по сравнению с предыдущими 2003 и 2004 годами (523 и 707 единиц соответственно). Общая численность занятых на производственных предприятиях к концу 2005 года составила 4423 человека.

В основном производственная деятельность малого и среднего бизнеса в Павлодарской области представлена небольшими фирмами, занимающихся

производством мясных полуфабрикатов, хлебобулочных и кондитерских изделий, а также частными предприятиями, изготавливающими мягкую и корпусную мебель для дома и офиса. Сюда также входит переработка сельскохозяйственной продукции, мяса, масла, молока и других молочных продуктов.

Если сравнить показатели производственного сектора с показателями сферы торговли и услуг можно заметить значительную разницу. На сегодняшний день удельный вес частных предприятий, занимающихся производством, составляет 3,86 % от общего количества субъектов малого предпринимательства, тогда как торговля составляет 65,72 % от того же общего числа.

Главные причины, которые мешают нашим гражданам заняться производственной деятельностью заключаются в том, что, во-первых, такая деятельность требует огромных затрат и не приносит быстрых доходов; во-вторых, зачастую производимая продукция не в состоянии обеспечить конкуренцию завозимой.

Так, по данным Областного управления статистики, в начале 90-х годов перерабатывающая промышленность области полностью покрыла потребности населения по 13 позициям (65%), в настоящее время – лишь по 6 товарным группам (30%). Импорт продовольственных товаров в область все возрастает. Лидирует среди стран-импортеров Россия – 80,2 %, Турция – 5 %.

Исследования показали, что покупатели отдают предпочтение импортным товарам по следующим причинам: из-за более низких цен и высокого качества по сравнению с товарами местного производства; лучшего товарного вида, упаковки, рекламы.

Таким образом, государству необходимо активизировать работу по дальнейшему развитию импортозамещающих производств.

В соответствии с Программой развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в области на 2006-2008 годы на развитие импортозамещающих производств в 2006 году выделено кредитов по 19 бизнес – проектам на общую сумму 95.55 млн. тенге, с созданием дополнительно 241 нового рабочего места. Для начинающих предпринимателей действует кредитная линия, организованная общественным объединением «Ассоциация Бизнес» совместно с банком «ЦентрКредит». По данной кредитной линии по итогам года профинансировано 126 бизнес-проектов на сумму 32,4 млн. тенге. Всего в текущем году банками второго уровня выдано кредитов субъектам малого бизнеса на сумму более 16 млрд. тенге.

Другим не менее важным направлением работы является организация учебно-образовательной поддержки малого бизнеса. Так, в 2005 году проведены семинары для 574 руководителей сельхозформирований, глав крестьянских хозяйств и 165 руководителей и менеджеров предприятий малого и среднего бизнеса в трех городах области.

Кроме того, ведется подготовка начинающих предпринимателей в рамках проводимой акции «Начни свое дело». По итогам двух акций подготовлены и защищены 38 бизнес-планов с предполагаемым созданием 109 новых рабочих мест, на общую сумму 18,6 млн. тенге.

В рамках реализации Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы департаментом экономики области совместно с общественными объединениями предпринимателей проведены два научно-практических семинара для предприятий промышленности, сельхозтоваропроизводителей и государственных органов области. Так, совместно с государственными институтами развития проведен семинар по организации эффективного взаимодействия институтов развития – Инновационного фонда, Банка развития Казахстана, а также Центра инжиниринга и трансферта технологий с предприятиями области в реализации проектов развития высокотехнологичных производств. Семинар с сельхозтоваропроизводителями организован в целях ознакомления предпринимателей с научно - практическими разработками ученых ПАУ, ПГУ, ПНИИСХа в области растениеводства и животноводства, для обсуждения перспектив их применения на практике, организации делового сотрудничества между предпринимателями и научными структурами области.

Ведется работа по выпуску методической литературы для предпринимателей региона. В 2003 году подготовлены такие пособия как: «Каталог сельскохозяйственных машин, оборудования и запасных частей к тракторам, комбайнам и сельхозмашинам, предлагаемых для изготовления хозяйствующими субъектами области», специализированный справочник «В помощь предпринимателю», «Практические рекомендации по инновационным технологиям в сельскохозяйственном производстве», «Роль государственных институтов развития в реализации стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан»

Осуществляется организация выставок, бизнес-встреч, торговых миссий для предпринимателей области. Так, в феврале 2006 года Торгово-Промышленная палатой Павлодарской области был проведен обучающий экспресс-курс для начинающих предпринимателей, в котором сотрудник Филиала выступил в качестве лектора по вопросам кредитования СМП Фондом, а также произвел консультации по бизнес – планированию. Охват аудитории составил – 15 человек.

В рамках проводимого Филиалом семинара – совещания для СМП на тему «Вопросы кредитования инновационных и других актуальных проектов в рамках поддержки развития малого предпринимательства» 28 февраля 2006 года в ПФ ОСПиРК «Атамекен» проведена презентация РФ АО «ФРМП» по Павлодарской области, подписан очередной План совместной работы на 2006 год ГУ «Департамент предпринимательства и промышленности» по Павлодарской области.

В целях стимулирования деятельности предпринимателей и общественных объединений проведены региональные этапы конкурсов «Лучшие предприниматели 2005 года в сфере малого бизнеса», «Лучшие товары Казахстана», «Лучший рынок Казахстана».

Для осуществления комплексных мероприятий по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства проводятся ежемесячные встречи Акимов городов и районов с предпринимателями и представителями их общественных объединений. Основной тематикой рассматриваемых вопросов

на встречах были: порядок проведения проверок контролирующими органами, обсуждение и ознакомление с новыми изменениями и положениями законодательной и нормативной базы, льготное кредитование малого и среднего предпринимательства, другие меры государственной поддержки.

Систематически ведется освещение вопросов развития малого и среднего предпринимательства в средствах массовой информации. Всего за отчетный период было опубликовано и вышло в эфир более 140 материалов по данной теме [32.стр.9].

Анализ тенденций в малом предпринимательстве Павлодарской области свидетельствует, что развитие данного сектора экономики имеет динамично-поступательный характер и приносит свои положительные плоды, став фактором снижения социальной напряженности и основой обеспечения занятости населения.

Однако вместе с тем, следует отметить, что перед малым предпринимательством Павлодарской области, и Казахстана в целом стоит ряд проблем, которые требуют детального анализа и решения.

## **2.2 Оценка роли и места малого и среднего бизнеса в экономике Павлодарской области.**

Уровень цивилизованности государства иллюстрируется и закрепляется структурой занятости населения. Чем выше этот уровень, тем более значительная часть трудоспособного населения переливается в сферы деятельности, обслуживающие потребности главной производительной силы – человека. Отсюда всевозрастающая роль сферы услуг, просвещения, здравоохранения. Именно их развернутая и зрелая система создает предпосылки высокого качества жизни для всего населения, является условием развития личности.

Казахстан пока еще заметно отстает в этом отношении от самых развитых стран мира. Но осознание необходимости решения этой задачи как доминантной на долгосрочную перспективу начинает пониматься обществом и властными структурами.

Одним из реальных экономических рычагов, способных наиболее эффективно решать эту историческую по своей значимости задачу, является развитие малого предпринимательства. В начале становления рыночных отношений в стране малое предпринимательство оказалось наиболее гибким и адаптированным инструментом, решающим первоочередные проблемы жизнеобеспечения населения, прежде всего – через торговлю и сферу услуг.

Сегодня предпринимательский уклад все больше придает экономике Павлодарской области должную гибкость, становится одним из решающих факторов ее развития.

Наибольшее распространение малое предпринимательство получило в легкой и пищевой промышленности, ремонтно-отделочных и строительных работах. В сельском хозяйстве малые предприятия задействованы в производстве зерна, подсолнечника и крупяных культур, а также в мясомолочном скотоводстве, тонкорунном овцеводстве, табунном коневодстве,

птицеводстве и свиноводстве. Павлодарская область обладает богатым природно-ресурсным потенциалом для развития малого бизнеса, в т.ч. месторождениями сырья для производства строительных материалов.

Опрос предпринимателей и жителей Павлодарской области зафиксировал положительные сдвиги в его оценке общественным мнением. Если в начале 90-х годов (и почти до середины) преобладал негативный фон восприятия малого бизнеса, то сегодня эта тенденция преодолена: уровень одобрения находится на довольно высокой отметке – 70 %. Жители области при этом также большинством голосов признают существенную роль малого бизнеса в решении социальных и финансовых проблем области: насыщении местного рынка товарами и услугами, наполнении областного бюджета и создании новых рабочих мест [33.стр.2].

Действительно, социально-экономические показатели развития региона за последние три года, приведенные в предыдущем подразделе, также свидетельствуют о значительном вкладе малого и среднего предпринимательства в экономику области: Вместе с растущим количеством субъектов малого предпринимательства увеличивается и численность занятых в этой сфере экономики. На конец 2005 года от малого и среднего бизнеса в городские и районные бюджеты области поступили налоги и платежи на общую сумму 3,9 млрд. тенге. В 2005 году средой малого и среднего бизнеса Павлодарской области было создано новых рабочих мест почти в пять раз больше по сравнению с 2001 годом.

Проведенное в период с октября 2004 года по декабрь 2005 года социологическое исследование на тему: «Общественное мнение и предприниматели: пути к взаимной адаптации в условиях рыночных отношений» позволило определить роль и место малого и среднего бизнеса в экономике области и дало актуальный материал для более конкретного понимания некоторых проблем развития предпринимательства.

Опрос населения и самих предпринимателей, а также наблюдение за их деятельностью показали, что малый бизнес бесспорно занимает существенное место в развитие региона, однако вместе с тем, наблюдения показали, что и существенны проблемы, с которыми сталкивается этот сектор. О многом говорит сама по себе оценка предпринимателями финансового положения: только четвертая часть решилась назвать его устойчивым. Остальная часть называет его нестабильным и даже критическим. Многие частные предприятия прекращают свою деятельность, так и не начав ее. Об этом свидетельствует разница между количеством зарегистрированных и реально действующих субъектов малого предпринимательства Павлодарской области (таблица 2.4 и рисунок 2.4).

Таблица 2.4 - Количество зарегистрированных и реально действующих субъектов малого предпринимательства Павлодарской области

	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Виды экономической			

деятельности	зарегист рирован ные	действи ющие	зарегис трирован ные	действи ющие	зарегис трирован ные	Действ ующие
Промышленное производство	745	523	835	707	856	706
Сельское хозяйство	2464	1203	3398	2070	3742	2480
Строительство	516	340	675	497	728	544
Торговля	8740	6719	9562	8136	13834	11994
Гостиницы и рестораны	103	73	172	150	224	187
Транспорт и связь	1071	779	1180	1076	1236	1141
Услуги и другие виды деятельности	1057	874	1450	1235	1468	1196
Всего	14696	10511	17272	13871	22088	18248

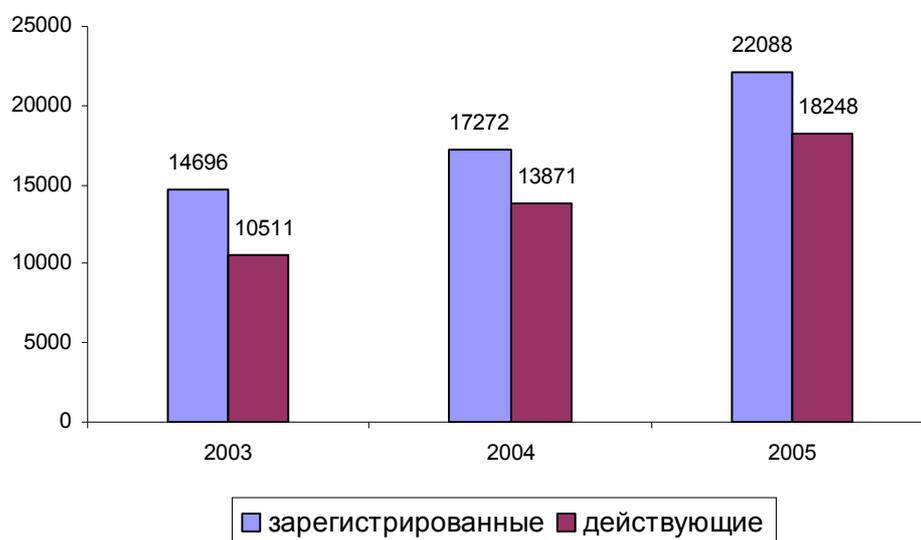


Рисунок 2.4 - Количество зарегистрированных и реально действующих субъектов малого предпринимательства Павлодарской области за 2003-2005 гг.

Данные показывают, что к началу 2006 года в области было зарегистрировано порядка 22088 единиц субъектов малого предпринимательства, а количество реально действующих единиц из них составило 18248. Это говорит о том, что оставшаяся часть субъектов малого предпринимательства (3840 единиц) не в состоянии осуществлять свою

деятельность: они либо находятся во временном простое, либо проходят процесс ликвидации.

В первую очередь это касается производственных предприятий, эффективное функционирование которых так необходимо для достижения устойчивого и стабильного экономического роста области. Из 856 зарегистрированных единиц, функционировать смогли 706 субъектов малого предпринимательства.

Детальный анализ развития малого и среднего предпринимательства свидетельствует, что этот процесс сложен и неоднозначен. Многие из предпринимателей признаются, что им удается держаться на плаву не только за счет собственных знаний, но и за счет невысокой зарплаты сотрудников. Успешное ведение бизнеса сдерживается в силу следующих негативных факторов:

- налоговое бремя;
- нехватка собственного капитала для организации дела;
- ограниченность доступа субъектов малого бизнеса к кредитным ресурсам;
- недостаточная компетентность предпринимателей в области финансового менеджмента, организации и управления;
- проблемы сбыта и обеспечения сырьем, вытекающая вследствие слабого развития инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, в т. ч. отсутствие системы информационного обеспечения;
- несовершенство нормативной и законодательной базы в сфере малого предпринимательства;
- чрезмерные бюрократические требования, подавляющие возникновение и расширение предприятий.

Рассмотрим все вышеперечисленные проблемы малого и среднего бизнеса в отдельности и более подробно.

Главная проблема, с которой сталкивается наш предприниматель – это нехватка денежных средств для организации предпринимательской деятельности. Особенно эта проблема остра при создании производственного предприятия, так как эта деятельность требует высокой начальной капиталоемкости.

«Промышленное производство находится в зависимости от целого ряда факторов: состояние техники, рабочей силы, рынка капитала и т.п. Между всеми этими факторами должно существовать определенное равновесие, но в каждой данной комбинации производственных факторов всегда есть слабейший элемент, задерживающий развитие всех остальных. В данное время для промышленности таким слабейшим элементом является капитал.

Наша промышленность испытывает затруднения не только со стороны финансов. На нее давят недостаточная емкость рынка и высокая себестоимость продукции. Но как ни важны оба этих факторов, они являются скорее производными в отношении капитала.

Емкость рынка определяется как наличностью покупательных средств у потребителя, так и высотой цен, по которым продаются товары: чем ниже

товарные цены, тем выше емкость рынка, и наоборот, высокие цены суживают то, что мы называем емкостью рынка. Удешевление продукции есть вместе с тем и расширением рынка. Самим фактом своего роста промышленность создает себе рынок, расширяя в процессе производства те отрасли, которые готовят средства производства... Одновременно повышение серийности производства ведет к снижению себестоимости, расширяется рынок сбыта. Но, чтобы запустить этот процесс и предать ему необходимую масштабность, необходим достаточный капитал».

Это было написано академиком А.М. Гинсбургом в 1925 году. Те же слова можно было бы повторить сегодня [34.стр.254].

Каждый раз, когда казахстанскому предпринимательству удается вдохнуть хоть немного рыночной свободы, В полный рост встает извечная наша проблема: «недостаток капиталистости».

Для сравнения все факторы хозяйственной и финансовой деятельности предприятия можно представить как подрезанные на различной высоте досочки-клепки одной бочки. Самой низенькой всегда оказывается клепка, на которой написано «капитал». Сколько не вливай воды в такую бочку – толку не будет. Бизнес начинается с денег, беспрестанно требует денег и делается ради приумножения денег.

Зачастую у многих наших отечественных предпринимателей такие деньги отсутствуют. А те, которые есть, быстро истощаются на первых порах предпринимательской деятельности и бизнес становится рискованным. Поэтому частное финансирование (кредиты банков, инвестиции хозяйствующих субъектов частного сектора, физических лиц) для малого бизнеса сильно затруднено, и на этих стадиях была бы уместна помощь со стороны общественных организаций и государства, заинтересованных в развитии малого бизнеса, прежде всего в сфере производства импортозамещающих товаров [35.стр.6].

В ходе социологического исследования были выявлены ориентации жителей Павлодарской области и их предпочтения в выборе отечественных или импортных товаров.

Подавляющее большинство павлодарцев продукты питания предпочитают отечественные (69 %), а одежду (46 %), обувь (51 %) и особенно бытовую технику (70 %) – импортные. Нельзя не отметить, что значительная доля респондентов сориентирована на покупку и той и другой продукции: и отечественной и импортной. Если сравнить группы малообеспеченных и высокообеспеченных граждан, то картина предпочтений выглядит несколько по-иному, однако обозначенная выше тенденция не меняется. Что касается одежды, обуви, бытовой техники, мебели даже в стесненных финансовых условиях покупатель выбирает импорт, поскольку заграничная продукция этого вида, как правило, более качественна и имеет высокий уровень дизайна.

Из этого следует вывод о крайнем неблагополучии производства этого вида товаров отечественными товаропроизводителями. И хотя городские власти, если исходить из их отчетов, проводят огромную работу по поддержке малого предпринимательства и именно отечественных товаропроизводителей, но показатели «на выходе» (социологические данные) свидетельствуют, что

реально эти предпосылки или недостаточны, или не работают.

Промышленное производство требует высоких начальных капиталов, а как уже говорилось выше сегодня эта проблема стоит перед всеми предпринимателями и руководителями малых фирм. Именно из-за нехватки собственных средств бизнесмены не могут более качественно организовать свое дело, провести маркетинговое исследование, распланировать свою деятельность, нанять высококвалифицированный персонал для ведения финансовых дел, не могут просто застраховать свою деятельность на случай непредвиденных рисков, к которым малый бизнес подвержен больше всего. И в большинстве случаев предприниматель один на один остается с этой проблемой. Получить финансирование со стороны удастся не всем. Несмотря на то, что кредитование малого бизнеса расширяется, положительная динамика прослеживается из года в год, однако существует еще много нерешенных вопросов. Сегодня многие международные финансовые институты предлагают различные схемы финансирования производства, внедряются и кредитные линии. Но сам механизм предоставления кредитов недостаточно совершенен, и как правило, эти средства не доходят до субъектов малого бизнеса. Самая распространенная проблема – отсутствие независимой оценки предоставляемых проектов, а также монопольное использование заемных средств. Местные банки являясь агентами финансовых институтов, монополизировали право предоставления кредитов, лоббируют свои схемы и предложения, отказывая предприятиям, не являющимся клиентами банка-агента. Многие банки предпочитают сотрудничать с представителями крупного бизнеса и не настроены на кредитование слабого и неразвитого частного сектора [36.стр.3].

В настоящее время в Павлодарской области для поддержки малого и среднего бизнеса действуют следующие международные кредитные линии:

- Германская по поддержки малого и среднего бизнеса (KfW);
- Мирового Банка Реконструкции и Развития;
- Азиатского Банка Развития;
- Исламского Банка Развития;
- Линия HUNGARY;
- Линия Кореа;
- Европейского Банка Реконструкции и Развития.

Раскладка себестоимости конечному заемщику кредитных средств, например по германской кредитной линии, примерно следующая:

- Правительству финансовые средства предоставляются под 2 % годовых;
- Министерство финансов РК взимает 3 % годовых;
- Маржа коммерческого банка – 7 % годовых.

В результате конечному заемщику кредит предоставляется под 12 % годовых в валюте сроком до 4-х лет.

Недостаточное количество банков-операторов отрицательно сказывается на оперативности рассмотрения проектов, а также на динамике и объемах освоения этих финансовых ресурсов.

В Павлодарских филиалах банков республики ставки кредитования в валюте предлагаются под 16-18 %, а в тенге – от 22 до 24 % годовых. Западные же предприятия обслуживаются у себя под 5-6 % годовых. Поэтому наши предприниматели находятся в невыгодных условиях по сравнению с западными коллегами [37.стр.2].

На настоящий момент ни Правительство, ни Национальный Банк не смогли решить задачу дороговизны кредитных ресурсов. По данным Нацбанка, за последние четыре года кредиты малому и среднему бизнесу возросли более чем в пять раз, а степень удовлетворения потребностей превысила 90 %. Однако опрос предпринимателей показал, что дороговизна кредитов остается проблемой номер один. Остается вопросом, **почему при инфляции 6 % кредиты выдаются под 20-22 %.**

Кроме высоких процентных ставок выдаваемых кредитов существуют и другие препятствия. Из множества одобренных и принятых проектов, лишь единицы доводятся до логического завершения – до получения кредита. Большинство же так и остаются на бумаге [38.стр.6]. Это связано со следующими причинами: во-первых, нежелание банков выдавать кредиты малым предприятиям. Это неудивительно, так как, вкладывая средства, они идут на определенный риск. Во-вторых, очень велики размеры взимаемых процентов. В-третьих, ссудная политика банков ориентированна преимущественно на кратко- и среднесрочное кредитование, в то время как большинство малых предприятий заинтересовано в долгосрочных кредитах. В третьих, банки выдают ссуды под основные и оборотные средства [39.стр.40].

Недоступность к кредитным ресурсам банков второго уровня также является одной из основных проблем для предприятий сельского хозяйства. В последние годы в экономике аграрного сектора Павлодарской области заметны позитивные изменения, положение дел в агропромышленном комплексе области стало стабилизироваться. Изменился менталитет сельского населения, меньше стало иждивенческих настроений, больше нацеленности на созидательный труд. Этому способствовали разработка и реализация целевых Программ развития сельского хозяйства на 2004 год, на 2005 год и Агропродовольственной программы области на 2003-2005 годы, в рамках которых принят ряд мер, направленных на совершенствование технологии выращивания сельскохозяйственных культур, развитие приоритетных отраслей животноводства за счет привлечения бюджетных средств всех уровней в виде кредитов, субсидий и других вложений.

Проводимые в республике аграрные реформы существенно изменили систему ведения в сельском хозяйстве, в том числе использования приемов и методов, основанных на достижениях науки и передового опыта, ресурсосберегающих технологий возделывания сельскохозяйственных культур.

В 2005 году в целях повышения породно-продуктивных качеств сельскохозяйственных животных, дальнейшего развития племенного животноводства департаментом сельского хозяйства, при поддержке акима области впервые разработаны и реализованы целевые областные бюджетные программы по животноводству; «Укрупнение молочных ферм», «Развитие

мясного скотоводства», «Развитие мясосального овцеводства», «Развитие свиноводства». Для реализации данных программ из областного бюджета и средств банков по софинансированию выделено и освоено 350 млн. тенге кредитных средств для приобретения сельхозтоваропроизводителями племенного и высокопродуктивного скота

Сегодня перерабатывающая отрасль области представлена 356 объектами, перерабатывающими сельскохозяйственную продукцию. Наибольшее количество их сосредоточено в г. Павлодаре – 80, Качирском – 44, Иртышском – 43, Железинском – 38, Успенском и Щербактинском районах – по 29.

Наибольшее число мельниц и пекарен дислоцируется в зернопроизводящих районах и г. Павлодаре. Предприятия по переработке мяса сосредоточены в г. Павлодаре, Павлодарской, Щербактинском районах, молока – в 3-х городах и в Павлодарском районе. Значительная часть продукции перерабатывается на мини объектах.

Производственный потенциал предприятий области, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию, располагает возможностью обеспечивать 90% потребности населения в продуктах питания собственного производства, за исключением традиционно завозимых (чай, сахар, рис, цитрусовые, фрукты, кондитерские изделия).

Отсутствует выпуск овощных, мясных и молочных консервов, молока длительного срока хранения.

Следует отметить, что используемое оборудование предприятий переработки не отвечает современным требованиям. Большинство мини-объектов переработки имеют примитивную технологию, не позволяющую расширить ассортимент, улучшить качество продукции и дизайн, выпускают идентичную друг другу продукцию. Средств на замену технологического оборудования, предприятия не имеют, доступных долгосрочных кредитных линий (до 7-10 лет) также нет.

Для получения в достаточном количестве кредитных ресурсов для развития сельхозпроизводства банковский сектор республики не в состоянии предложить необходимые финансовые услуги из-за недостаточности банковских учреждений в сельской местности, из-за сложившейся ситуации, когда низкое обеспечение делает кредитование высокорискованным для банков, поэтому оно доступно для более доходных отраслей экономики.

Одной из проблем кредитования через банки второго уровня является отсутствие кредитного залога и, прежде всего, земли у сельскохозяйственных товаропроизводителей. В связи с этим высокий незастрахованный риск кредитования сельского хозяйства повысил для сельхозтоваропроизводителей процентную ставку за пользование кредитными ресурсами до 50%. В результате этого сельхозтоваропроизводитель соглашается на любые условия, заранее исключая возврат долга [40.стр.3].

Кроме международных кредитных линий и банков второго уровня в области работает АО «Фонд развития малого предпринимательства». На сегодняшний день Фонд осуществляет поддержку малого и среднего бизнеса, путем кредитования средних и малых предприятий, как через банки второго уровня, так и напрямую. Кредиты выдаются под 12 %-ю ставку в тенге. Сумма

и сроки выдаваемых кредитов варьируются в зависимости от проектов.

Данная система очень удобна для начинающих предпринимателей, однако в основном они не входят в число клиентов Фонда. Кредиты выдаются уже функционирующим предприятиям, вышедшим на определенную мощность производства, которым необходим дополнительный капитал для его дальнейшего развития. Также, в силу высоких финансовых рисков, Фонд практически не финансирует предприятия сельского хозяйства [41.стр.3].

Сегодня в нашей республике действует система государственного кредитования, являющаяся неременным атрибутом всех государственных программ по поддержке малого предпринимательства. В Павлодарской области эти функции выполняет Департамент экономики Павлодарской области.

К концу 2005 года объем средств областного бюджета фактически направленных на финансовую поддержку и развитие малого и среднего предпринимательства составил 317,3 млн. тенге. Кредитование за счет средств местного бюджета осуществляется на условиях софинансирования с банком второго уровня, сроком до 3 лет с процентной ставкой для конечного заемщика – не более 10 %. Однако и здесь присутствуют некоторые недочеты, заключающиеся в плохой системе информированности, в итоге кредиты получают одни и те же субъекты, которые уже имели подобный опыт и следовательно знают как, где и через кого его можно повторить [42.стр.4].

Из проблемы «капитала» вытекает другая не менее важная проблема - отсутствие знаний по вопросам как использовать этот капитал. Те предприниматели, кому удалось получить банковский кредит или какую-нибудь спонсорскую помощь не могут рационально использовать его. Причинами этого являются недостаточная подготовленность начинающих деловых людей к области финансового менеджмента, организации и управления. 90% банкротств мелких фирм связано с плохим управлением, недостатком квалифицированной рабочей силы, и в следствие некомпетентностью принимаемых решений. Несмотря на то, что многие выпускники высших и средних учебных заведений Павлодарской области свою трудовую деятельность начинают в малых предприятиях, большинство из них стремится быстро пройти этот этап и получить работу в более перспективной и престижной крупной фирме, либо в структуре государственной службы, для обеспечения карьерного роста. Поэтому владелец малой фирмы должен сочетать в себе опыт менеджера и администратора, а он нередко не имеет ни того, ни другого.

Анализ показал, что из-за отсутствия на наших предприятиях системы финансового менеджмента зачастую приводит их неплатежеспособности и к дальнейшему банкротству [43.стр.265]. Наиболее важные проблемы малого и среднего бизнеса, состоят в доступе к ресурсам, весомых рисках и в уровне ликвидности. Наглядно эти факторы можно увидеть, если сравнить, используя данные областного управления статистики, деятельность наших малых предприятий с крупными (таблица 2.5).

Таблица 2.5 - Показатели деятельности малых и крупных предприятий Павлодарской области

Показатель	Среднее значение показателя	
	Предприятия малого бизнеса	Крупные предприятия
Показатели ликвидности и оборачиваемости:		
Коэфф-т тек. ликв-ти (тек. активы/тек. пассивы)	2,00	2,77
Оборачиваемость дебиторской задолженности (выручка/дебиторская задолженность)	7,04	6,40
Оборачиваемость запасов	8,47	5,31
Оборач-сть осн. активов (выручка/осн. активы)	9,40	3,50
Показатель рентабельности:		
Чистая коммерческая маржа (чистая прибыль)	10,91%	9,20%
Показатели структуры источников средств:		
Доля заемных средств в общей сумме пассивов	49,00%	38,06%
Доля тек. обяз-в в общ. сумме заемных средств	83,70%	62,99%
Показатель предпринимательского риска:		
Вариация нетто-результата эксплуатации инвестиций	+21,94% от среднего уровня НРЭИ	+7,71% от среднего уровня НРЭИ

Данные свидетельствуют, что малые предприятия обладают пониженной ликвидностью по сравнению с крупными. Это значит, что малое предприятие испытывает гораздо большие трудности с мобилизацией «живых денег» для выполнения своих текущих обязательств по кредиторской задолженности и банковскому кредиту.

Ликвидность – самое больное место малой фирмы. Поэтому наиважнейшей целью финансового менеджмента является грамотное управление оборотным капиталом: запасами, дебиторской задолженностью, денежными средствами и краткосрочными обязательствами. Это приносит предприятию достаточное количество ликвидных средств и делает платежеспособным.

Необходимость эффективного управления оборотным капиталом диктуется, кроме всего прочего, и затрудненностью доступа на рынки капиталов для малых предприятий: раз средств мало, их тем более надо использовать так, чтобы каждый тенге приносил максимум экономического эффекта.

Показатели предпринимательского риска малых предприятий показывают о повышенном его уровне, о чем свидетельствует большая изменчивость нетто-результата эксплуатации инвестиций (прибыль до уплаты процентов за кредит и налога на прибыль), величина которого может в различные периоды отклоняться от средней на 22% в ту или иную сторону. У крупных предприятий этот показатель втрое «спокойнее» - 7%. Думается, что повышенную вариацию финансовых результатов дает ограниченность возможностей диверсификации портфеля инвестиций, хотя бы и географически. Что же касается финансового

риска, то о повышенном его уровне говорит более выраженная ориентация на заемное финансирование (обязательства составляют у малых фирм 49% пассивов против 38,06% у крупных предприятий) в сочетании с явно просматриваемой тенденцией к преобладанию краткосрочного кредита. Руководители малых предприятий набирают (если могут, конечно) деньги в долг не из прихоти или болезненного пристрастия к риску, а вынужденно, стараясь, во что бы то ни стало избежать гибели своего бизнеса.

Из всех перечисленных особенностей малого предприятия наиболее важными являются низкий уровень ликвидности и высокий уровень предпринимательского риска [44.стр.160].

По данным статистики, причиной пятидесяти процентов банкротств является нерациональное управление оборотным капиталом, ведущее к дефициту денежных средств.

Многие наши предприятия плохо управляют запасами, а то и вовсе не контролируют их. Такое легкомыслие зачастую приводит к неплатежеспособности. Наличие значительных запасов сырья и готовой продукции, а также незавершенного производства означает замораживание определенной части средств в них. А это порождает первоочередную потребность предприятия в финансировании.

Как показал анализ, на многих малых фирмах также отсутствует четкий дебиторский контроль, что приводит к разбуханию дебиторской задолженности. Конечно, это может быть связано с трудностями сбыта, когда предприятию не удается пристроить свою продукцию, если не предоставлять длительных отсрочек платежа покупателям. Но в большинстве случаев, встречается и противоположная причина разбухания дебиторской задолженности – слишком щедрая, нерасчетливая политика отсрочек, не продиктованная ни трудностями реализации, ни маркетинговой политикой предприятия. Такой подход весьма рискован, если еще и учесть сомнительные долги и увеличивающиеся с каждым днем темпы инфляции.

Как уже было сказано, кроме пониженной ликвидности, деятельность малых предприятий сопровождается высоким уровнем предпринимательского риска.

Это связано с тем, что на наших производственных предприятиях плохо диверсифицирована гамма производственных товаров. Ориентация многих наших предприятий на монотонное производство, доводит предпринимательский риск до опасного предела, который напрямую зависит от изменений конъюнктуры рынка. Плюс к этому, в контексте концепции эффекта операционного рычага, порога рентабельности и «запаса финансовой прочности» ориентация наших предприятий на один «звездный» товар не приводит к снижению порога рентабельности и укреплению финансовой устойчивости, потому что постоянные затраты не раскладываются на несколько товаров, а ложатся тяжелым бременем на один товар, перспективы наращивания выручки от которого зачастую проблематичны из-за ограниченности спроса.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что самыми главными проблемами деятельности малых и средних предприятий в области финансов является неправильное управление оборотным капиталом, незнание сколько и

как нужно производить и продавать, чтобы полученная выручка не только покрывала затраты, но и приносила прибыль.

Анализ развития частного предпринимательства, как в Павлодарской области, так и Казахстана в целом показал, что во многом его темпы сдерживаются из-за слабого развития инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса, будь то государственные учреждения или общественные организации.

Проведенное социологическое исследование предприятий Павлодарской области показало, что руководители малого бизнеса в подавляющем большинстве мало информированы о наличии и работе специализированных структур в области, которые занимаются комплексом проблем малого бизнеса. Большинство респондентов ответили, что не состоят в них. Часть из них и не желает состоять в этих общественных организациях. Аргументы против: «чувствуем, что это только потеря времени»; «пользы никакой»; «еще одна форма поборов»; «галочку себе поставят, взнос соберут и все».

А между тем, именно инфраструктура должна и призвана оказывать помощь малому и среднему бизнесу, особенно при решении проблем не информированности. Большинство предпринимателей не знает где найти информацию о товарах, конъюнктуре рынка, потенциальных партнерах. Отсюда и вытекает проблема сбыта и обеспечения сырьем малого бизнеса. Анализ показал, что работ по направлению развития инфраструктуры поддержки малого бизнеса еще много, и требуется скорейшее их выполнение.

Одним из значительных факторов, сдерживающих развитие малого и среднего бизнеса является несовершенство законодательства и бюрократический аппарат в сфере малого предпринимательства

В настоящее время правовой основой малого бизнеса в Республике Казахстан является более 20 законов, указов Президента РК, десятки актов Правительства, министерств и ведомств, направленных на развитие вышеуказанных документов. В отношении развития законодательной базы наше государство по сравнению с другими странами СНГ занимает лидирующее место. Однако анализ свидетельствует, что существует множество недочетов в финансовой, кредитной, налоговой системах, в нормативно-законодательной базе в сфере малого бизнеса [45.стр.208], [46.стр.75].

Особое место здесь занимает несовершенство налоговой политики, выражающаяся в частых изменениях нормативно-законодательных актов, запутанной системе отчетности, завышенных ставках налогов и сборов, сложной системе сбора налогов и отчислений. Действующий механизм налогообложения малого и среднего не стимулирует увеличение объема выпускаемой продукции, работ и услуг, а наоборот способствует искусственному раздуванию вычетов и уклонению от налогов. И это неудивительно. Ведь сегодня нормально работающая предпринимательская фирма, занимающаяся производством, в среднем выплачивает в виде налогов и других обязательных платежей до 60 % от прибыли. По этой причине многие предпринимательские и производственные фирмы занимаются теневым бизнесом и вообще не платят налоги.

Кроме того, как снежный ком нарастает количество всякого рода отчетов.

С введением нового Налогового кодекса, была предложена альтернативная форма взимания налогов, и малые предприятия получили возможность перейти на упрощенную систему бухгалтерского учета и налогообложения. В то же время требования к организации, учету и отчетности часто почти не зависят от размера фирмы, поэтому расходы на их осуществление оказывается для малых предприятий более обременительными. Бизнесмен вынужден увеличивать число бухгалтеров, чтобы они успевали заполнять все «все эти разноцветные» бланки. На последнем Республиканском Форуме, выступая, глава государства отметил, что «такого расцвета бумаготворчества не знала даже советская система в эпоху самого матерого бюрократизма».

Есть много противоречий в законодательстве в области кредитования малого и среднего бизнеса.

На сегодняшний день финансовому сектору даны все привилегии, для того, чтобы он поднял другую часть экономики. А банки, в свою очередь, устанавливают такую высокую маржу, которую предприниматель не может отнести на вычеты. В Налоговом кодексе ввели норму, в соответствии с которой ограничена сумма вознаграждения, относимая на вычеты пределами двукратной ставки рефинансирования Нацбанка. При этом, вознаграждение, выплачиваемое бизнесменами банкам, не облагается корпоративным налогом у источника выплат. Здесь нужно учесть и то, что у банков коэффициент налоговой нагрузки намного легче и не сопоставим с промышленным бизнесом.

Большие проблемы состоят с нормативами: бизнесмены жалуются, что их ежегодно заставляют переоформлять кредиты, чтобы банки выдерживали коэффициенты по возвратности, риску и т.д. Нацбанк же, в свою очередь, утверждает, что все нормативы соответствуют международным стандартам. И здесь возникает вопрос: «Интересно, есть ли там ежегодное переоформление кредитов, или здесь все же что-то не так?».

Аналогичная ситуация складывается и в сфере лизинга. Этот финансовый инструмент имеет огромный потенциал, однако он обходится намного дороже, чем кредитование. На сегодня в сфере малого и среднего предпринимательства практически не получили своего развития операции оперативного и финансового лизинга. А это весьма необходимо, так как многие предприниматели испытывают острый недостаток в приобретении на льготных условиях необходимого оборудования и помещений, имеющих у государственных предприятий и не задействованных по разным причинам [47.стр.40], [48.стр.87]. Главной причиной такого положения является отсутствие четкой законодательной и нормативной базы лизинга.

Зачастую государство, помогая с одной стороны, мешает с другой. В первую очередь это касается взаимоотношений предпринимателей и малых предприятий с государственными, общественными и иными контролирующими органами.

Одна из первых проблем, с которой сталкивается наш предприниматель, открывая свое дело – это высокие бюрократические требования. При создании нового предприятия нашему предпринимателю необходимо собрать справки от бесчисленного множества учреждений и организаций. В каждом таком учреждении своя система, свои законы, свои требования, которые в свою

очередь противоречат системе и законам другого учреждения.

Большим препятствием на пути развития малого и среднего бизнеса является тот факт, что законодательные акты не являются актами прямого действия, а для их реализации органами исполнительной власти разрабатывается множество подзаконных актов (инструкций, приказов, писем, указаний), которые систематически изменяются, дополняются, уточняются, поэтому гражданам, решившим заняться предпринимательской деятельностью, трудно в них разобраться и на практике руководствоваться ими [30.стр.6].

По словам, Главы государства, перешло все разумные рамки количество лицензионных-регистрационных процедур. В соответствии с действующими правилами в области сертифицирования, таможенного оформления, оформления документов при получении земли для строительства предпринимателям необходимо заполнить такое количество документов и, как сказал Президент, «потратить столько нервов, сколько не компенсирует никакое лечение» [49.стр.8].

Кроме этого, все это требует от начинающих и действующих предпринимателей достаточно значительных размеров денежных средств, которые у них весьма ограничены. Ведомства практически бесконтрольно устанавливают цены на свои услуги и услуги своих РГП. Раньше Антимонопольный комитет фиксировал и контролировал цену за госуслуги. Теперь этого нет.

Таким же тормозящим фактором являются постоянные проверки предприятий со стороны различных государственных органов. За последние три года численность госаппарата, возросла примерно на 20 процентов. Причем растут именно контрольно-проверяющие и силовые органы (приложение Е). В этом отношении, мы уже доросли до такого уровня, когда можем переложить ответственность за решение вопросов, связанных с допуском в бизнес, контролем за качеством и безопасностью товаров, работ и услуг, с государства на различные гражданско-правовые институты [50.стр.6].

Из опрошенных предпринимателей Павлодарской области, только один респондент заявил, что имеющаяся законодательная база малого предпринимательства вполне достаточна, остальные считают, что она «не вполне разработана и противоречива», или – «ее практически нет». При опросе выяснилось, что их раздражает необходимость поиска и прочтения великого множества нормативных бумаг. И хотя некоторые отметили, что присылают им инструкции, которые нужно знать неукоснительно, но при проверках нагрянувшими проверяющими «вытаскиваются из-под полы еще какие-то бумаги» и «наши знания оказываются всегда недостаточными».

Проверки, не только отвлекают руководителей предприятий от их основной деятельности, но и требуют больших денежных затрат. То есть сама система вынуждает предпринимателей искать пути к нелегальному обороту.

Любое вмешательство извне в деятельность предприятия приводит к сбоям, к остановке работы. К тому же каждый тенге вырванный из оборота на уплату штрафных санкций еще больше усугубляет проблему нехватки средств. Предприниматели утверждают, что они не защищены перед чиновником и тем, что законодательная база еще не совершенна и тем, что сами они юридически

не сильны. В качестве примера можно привести ситуацию с проведением инвентаризации: «Нам говорят, мы посмотрим ваше помещение, а вы заплатите за это деньги. Деньги, как говорится, ни за что – довольно большие, а у нас нет никого юридического знания, можем мы от этого отказаться или нет». При опросе, многие предприниматели критиковали деятельность местных налоговых органов и практику сбора налогов как недостаточно жесткую и принципиальную. Во-первых, она позволяет в прицепе уходить от налогов, создавая неравные шансы для предпринимателей, во-вторых, обнаружение налоговыми инспекторами неполной уплаты, как правило, заканчивается делением этой неуплаты между хозяином и инспектором. Неформальный налог, который взимает с предпринимателя бюрократический аппарат, по сути, чуть ли не адекватен налогам официальным.

Таков далеко не полный перечень проблем, с которыми сталкивается предпринимательство Павлодарской области в период его развития. Для их преодоления местными структурами власти, а также общественными организациями проводится ряд мероприятий, способствующих развитию частного предпринимательства. В следующем подразделе приведены механизмы управления малого и среднего бизнеса Павлодарской области, их содержание и качество реализации.

### **2.3 Механизмы управления малого и среднего бизнеса в условиях рынка**

Малое предпринимательство во всем мире призвано одним из мобильных и результативных секторов экономики – на его долю приходится наибольшая часть внутреннего валового продукта, в нем работает наиболее активная часть населения [51.стр.50].

На сегодняшний день малый и средний бизнес приобрел ключевую позицию в развитии экономики страны, так как способствует решению проблем занятости населения, наполнению рынка отечественными товарами и услугами, формирует конкурентную среду, является одним из основных источников формирования валового внутреннего продукта и бюджета страны [52.стр.125].

Рассматривая конкретную ситуацию, сложившуюся в настоящее время в сфере малого и среднего бизнеса в Павлодарской области, можно отметить, что, несмотря на определенные шаги, осуществленные здесь, влияние малого бизнеса на экономическую ситуацию пока еще недостаточно [53.стр.98].

Основными задачами государственной политики развития и поддержки малого бизнеса в Республике Казахстан являются: снижение налогового бремени, легализация собственности и активов, облегчение доступа к кредитным ресурсам, упрощение административных процедур и разрешений, защита от бюрократического произвола и контрольно-надзорных органов, активизация деятельности общественных организаций предпринимателей.

После принятия Указа «О мерах по усилению государственной поддержки и активизации развития малого предпринимательства» в области были

разработаны собственные программы поддержки и развития предпринимательства.

Последняя программа развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в Павлодарской области на 2006-2008 годы разработана на основе анализа состояния малого предпринимательства в области с учетом тенденций развития государственной поддержки малого бизнеса в Республике Казахстан.

При разработке Программы были использованы такие принципиально новые подходы, как инновационная поддержка субъектов малого и среднего бизнеса, их интеграция, новые подходы предоставления информационных и консалтинговых услуг.

Развитие малого предпринимательства в области сдерживается рядом факторов. Это слабая интеграция с крупным производством, недостаточное развитие инфраструктуры поддержки предпринимательства, существенное отставание внутрифирменного менеджмента от рыночных реформ, использование в производстве устаревшей техники и технологий.

Программой развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в Павлодарской области на 2006-2008 годы предусматривается совершенствование организационно-правовых условий развития малого предпринимательства, развитие системы финансово-кредитной и инвестиционной поддержки, кадровое и научно-методическое обеспечение и информационная поддержка малого и среднего бизнеса. В рамках программы будет осуществляться содействие интеграции субъектов малого и среднего бизнеса, развитие межрегионального сотрудничества. Кроме того, значительное место в областной программе отведено развитию инфраструктуры системы поддержки и защиты малого и среднего предпринимательства [54.стр.5].

Уполномоченным органом акима области в реализации государственной политики в сфере укрепления и развития предпринимательства в регионе является департамент экономики Павлодарской области.

Работа департамента экономики по реализации стратегии развития малого и среднего бизнеса осуществляется по следующим основным направлениям:

- разработка программ, проектов и планов мероприятий, направленных на поддержку и развитие малого и среднего предпринимательства, а также участие в их финансировании;
- координация деятельности государственных органов области в сфере поддержки и развития малого и среднего предпринимательства;
- взаимодействие с общественными объединениями предпринимателей в реализации государственной и региональной программ поддержки малого и среднего бизнеса;
- подготовка и представление предложений по формированию и совершенствованию правовой базы в области государственной поддержки предпринимательства и создание благоприятных условий для деятельности субъектов предпринимательства;

- помощь предпринимателям в развитии внешнеэкономических связей, включая торговые, научно-технические, производственные, информационные с зарубежными странами, содействие в участии на международных и республиканских выставках и ярмарках;

- работа с обращениями и жалобами предпринимателей, оказание помощи субъектам малого предпринимательства в решении проблем по различным аспектам ведения бизнеса;

- содействие формированию целостной системы региональной инфраструктуры поддержки и развития предпринимательства в целях: оказания консультативной, информационной, финансовой поддержки субъектам малого предпринимательства; организации подготовки и повышения квалификации кадров для малого предпринимательства; развития сети технопарков и бизнес – инкубаторов;

- анализ эффективности мер, направленных на государственную поддержку предпринимательства, подготовка прогнозов по перспективам развития малого предпринимательства и предложений по приоритетным направлениям и формам его государственной поддержки.

В целях повышения эффективности мер по содействию развитию малого и среднего бизнеса департаментом ведется плодотворное сотрудничество с общественными объединениями предпринимателей, которые активно привлекаются как к разработке, так и реализации мероприятий по государственной поддержке предпринимательства в регионе.

Департамент экономики является основным разработчиком областной программы развития и поддержки малого и среднего предпринимательства, а также выступает в роли координирования деятельности других государственных органов, участвующих в реализации программы. В рамках программы кроме департамента экономики области ответственными за ее исполнение по отдельным мероприятиям являются:

- акимы городов и районов;
- Департамент индустрии и торговли Павлодарской области;
- Департамент предпринимательства и промышленности;
- Департамент сельского хозяйства Павлодарской области;
- Департамент коммунального хозяйства Павлодарской области;
- Департамент транспорта и коммуникаций Павлодарской области;
- Областное управление статистики;
- Департамент социальной защиты и занятости населения области;
- Областное управление информации и общественного согласия.

По согласованию с департаментом экономики в реализации областной программы принимают участие Павлодарский филиал Национального Банка РК, КГП «Центр развития предпринимательства и ремесленничества», ЗАО «Республиканский информационный-выставочный центр», международные проекты GTZ и PRAGMA, а также для реализации программы ведется активное сотрудничество с общественными объединениями предпринимателей Павлодарской области [55.стр.6].

Особое внимание в работе по развитию интеграции малого бизнеса с крупным производством заслуживает деятельность департамента индустрии и

торговли Павлодарской области. В Павлодарской области есть несколько крупных предприятий, которые располагают средствами для создания вокруг себя небольших фирм путем передачи им вспомогательных и дополняющих крупное производство функций.

Именно работа данного департамента стимулирует развитие импортозамещающих производств области, способствует использованию действенной во всем мире форму кооперация малого бизнеса и крупных предприятий. Периодично на базе общественных объединений предпринимателей департаментом индустрии и торговли проводятся совещания по импортозамещению. Хотелось бы отметить, что организация и проведение совещаний осуществляется на высоком уровне качества. Практика проведения совещаний с крупными предприятиями области показывает заинтересованное участие предприятий малого бизнеса, и действенность принимаемых мер. С целью организации импортозамещающих производств и информирования предпринимателей о рыночной конъюнктуре, на сегодняшний день департаментами индустрии и торговли, сельского хозяйства, при содействии областного управления статистики изданы два выпуска специальных Каталогов, в который включены 8.5 тыс. позиций номенклатуры товаров, рекомендуемых для промышленного освоения фирмами Павлодарской области в рамках программы развития импортозамещающих производств [56.стр.249]. .

Кроме областных департаментов значительную работу по развитию и поддержки малого и среднего бизнеса в Павлодарской области выполняют акиматы городов и районов. Павлодарский городской акимат в лице Управления экономики и развития предпринимательства г. Павлодара, ведет активную работу по развитию и поддержки малого бизнеса в г. Павлодаре.

Ежегодно в рамках городской программы развития и поддержки предпринимательства Управлением совместно с общественными объединениями города и области большое внимание уделяется установление конструктивного диалога между предпринимателями и органами власти. Периодически проводятся «круглые столы», семинары, конференции. Широко охватываются наиболее актуальные для профессионального ведения бизнеса темы: преимущества международной сертификации, необходимость знания налогового, административного законодательства. Традиционными стали такие акции, как «Чиновник и предприниматель», «Бизнес и власть». Управление экономики и развития предпринимательства с целью устранения некомпетентности, правовой безграмотности предпринимателей и вовлечения в сферу малого и среднего предпринимательства большей части активного населения систематически проводит образовательные семинары по разъяснению законов РК по налоговому, административному, трудовому законодательству. Проводятся семинары по бухгалтерскому учету и управленческому менеджменту, а также обучающие семинары по развитию ремесел. С целью повышения культуры предпринимательства проводятся такие семинары, как «Деловой этикет» и «Психология делового общения». Совместно с общественными объединениями традиционным проведением стали выставки-ярмарки продукции отечественных производителей, выставки посвященные предприятиям сферы услуг и образования [57.стр.5].

На настоящий момент в Павлодарской области действует 20 общественных объединений. Региональная инфраструктура поддержки малого предпринимательства представлена следующими организациями:

- АО «Фонд развития малого предпринимательства» по Павлодарской области;
- Ассоциация «Форум предпринимателей Павлодарской области»;
- ОО «Ассоциация Бизнес»;
- ОО «Павлодарская областная торгово-промышленная палата»;
- Областной филиал общенационального Союза предпринимателей и работодателей Казахстана «Атамекен»;
- ОО «Союз крестьян, фермеров Павлодарской области»;
- Ассоциация «Объединение юридических лиц машиностроителей Павлодарской области»;
- Ассоциация Павлодарской области «Союз транспортников»;
- Павлодарский филиал «Ассоциация деловых женщин Казахстана»;
- КГП «Центр развития предпринимательства и инноваций»;
- «Центр немецких предпринимателей Павлодарской области»;
- ГККП «Бизнес-инкубатор» при акиме г. Аксу;
- ОО «Союз предпринимателей и экологов», г. Аксу;
- ТОО «Ремесленная палата», г. Аксу;
- ОО «Союз предпринимателей Щербактинского района»;
- Экибастузский филиал «Ассоциация деловых женщин Казахстана»;
- Объединение юридических лиц «Ассоциация промышленников и предпринимателей г. Экибастуза»;
- ТОО «Центр содействия бизнесу», г. Екибастуз;
- Информационно-выставочный центр акима г. Экибастуза.

Все вышеперечисленные общественные объединения самостоятельно оказывают содействие развитию предпринимательства через непосредственное предоставление предпринимателям информационных, консалтинговых, юридических, образовательных услуг. Многие из них осуществляют представительство и защиту интересов предпринимателей; содействуют в получении льготных и долгосрочных кредитов; предоставляют производственные помещения на льготных условиях для организации и ведения хозяйственной деятельности; занимаются организацией региональных тематических выставок и ярмарок. Павлодарская областная торгово-промышленная палата, кроме всего перечисленного, имея хорошо налаженные внешнеэкономические связи, содействует установлению производственного и научно-технического сотрудничества предпринимателей с предприятиями и организациями других стран, путем организации торгово-экономических миссий предпринимателей Павлодарской области в приграничные регионы и страны дальнего зарубежья; международных выставок, бизнес-встреч и саммитов делового направления.

Кроме того, по согласованию, общественные объединения предпринимателей принимают участие в реализации областных и городских программ развития и поддержки малого и среднего предпринимательства.

Деятельность всех вышеперечисленных общественных объединений

действительно оказывает значительную поддержку предпринимателям, однако эта помощь охватывает не всех. Инфраструктура поддержки малого предпринимательства в Павлодарской области еще недостаточно развита. Только в г. Алматы, например, на настоящий момент действует 50 ассоциаций предпринимателей, и соответственно масштабы открывающихся возможностей для предпринимателей намного шире. В нашем же регионе на всю область действует всего 17 ассоциаций. В итоге услугами наших общественных организаций могут воспользоваться не все предприниматели. Взять хотя бы ассоциации, предоставляющие на льготных условиях производственные помещения для организации и ведения бизнеса, естественно количество таких площадей ограничено, и воспользоваться подобного рода услугой могут лишь единицы. Кроме того, многие наши ассоциации предпринимателей сами находятся в стесненном положении, что, конечно же, сказывается на качестве предоставляемых ими услуг. Такое положение связано с нехваткой финансирования для развития и роста таких организаций, ведь в основном они создаются на общественных началах. Многим из них, как и предпринимателям нашей области приходится бороться за свою выживаемость, так как существенной поддержки со стороны государственных органов они не получают, вернее таковая вообще отсутствует.

Поэтому, несмотря на то, что все эти организации являются общественными и некоммерческими, все же многие услуги они оказывают на платной основе (экспертиза, переводы, юридические услуги, некоторые виды коммерческой информации). Кроме того, само членство в общественном объединении также является не бесплатным. Отсюда и вытекает другая проблема, по причине которой не все субъекты малого предпринимательства области пользуются услугами ассоциаций. Из-за нехватки денег многим предпринимателям услуги таких организаций остаются недоступными и им приходится выживать в одиночку.

Но существуют и другие причины низкого качества обслуживания общественными организациями предпринимателей. Некоторые из них создавались с условием простого создания рабочих мест, сборением членских взносов, своего рода существованием за «счет других». Многие из них просто не выполняют своих уставных целей, а занимаются выполнением только коммерческих функций.

Особое внимание хотелось бы уделить взаимоотношениям государственных органов и самостоятельной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства. Не всегда эти отношения можно назвать «взаимными» или «сотрудническими». Чаще всего, работы по поддержки малого предпринимательства проводятся общественными организациями самостоятельно, без помощи со стороны государственных структур, а иногда даже создаются препоны. В начале каждого нового года государственными департаментами с общественных объединений предпринимателей, почему-то в обязательном порядке, собираются планы мероприятий на предстоящий год, и в большинстве случаев, на их основе разрабатываются государственные планы мероприятий по поддержке малого и среднего бизнеса. И здесь возникает уместный вопрос: «По какой причине

существует такой механизм?». Ассоциации и общественные объединения разрабатывают свои планы исходя из непосредственного общения с предпринимателями, мониторинга их насущных проблем, а затем на основе этого анализа и пожеланий с их стороны проводятся необходимые мероприятия. Видимо ответом на вышеуказанный вопрос, является то, что органы государственной инфраструктуры не в полной мере обладают информацией, необходимой для поддержки частного предпринимательства. Кроме того, в течении года, государственными департаментами собирается информация о ходе исполнения мероприятий, нонсенс заключается в том, что в случае не проведения ассоциациями какого-либо мероприятия, государственные органы требуют по этому поводу пояснительные письма. Наряду со всем вышперечисленным, следует отметить тот факт, что многие самостоятельно проводимые общественными организациями мероприятия в отчетных документах госструктур проходят как их собственное исполнение государственной программы развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в области, причем без какого-либо упоминания в них о работе ассоциаций. Примером здесь может послужить проведенная в июне 2003 года в г. Павлодаре первая международная универсальная выставка «Сибирь-Казахстан». Устроителями выставки с российской стороны выступили «Центр международной торговли – Новосибирск» и Новосибирская областная торгово-промышленная палата, с казахстанской стороны – общественное объединение предпринимателей «Павлодарская областная торгово-промышленная палата». В выставке приняли участие более 80 фирм Казахстана, России, Украины, Чехии, Филиппин, Швейцарии, Канады. В рамках выставки состоялся круглый стол «Перспективы экономического сотрудничества Сибирского региона с Казахстаном, прошли деловые встречи с участием более 500 предпринимателей. Выставка такого уровня и такого масштаба в Павлодарской области проводилась впервые. Однако со стороны местных государственных структур не было оказано никого содействия в организации данного мероприятия. А по окончании года оно прошло как исполнение одного из пункта госпрограммы поддержки предпринимательства.

Из вышеперечисленного можно сделать вывод, что пока взаимодействие государственных органов и инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса является не достаточным. По тем или иным причинам, не всегда действующие механизмы поддержки малого и среднего бизнеса, как инструмента активизации экономического развития региона, приносят реальную помощь предпринимателям.

Это показал и социологический опрос предпринимателей и жителей Павлодарской области. Сложившуюся ситуацию отношений руководителей предприятий со структурными подразделениями, занимающихся проблемами малого бизнеса, можно оценить как сложную и противоречивую. Бизнесмены-респонденты хотели бы получить помощь от местных государственных органов управления в решении таких проблем как взаимоотношение с налоговыми органами, аренда помещений, лизинг оборудования, кредитование, информационные услуги, обучение персонала и т.п. Но только незначительная часть их практикует частое обращение за помощью в эти органы. Отметим, что

такое обращение дает положительные результаты, лишь единицы. Подавляющее большинство предпочитает не обращаться со своими проблемами в органы государственного управления, объясняя это малыми возможностями и правами последних, а также их бюрократической отчужденностью и высокомерием. Некоторые из бизнесменов отметили слабый кадровый состав структур, занимающихся в госуправлении малым бизнесом. По их мнению, в госструктуре по большей части работают выходцы из бюджетных организаций, неадекватно представляющие суть проблем малого предпринимательства, тем более его скрытых процессов, и они заняты, на их взгляд, «только выдумкой новых бестолковых проверок и поборов».

Население, судя по опросу, мало информировано о наличии и работе специализированных структур в области, которые занимаются комплексом проблем малого бизнеса. Структурам власти, занимающимся вопросами малого предпринимательства, жители Павлодарской области по сути дела не смогли дать оценку. Во-первых, потому, что не слишком осведомлены об их существовании и деятельности, во-вторых, потому, что практически не обращаются к власти по вопросам потребления, так как в области отсутствует истинное движение потребителей - единственный по-настоящему эффективный механизм обратной связи. Необходимо понимать, что движение потребителей в нашей реальности не может возникнуть на основах полной самостоятельности. Придавленный нуждой человек предпочитает терпеть, нежели искать какие-либо формы протеста, даже и разрешенные законом. Известно к тому же (ученые это постоянно подчеркивают), что у нас в стране слабы традиции самостоятельных гражданских инициатив. Нужно изучить практику движений потребителей в других странах, преодолевших массу изъянов в малом предпринимательстве, и способствовать (в рамках задач активизации государственной властью общественного сектора и бизнеса) развитию движения потребителей в области. В связи с этим видится чрезвычайно важным заявление 98% опрошенных предпринимателей, что они не участвуют ни в каких общественных организациях и движениях.

Проведенный опрос подтверждает необходимость постоянных, мониторинговых исследований данной проблемы, что позволит получать и накапливать глубокие, достоверные и качественные знания о всей системе "потребитель - МП - местные органы власти" и отдельных ее секторах.

Из изложенного выше можно сделать следующий вывод: в проведении любой реформы всегда существует два пересекающихся пути – путь содействия реформ сверху и путь ее развития снизу. Главное содержание содействия реформам сверху составляет законодательная деятельность и соответствующая экономическая политика. Наша практика показывает, что попытки форсировать развитие малого бизнеса сверху пока не дают больших результатов, во всяком случае массового “прорыва” в этой сфере не наблюдается. Дело во многом упирается в отсутствие должной законодательной защиты малого предпринимательства, его эффективной налоговой и банковской поддержки, достаточных финансовых возможностей для оказания ему прямой государственной помощи. Все это, разумеется, не может не сдерживать развитие малого предпринимательства снизу [58.стр.66].

### **3 ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ**

#### **3.1 Совершенствование системы государственного регулирования малого и среднего бизнеса**

Практика экономически развитых стран подтверждает: малый бизнес – важный элемент рыночной экономики, без которого не может гармонично развиваться государство. Он во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество национального продукта, позволяет в короткие сроки окупать вложенный капитал, имея высокую норму прибыли. Формируя значительную часть ВВП, небольшие фирмы способствуют поддержанию конкуренции и научно-технического прогресса. Малые предприятия отличаются высоким уровнем специализации и мобильностью привлекаемых ресурсов [59.стр.60].

Кроме экономических функций малый бизнес выполняет также различные социальные вопросы. Во-первых, в условиях безработицы он способен поглощать высвобождающуюся рабочую силу, снижая тем самым социальную напряженность. Во-вторых, малое предпринимательство, формирует средний класс собственников, создает опору общественному строю и обеспечивает политическую стабильность. Наконец, малый бизнес предоставляет предпринимателям возможности для самовыражения, что согласно теориям о мотивации также немаловажно [60.стр.52].

Учитывая все эти характерные особенности, малый и средний бизнес нуждаются в постоянном внимании и поддержке со стороны государства [61.стр.55].

Без поддержки, как на государственном, так и на региональном уровнях может произойти свертывание сектора малого и среднего бизнеса с последующим понижением благосостояния населения, сокращением рабочих мест и доходной части бюджетов.

Весь исторический опыт текущего столетия показывает – экономический строй имеет тем больший успех, чем больше, государство сдерживает себя в расходах и чем большую свободу оно дает каждому в отдельности. Социальное рыночное хозяйство выражается в осуществлении равенства шансов, гарантирования собственности для обеспечения благосостояния и социального прогресса.

В свою очередь, целесообразность государственной поддержки малого и среднего предпринимательства состоит в том, что оно обеспечивает быстрое наполнение рынка товаров и услуг, благодаря массовой самодельности людей.

Анализ состояния и развития малого и среднего бизнеса в Павлодарской области показал, что его развитие сдерживается наличием неблагоприятных факторов, которые условно можно разделить на четыре основные группы:

1) экономические факторы – выражаются в проблемах, связанных с финансированием малого и среднего бизнеса, а также в несовершенстве законодательства, непосредственно отражающегося на финансовой стороне бизнеса;

2) развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства – выражается в недостаточной компетентности и информированности предпринимателей;

3) организационно-правовые условия развития малого предпринимательства - выражается в несовершенной и противоречивой нормативной базе, провоцирующей развитие бюрократического аппарата;

4) механизмы государственного регулирования всех вышеперечисленных вопросов – выражается в неполномерной реализации государственных программ и в отсутствии новых действующих подходов для решения проблем развития малого и среднего бизнеса региона.

Подобная классификация позволяет четко обозначить те области, где необходимо усиленно активизировать деятельность государства.

Совершенствование системы государственного регулирования в устранении проблем малого и среднего бизнеса, описанных в первых трех группах, одновременно позволит решить проблемы последней четвертой группы.

Из вышеизложенного следует, что государственное содействие развитию предпринимательства должно осуществляться в нескольких последовательных направлениях [62.стр.45].

Первым направлением государственной поддержки должно стать решение проблем обеспечения субъектов малого предпринимательства финансовыми ресурсами. Эта помощь может идти по двум направлениям: непосредственное

финансирование бизнеса и косвенное, путем совершенствования налогового и лизингового законодательства.

Непосредственное финансирование субъектов малого предпринимательства может осуществляться в следующих направлениях.

Во-первых, через развитие системы бюджетного финансирования, необходимо продолжить практику кредитования за счет средств областного бюджета, осуществляемой на условиях софинансирования с банком второго уровня. Основной акцент в этой области должен заключаться в необходимости ежегодного увеличения объемов выделяемых средств, так как анализ показал, что ранее выданные кредиты не в полной мере удовлетворяют потребностей предпринимателей в финансировании. Для изыскания дополнительных источников инвестирования можно 5 % от налогов, выплаченных малым и средним бизнесом в областной бюджет, реинвестировать по уже действующей схеме кредитования предприятия, занимающихся производственной деятельностью.

Кроме того, было бы целесообразным при инвестировании более крупных проектов увеличить срок кредитования до 10 лет с процентной ставкой для конечного заемщика – не более 7 %.

В целях оказания финансовой поддержки большему числу субъектов малого предпринимательства и полного освоения бюджетных средств необходимо более эффективно разработать систему информирования предпринимателей об условиях льготного кредитования, основанной не только на работе средств массовой информации, но и на привлечении к этому деятельности общественных объединений и ассоциаций предпринимателей области.

В свою очередь, к работе по выявлению наиболее приоритетных проектов, требующих финансово-кредитной поддержки, необходимо активно привлекать акиматы городов и районов, отраслевые департаменты.

Кроме системы бюджетного кредитования, в обеспечении доступности субъектов малого предпринимательства к финансовым ресурсам также необходимо развивать государственное субсидирование части процентных выплат по кредитам малым предприятиям, когда государство оплачивает банку разницу между процентными ставками.

Одним из направлений государственной финансовой поддержки частного предпринимательства является государственный заказ. Выполнение государственных заказов малыми предприятиями – один из способов гарантированного сбыта своей продукции и услуг. Поэтому существенной поддержкой может быть предоставление преференций при размещении госзаказа на производство определенных видов товаров, работ и услуг.

Для действенности государственного заказа необходимо ежегодно утверждать номенклатуру видов товаров (работ, услуг), государственные закупки которых должны осуществляться товаропроизводителями. В тоже время вполне правомерно наложение запрета на приобретение госучреждениями импортных товаров, аналоги которых выпускаются на отечественных предприятиях малого и среднего бизнеса, что даст гарантированный спрос на отечественную продукцию. При этом для

расширения доступа субъектов малого предпринимательства к выполнению госзаказов целесообразно внедрение схемы предварительного кредитования [63.стр.84].

Вторым направлением государственной финансовой поддержки должна стать выдача гарантированных займов, когда государство, выступая в роли гаранта, дает банкам и другим кредиторам гарантии до 80-90% заемных средств, тем самым, снижая риск банков, выделяющих кредитные ресурсы.

Для этих целей Правительству и региональным органам власти необходимо создать систему гарантирования кредитов, получаемых субъектами малого и среднего предпринимательства [64.стр.31].

Государству необходимо заложить инвестиционные стимулы и льготы частным инвесторам и кредиторам, вкладывающим средства в развитие малого и среднего бизнеса. В этой связи целесообразно было бы усовершенствовать сложившуюся практику льготного налогообложения банков второго уровня [65.стр.83].

Следует отметить, что незначительное участие банков в финансировании субъектов малого бизнеса, осуществляющих деятельность в производственной сфере, помимо отсутствия у последних соответствующего ликвидного обеспечения и низкой рентабельности их кредитования, объясняется наличием большого числа рисков осуществления производственной деятельности. Кредитование последней, в силу большой вероятности несвоевременного погашения и невозвратности выданных ссуд, является наиболее рискованным для банков.

Таким образом, одним из условий, способствующих увеличению объемов кредитования банками производства, в том числе организованного в форме малого бизнеса, является введение для банков режима налогообложения, предусматривающего отнесение на вычеты из совокупного годового дохода банков всей суммы провизии (резервов), сформулированных для покрытия убытков по сомнительным с повышенным риском и безнадежным кредитам, предоставленным субъектам сферы производства.

Вместе с тем, учитывая повышенный риск кредитования субъектов сферы производства, ее значительную капиталоемкость и, соответственно, подверженность банков значительным убыткам, в качестве дополнительной меры льготного налогообложения целесообразно рассмотреть возможность введения для банков, осуществляющих среднесрочное и долгосрочное кредитование субъектов малого и среднего бизнеса, пониженной ставки подоходного налога [66.стр.46], [67.стр.64].

Здесь следует отметить, что оперативный характер принятия вышеизложенных мер не должен предполагать краткосрочность применения льготного режима налогообложения при осуществлении банками долгосрочного кредитования реального сектора, финансирование которого является наиболее рискованным, способно не только ухудшить финансовое состояние банков-кредиторов, но и отрицательно повлиять на доходную часть бюджета.

Государству необходимо также совершенствовать нормативно-правовую базу и в управлении процессами вовлечения в систему кредитования пенсионных активов. Пенсионные фонды обеспечивают объем долгосрочных

сбережений, которые при правильном использовании могут способствовать развитию рынка капитала, новых форм финансового посредничества и развитию экономики. Проблема состоит не в отсутствии ресурсов долгосрочных сбережений, а в том, как использовать эти ресурсы, не подвергая риску сами пенсионные источники [68.стр.25].

Требуют своего правового разрешения и проблемы, связанные с залоговым механизмом. В решении этих вопросов необходимо двигаться в сторону совершенствования законодательства в сфере управления государственной собственностью. Имеются в виду механизмы, построенные на схеме формирования и использования региональных залоговых фондов коммунальной собственности, незавершенного строительства, неиспользуемых производственных платежей и оборудования [69.стр.92].

В значительной степени доступ субъектов малого предпринимательства к кредитным ресурсам мог быть облегчен созданием на базе департамента экономики или торгово-промышленной палаты кредитного бюро, которое бы аккумулировало кредитные истории ссудозаемщиков.

Третьим направлением непосредственного финансирования предприятий малого и среднего бизнеса Павлодарской области должно стать создание благоприятных условий для возникновения и развития альтернативных форм привлечения инвестиций, такие как микрокредитные организации и сельскохозяйственные кредитные союзы, деятельность которых должна быть направлена на развитие села.

Развитие сельской кредитной кооперации является одним из важнейших направлений деятельности финансово-кредитного механизма в агропромышленном комплексе. Сельские кредитные кооперативы служат источником оборотных средств и первоначального капитала для мелкого и среднего сельского бизнеса, призванного решать проблемы инфраструктуры села, занятости сельского населения и привлечения рабочей силы для сельхозпроизводства.

Проблема кредитования малых и средних предприятий агропромышленного комплекса послужила причиной поиска новых подходов к кредитованию сельхозпроизводства, а также изменений всей финансово-кредитной инфраструктуры. Одним из таких подходов стало создание ЗАО «Аграрная кредитная корпорация», задачей которого является кредитование сельского хозяйства в размере 35-50% уставного капитала кредитных товариществ и выделение им краткосрочных кредитов (сроком до 1 года) с уплатой вознаграждения 3% годовых и долгосрочных - 5% годовых. Она также консультирует и принимает меры по стабилизации финансового состояния кредитных товариществ. В дальнейшем корпорация, выходя из состава учредителей, будет продавать им свою долю капитала, что позволит осуществлять самостоятельную финансовую деятельность.

В Южно-Казахстанской области создано четыре сельскохозяйственных кредитных товарищества. Наиболее эффективно функционируют «Агрокредит Ордабасы» и «Сайрам-Несие». Доля Аграрной кредитной корпорации в их уставном капитале составляет 35%. Участниками сельских кредитных товариществ являются крестьянские (фермерские) хозяйства и другие

сельхозтоваро-производители со статусом юридического лица, расположенные в одном районе. Сельскохозяйственное кредитное товарищество «Агрокредит Ордабасы» получило от Корпорации кредит на сумму 180 млн тг. Кредиты выдаются сроком до двух лет под 8% годовых, а банки второго уровня предоставляют их в среднем под 17,7%.

В Акмолинской области работает два кредитных товарищества «Окжетпес» и «Енбек - Кредит», ставка вознаграждения по этим кредитам составляет 10%, сложившаяся процентная ставка банков – 28%.

Кредитное товарищество «Камкорши» Жанакорганского района Кызылординской области выделяет от 500 тыс. до 2 млн тенге под 10% годовых.

Практика других областей свидетельствует, что кредитная кооперация является одним из наиболее эффективных способов микробанковских услуг, преимущественно жителям сельской местности.

Используя опыт других областей в Павлодарской области такие товарищества могут взять на себя функции накопления и перераспределения средств местных кредитных кооперативов, оперативного управления финансовыми ресурсами. На их основе целесообразным было бы создание базы единой методологии и обеспечения стандартизации (единые стандарты ведения бухгалтерского учета и налогообложения, единая информационная база).

В качестве альтернативы государственному финансовому сектору хорошо зарекомендовали себя кооперативные финансовые системы на частном капитале. Основой организационного и экономического потенциалов таких систем является кооперативная структура. Ее отличительные признаки и особенности - это самоуправление и личная ответственность членов, децентрализация и широкое разветвление, тесные связи внутри системы на местном и региональном уровнях, интеграции в единую систему на принципах взаимопомощи и совместного контроля.

Ссуды областных кооперативов могут быть использованы на приобретение оборотных средств (горюче-смазочных материалов, посевного материала, удобрений, ядохимикатов, запасных частей и т.д.), ремонт производственных помещений, приобретение машин и племенного скота. Они могут решить многочисленные финансовые проблемы сельского населения, например, предоставив кредиты на покупку топлива, подключение к газовым сетям, ремонт жилых домов, финансирование учебы в вузах.

Кредитный кооператив по сравнению с банком имеет свои особенности кредитования пайщиков, снижающие кредитный риск, специальные условия при вступлении в кооператив (кредит выдается только члену кооператива); локальность (члены-пайщики находятся в одной местности и хорошо знакомы друг с другом); незначительное число пайщиков, когда дирекция кооператива самостоятельно производит оценку имущественного состояния заемщика и его кредитоспособности.

Финансовые ресурсы кооперативов могут образовываться из взносов их членов, две трети за счет рефинансирования, получаемого от сторонних организаций, кредитов коммерческих банков и местных государственных программ поддержки сельского хозяйства.

Однако сельский кредитный кооператив, как любое предприятие в условиях рынка, функционирует, подвергаясь различного рода рискам. Риски являются следствием стихийного изменения спроса и предложения, результатом колебаний рыночных цен. Кроме того, на предприятиях агропромышленного комплекса существует дополнительный риск, связанный с погодными условиями.

Наряду с этим, основным видом риска в сельских кредитных кооперативах, определяющим существование большинства других рисков, является кредитный (неспособность заемщика вернуть долг с уплатой процентов).

В связи с этим возвратность кредита должна определяться 4 группами факторов:

- элементы, определяющие финансовое состояние заемщика;
- возвратность займа - направление его использования, сумма и срок займа;
- условия предоставления кредита, где важная роль принадлежит залоговому обеспечению в форме движимого и недвижимого имущества (в основном здания, техника);
- общие условия (развитие предприятий данной отрасли, политика центральных и местных властей).

В целях уменьшения кредитного риска правление сельского кредитного кооператива должно разработать соответствующие меры:

- установить особые условия приема в члены кооператива, путем осуществления проверки кредитной истории сельхозтоваропроизводителей, принимать только при рекомендации не менее чем двух членов кооператива, ходатайства и рекомендации председателя крестьянской ассоциации района, в котором работает данный заемщик;
- установить лимиты кредитования;
- диверсифицировать кредитные вложения, посредством кредитования различных видов сельскохозяйственной деятельности;
- создать из части прибыли резервный фонд для покрытия невозвращенных в кооператив сумм;
- осуществлять анализ финансового состояния хозяйства заемщика;
- использовать залоговое обеспечение ссуд.

При кредитовании необходимо отметить, что имущество, используемое в качестве залога, должно отвечать двум критериям:

- приемлемость, определяемая качеством ценности как залога (возможность быстрой реализации, относительная стабильность цен, возможность кооператива осуществлять контроль за их сохранностью);
- достаточность объекта залога, предполагающего, что стоимость заложенных ценностей должна быть выше суммы выдаваемого займа.

Перед выдачей займа правлению сельского кредитного кооператива необходимо совместно с заемщиком составлять акты комиссионной оценки технического состояния закладываемого объекта. Порядок продажи заложенного имущества в случае невозвращения займа должно быть заранее предусмотрено договором залога. В случае отказа заемщика возратить занятые средства в кооператив стоимость залога взыскивается по судебному иску.

С целью создания благоприятных и содействующих условий для возникновения и организации такого финансового института в области, как сельская кредитная кооперация, местным органам управления следует использовать зарубежный опыт, прежде всего России, где практика деятельности сельскохозяйственных кредитных товариществ является достаточно эффективной [70.стр.22].

Кроме создания в регионе сети сельскохозяйственных кооперативов, финансовую поддержку предприятиям малого и среднего бизнеса могут оказывать неправительственные организации. Финансовое обеспечение через общественные некоммерческие организации может осуществляться по двум основным направлениям [71.стр.43], [72.стр.46], [73.стр.475].

Первая форма финансирования субъектов малого предпринимательства заключается в предоставлении льготных кредитов микрокредитной организацией, созданной на базе общественного объединения за счет взносов ее членов (механизм создания сельских кредитных товариществ). В Павлодарской области одной из таких организаций может выступить, существующее общественное объединение «Ассоциация деловых женщин». В этой связи целесообразным было бы использование опыта женской неправительственной организации «Союз женщин-предпринимателей Казахстана», объединяющей региональные женские неправительственные организации. Союз был образован по решению общего собрания учредителей в мае 2002 и уже выделился по предпринимательскому признаку. В настоящее время Союз представлен семью региональными центрами в городах Атырау, Уральск, Алматы, Тараз, Кокшетау, Караганда, Жезказган. Основной миссией организации является содействие активному экономическому продвижению женщин Казахстана, усилению их возможностей в бизнесе, а также повышению статуса и имиджа женщин-предпринимателей в общественно-политической и экономической жизни общества. Главной целью деятельности Союза женщин-предпринимателей является усиление акцента на женское предпринимательство, выявление наиболее значимых и перспективных направлений и механизмов по организации бизнеса, способствующих созданию рабочих мест и самозанятости для социально уязвимых слоев населения, особенно в сельской местности.

Членами Союза являются региональные общественные женские предпринимательские организации Республики Казахстан, ставящие своей целью вовлечение женщин в предпринимательскую деятельность и защиту их экономических прав, усиление их экономических возможностей через участие в сфере малого и среднего бизнеса. Все члены Союза проводят самостоятельную деятельность, в соответствии со своим планом работы и учетом региональных особенностей организации. Однако все областные женские неправительственные организации проводят обучающие семинары и практические тренинги для женщин на селе.

В 2005 году «Союзом женщин-предпринимателей Казахстана» с целью экономического усиления возможностей сельских женщин была осуществлена работа по созданию микрокредитной организации, с несколькими механизмами

кредитования, способствующих высокой возвратности и возможности ее полноценного, длительного и устойчивого развития [74.стр.8].

Вторая форма финансирования субъектов малого предпринимательства через неправительственные организации может осуществляться на безвозмездной основе за счет средств международных фондов, полученных общественной организацией в качестве гранта.

В этом случае средства предоставляются для поддержки процесса выхода экономики из нищеты. На настоящий момент в Казахстане созданы и функционируют организации, оказывающие поддержку как уже существующим, так и вновь создаваемым предприятиям. Многие из этих организаций акцентируют свою помощь на определенных группах, областях или секторах. Например, некоторые оказывают поддержку женщинам, другие – сельскохозяйственному сектору. Донорские фонды могут поддерживать инициативы частных коммерческих организаций, в том случае, если предложенный ими проект сам по себе не является коммерческим и не направлен на получение прибыли частным лицом или учреждением. Отличительной особенностью грантов является то, что средства предоставляются для решения какой-нибудь проблемы, проект должен учитывать реальные потребности и нужды, существующие в регионе. Например, решение проблемы трудоустройства людей с ограниченными возможностями, путем создания производственного предприятия.

Для Павлодарской области возможность использования такой формы финансирования субъектов малого предпринимательства является достаточно реальным, так как в регионе широко представлена сфера неправительственных организаций, которая успешно работает с международными фондами и на сегодняшний день имеет положительную грантовую историю [75.стр.9] (приложение Г).

Помимо непосредственной финансовой поддержки малого и среднего бизнеса, государство может активизировать систему косвенного финансирования, основанного на предоставлении частному сектору налоговых льгот, развитии лизинговых и франчайзинговых отношениях.

В целях стимулирования развития предпринимательской деятельности и совершенствования налоговой политики могут быть предложены следующие меры:

- обеспечить стабильность налогового законодательства, закрепить недопустимость любых изменений в налоговой системе в течение хозяйственного года, установить трехлетний мораторий на внесение поправок, усиливающих налоговое бремя;

- придать действенный и конкретный характер налоговым льготам;

- усилить целенаправленность налоговой системы - в условиях спада производства важно определить привилегированное положение предприятий реально увеличивающих объемы производства, оказываемых услуг;

- обеспечить стимулирование малого и среднего бизнеса, при этом отказаться от льгот малым предприятиям, действующим в сферах торговли и посредничества, но предоставить равные льготы всем предприятиям малого и

среднего бизнеса, которые занимаются любыми видами производственной деятельности;

- вновь созданным предприятиям необходимо предоставлять льготы с момента получения первой прибыли, а не с момента регистрации;

- отказаться от авансовых платежей, поскольку отвлекаются значительные финансовые ресурсы из оборота;

- снизить уровень налога на имущество юридических лиц до уровня физических лиц – приведет к легализации имущества и позволит предпринимателям, во-первых, получить кредиты под залог легальных основных средств, во-вторых, вернуть свои инвестиции путем включения амортизационных отчислений в соответствующую статью расходов;

- освободить полностью от налогообложения вклады инвесторов и прибыль предприятий, направляемые на развитие производства, содержание объектов социальной сферы;

- освободить от уплаты корпоративного подоходного налога на срок нормативной окупаемости вложенных средств или в течение первых двух лет функционирования объектов незавершенного строительства, приобретенных в процессе приватизации, в случае завершения строительства и ввода их в эксплуатацию, особенно, если они были перепрофилированы на выпуск социально значимой продукции;

- предоставлять инвестиционные налоговые кредиты предприятиям, которые внедряют прогрессивные технологии, способствуют увеличению выпуска продукции, повышению ее качества, конкурентоспособности, улучшают использование действующего производственного потенциала [76.стр.135].

Свидетельством того, что налоговая политика играет значительную роль в развитии реального сектора экономики, является бурный рост количества предприятий малого и среднего бизнеса, отмеченный в начале 90-х годов, когда действовало льготное налогообложение малых предприятий занимающихся производственной деятельностью.

Крупным направлением в государственной поддержке малого и среднего бизнеса является поиск и вовлечение в эти процессы прогрессивных форм и методов организационно-финансовой его поддержки. Финансовый рынок Казахстана должен быть представлен не только банками, занимающимися обслуживанием более крупных клиентов, но и небанковскими финансовыми учреждениями, в том числе и страховых, что во многом снизит проблему банковских рисков кредитования малого бизнеса [77.стр.353].

Особое внимание заслуживает такой механизм, как лизинг. Его использование как одного из видов кредитных ресурсов необходимо для развития производственной деятельности предприятий и повышения технической оснащенности.

В ряде регионов при проведении процедур банкротства несостоятельных предприятий уже сегодня возникает ряд проблем. Так, при банкротстве и ликвидации акционерных обществ с участием государства часть имущества, включенная в ликвидационную массу, остается нереализованной, не представляя также интересов для кредиторов, указанное имущество остается

не востребоваанным. Это имущество передается территориальным комитетам госимущества и приватизации. При этом у них возникает ряд проблем, в виде дополнительных затрат с содержанием такого имущества [78.стр.66].

Учитывая, что аналогичные проблемы будут возникать и в дальнейшем, целесообразно сформировать отделы по лизингу в создаваемых региональных филиалах Фонда развития малого предпринимательства. В функции данных отделов лизинга должна входить передача указанного имущества субъектам малого предпринимательства на льготных условиях.

Также в целях развития лизинговых отношений целесообразно создание в каждой области, в том числе и в Павлодарской, частных лизинговых компаний, в круг задач которых может входить:

- поиск и продвижение прогрессивных технологических процессов и оборудования;
- экспертиза проектов и технологий, разработка рекомендаций по их рациональному применению на малых предприятиях.

Кроме того, в целях развития международного лизинга, деятельность вышеуказанных лизинговых компаний должна включать следующие направления:

- содействие малым и средним предприятиям в установлении деловых контактов и организации совместного бизнеса с иностранными партнерами с применением лизинга;
- выделение в иностранных кредитных линиях квот для лизинговой деятельности;
- содействие малому и среднему бизнесу в организации комплексных поставок зарубежных технологий, оборудования, ноу-хау с участием лизинговых компаний, разработка положений об особенностях страхования иностранных инвестиций в форме лизинга.

Осуществление мероприятий по пропаганде лизинговой деятельности в Республике Казахстан и за рубежом приведет к формированию положительного общественного мнения и ускорит процесс становления института лизинга.

Совершенствование системы органов государственного регулирования лизинговой деятельности должно происходить постоянно, но особенно в период становления и развития лизингового бизнеса в стране. Как составная часть экономической и социальной политики Президента и Правительства необходима государственная поддержка в форме создания соответствующих органов государственного управления и представительной власти [79.стр.39], [80.стр.356], [81.стр.193].

Наряду с вышеизложенными направлениями косвенного финансирования малого и среднего бизнеса необходимо развивать, получившую в странах с развитой рыночной экономикой широкое распространение, систему франчайзинговых отношений.

Завоевавший популярность у предпринимателей разных стран и сфер деятельности франчайзинг является новым для Республики Казахстан: как для ее экономики, так и системы права. Суть франчайзинга можно кратко сформулировать следующим образом: в обмен на преимущества уже

на деле проверенной концепции и методики ведения бизнеса с относительно известной и уважаемой маркой франчайзи (владелец мелкой фирмы) делится с франчайзером (компания, предоставляющая лицензию) частью своей прибыли и частью своей независимости.

Франчайзинг сегодня осуществляется в более чем 80 странах. Крупнейшими экспортерами, ведущими торговлю на основе франчайзинговых соглашений, являются США, Канада, Япония, Австралия, Франция, Германия и Великобритания. Франчайзинг осуществляется в более 70 отраслях хозяйства; имеет многочисленные разновидности, позволяющие успешно внедрять и развивать его в странах с различными правовыми и экономическими условиями.

В Республике Казахстан отношения, связанные с осуществлением комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга), регулирует Закон «О комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинге)», принятый 24 июня 2002 года.

Мировая популярность франчайзинга объясняется его уникальными характеристиками. Франчайзинг является очень привлекательной формой ведения бизнеса: организации деятельности - для франчайзи и расширения сферы деятельности - для франчайзера. Заключив франчайзинговый договор, франчайзер передает за вознаграждение право пользования своим, уже имеющим репутацию на рынке товарным знаком, брендом; передает уже апробированную уникальную технологию (секрет производства), а франчайзи обязуется (кроме выплаты вознаграждения) осуществлять выпуск или реализацию продукции под знаком франчайзера, только с соблюдением его требований к качеству и иным критериям производства. При этом редко передается только основной объект (патент, лицензия, технология), но франчайзер оказывает дополнительные услуги (обучение сотрудников франчайзи работе с технологией, оборудованием), обеспечивает контрагента рекламной продукцией, сопутствующей коммерческой информацией.

Таким образом, каждая сторона получает свои преимущества: франчайзер получает выход на новые рынки сбыта своей продукции, расширяет территориально и по объему продаж свой бизнес, увеличивает рост популярности товарного знака, растет число клиентуры, плюс денежный доход от деятельности франчайзингового предприятия. При этом комплексный лицензиар не осуществляет затрат на глубокое исследование рынка, страны, создание своего филиала или представительства, подбор сотрудников и избегает многих сложностей, возникающих, как правило, при появлении на новом рынке [82.стр.48].

Франчайзи получает возможность стать самостоятельным бизнесменом с минимальным начальным капиталом, приобретает репутацию под уже популярным товарным знаком, получает возможность обучения и повышения квалификации, а также иное содействие со стороны более опытного франчайзера; при этом франчайзи избегает множества рисков, связанных с начальным этапом организации бизнеса.

Из трех типов франчайзинга для фирм, производящих товары народного

потребления, приемлемыми для Павлодарской области могут быть следующие два: «на производство готового товара», франчайзи получает от материнской компании право на производство и сбыт его товаров, при этом сырье и материалы для производства соответствующей продукции покупаются у этой компании; «на вид деятельности» - франчайзи покупает право на открытие собственной фирмы с использованием названия корпорации и с сохранением профиля его деятельности – в Казахстане есть фирмы, использующие торговые марки «Макдональдс», «Дока Пицца» [83.стр.3].

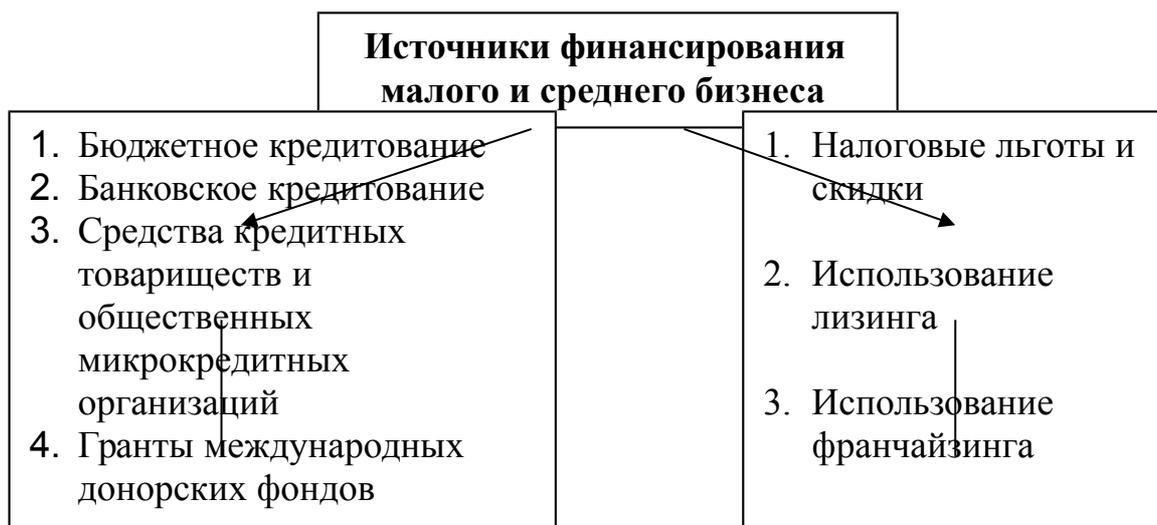
Необходимость развития комплексной предпринимательской лицензии в сфере малого и среднего бизнеса обусловлена тем, что в системе этих отношений франчайзер выступает в качестве инвестора франчайзи, так как франчайзинг, с одной стороны, решает самую важную проблему нехватки денег, а с другой, франчайзер, обучает нового предпринимателя методам управления фирмой.

Немаловажную роль в скорейшем развитии франчайзинга в Павлодарской области, безусловно, должна занимать деятельность общественных объединений предпринимателей, которые могли бы заняться поиском крупных компаний-франчайзеров и представлять им местных начинающих фирм, заинтересованных во вложении капитала в лицензию. Одним из таких общественных объединений могла бы стать Павлодарская областная торгово-промышленная палата, так как проводимая ею обширная внешнеэкономическая деятельность, дает больше шансов найти предприятий-франчайзеров.

В целом распространение франчайзинга в стране приведет:

- к притоку инвестиций;
- появлению в Казахстане новых технологий, оборудования, ценного ноу-хау;
- созданию новых производств и развитию имеющихся;
- созданию новых рабочих мест;
- укреплению и расширению сферы малого и среднего предпринимательства;
- повышению квалификации рабочей силы;
- насыщению страны качественными товарами и услугами;
- выходу на новые рынки сбыта казахстанской продукции.

Все вышеизложенные формы финансового обеспечения малого и среднего бизнеса наглядно приведены в рисунке 3.1.



### Рисунок 3.1 – Источники финансирования малого и среднего бизнеса

Вторым направлением государственной поддержки должно стать решение проблем обеспечения субъектов малого предпринимательства кадрово-научными и информационными ресурсами.

В настоящее время 2/3 руководителей предприятий малого и среднего бизнеса испытывают острую потребность в консалтинговых услугах, информации о внешних и внутренних рынках, деловых партнерах для узкой специализации малого бизнеса.

Сами руководители малых предприятий выделяют следующие причины развала предприятия:

- 44% опрошенных предпринимателей главной причиной называют некомпетентность;
- 17% - отсутствие управленческого опыта;
- 16 % - несбалансированный опыт: недостаток опыта в маркетинге, финансах, снабжении и производстве;
- 15 % - отсутствия опыта работы в отрасли;
- 1 % - небрежность в ведении дел.

Стоит также отметить, лишь 20 % руководителей предприятий имеют соответствующее образование.

Из-за недоступности к информационным источникам зачастую у предприятий возникают проблемы сбыта и обеспечения сырьем. Кроме того, анализ состояния развития малого и среднего бизнеса Павлодарской области выявил, что вследствие отсутствия на наших предприятиях системы финансового менеджмента и умения рационального использования, имеющихся средств приводит их неплатежеспособности и к дальнейшему банкротству [84.стр.127].

Мировой опыт свидетельствует, что решение проблем некомпетентности и не информированности малого и среднего бизнеса в основном осуществляет деятельность предпринимательских союзов, ассоциаций, общественных объединений предпринимателей, специализированных консалтинговых и информационных центров. Деятельность этой саморегулируемой инфраструктуры активно поддерживается государственными и местными органами управления [85.стр.104].

В этой связи одним из решающих факторов государственного регулирования в этой области должно стать создание благоприятных и стимулирующих условий для развития региональной инфраструктуры малого и среднего бизнеса [86.стр.164].

В государственных программах поддержки и развития малого и среднего предпринимательства области, кроме объема средств, выделяемых на обеспечение предпринимателей кадрово-научными и информационными ресурсами, должен быть четко разработан механизм реализации данных мероприятий, в частности система взаимодействия государственных структур с общественными объединениями [87.стр.48], [88.стр.45].

Анализ подтвердил, что вместе с ежегодно увеличивающимся числом малых и средних предприятий необходимо активно увеличивать количество

объектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства [89.стр.6].

В первую очередь, одной из главных задач местных государственных органов в этом направлении должно стать создание благоприятных условий для развития консалтинговых и информационных центров, оказывающих помощь агропромышленному комплексу. Анализ подтвердил, что у сельских предпринимателей, в отличие от городских, доступ к информационным и образовательным ресурсам более затруднен.

На настоящий момент в Павлодарской области из семнадцати структур оказывающих поддержку малому и среднему бизнесу только три осуществляют помощь предприятиям сельского хозяйства. В этой связи, актуальным является создание в Павлодарской области Агроконсалтингового Центра, который может осуществлять свою деятельность в качестве общественного фонда, оказывающего консалтинговые услуги сельским предпринимателям, как производителям, так и переработчикам. Центр может быть основан как один из структурных подразделений вышеописанного сельского кредитного товарищества, и оказывать дополнительные услуги, необходимые для обеспечения сельских предприятий финансовыми ресурсами и знаниями для ведения хозяйственной деятельности. В этом случае Центр должен строить свою деятельность согласно основной задачи - обеспечение консалтинговой помощи в области бизнес-планирования, маркетинга, менеджмента и финансов частному сектору сельского хозяйства Павлодарской области. В соответствии с этим центр может оказывать и в перспективе осуществлять следующие основные услуги:

- разработка бизнес-планов для предприятий аграрного сектора и других видов деятельности, нуждающихся в кредитовании;
- разработка компьютерных расчетных программ для планирования производства и финансового обоснования проектов;
- создание баз данных по конкретной агропромышленной тематике;
- создание обучающих программ как для предпринимателей, так и для новых консультантов Центра;
- подготовка обзоров по актуальной тематике и других информационных материалов;
- проведение исследований рынка сельхозпродукции;
- проведение социологических исследований и распространение информации по социальным аспектам.

Основная активность Агроконсалтингового Центра должна быть направлена на подготовку бизнес-планов и кредитных заявок для клиентов сельскохозяйственного профиля деятельности, либо переработчиков сельскохозяйственной продукции. Разработанные центром программные продукты и руководства по бизнес-планированию и другим связанным вопросам могут быть основаны на западных стандартах и максимально адаптированы к требованиям законодательства и налогообложения Республики Казахстан. Для эффективной деятельности Центра и соответствия общепринятым стандартам, как по структуре, так и по качеству исполнения

разработка бизнес-планов может осуществляться совместно банкирами Павлодарской области.

Кроме предоставления услуг направленных на подготовку бизнес-планов и кредитных заявок для клиентов сельского кредитного товарищества, было бы целесообразным открыть в структуре Агропромышленного Центра образовательное бюро по ведению хозяйственной деятельности. При анализе состояния развития сельского хозяйства Павлодарской области был проведен опрос фермеров и глав крестьянских хозяйств, по результатам которого была выявлена потребность в обучении по самым разнообразным направлениям, к примеру, более востребованы знания конкретных технологий возделывания культур, лечения, содержания, селекции животных. Для этого образовательному бюро необходимо на постоянной основе проводить образовательные семинары и курсы, с привлечением ведущих специалистов Центра, а в случае необходимости и из других организаций.

Главная особенность и преимущество создания Агроконсалтингового Центра заключается в том, что организация подобной структуры не потребует значительных бюджетных средств. Регистрация в качестве общественного фонда позволит Центру осуществлять свою финансово-хозяйственную деятельность за счет средств международных донорских фондов, стратегические программы которых направлены на финансирование организаций, решающих проблемы по снижению уровня безработицы и бедности в сельской местности.

Практическим примером такой формы функционирования является успешная практика деятельности подобной структуры в Акмолинской области, где Агроконсалтинговый Центр был создан в результате объединения персонала Проекта Фонда Ноу-Хау, призванного оказывать финансовое и техническое содействие странам Восточной Европы и СНГ в их переходе к рыночной экономике и демократии, с Информационно-консультационным Центром проекта ТАСИС. В течение всего периода работы Центр поддерживается Фондом Ноу-Хау, который финансирует финансово-хозяйственную деятельность и оказывает постоянную образовательную и сервисную поддержку персонала Центра через компании WS Atkins, Cargill Technical Services и Emerging Marketing Services [90.стр.4].

В Павлодарской области при использовании подобной формы обеспечения финансово-хозяйственной деятельности Центра поддержка со стороны местных государственных структур может заключаться в создании благоприятных и стимулирующих условий для развития такой структуры, в частности предоставление свободного помещения, оборудования, обеспечение квалифицированными кадрами, а также предоставление скидок по налогам, коммунальным платежам и т.д.

Предполагается, что государственная поддержка в создании в регионе такого объекта инфраструктуры как Агроконсалтинговый Центр, приведет к дальнейшему расширению сельскохозяйственного производства, что позволит повысить доходы сельского населения Павлодарской области, решить задачи, обозначенные в Программе акима области на 2006 год по снижению уровня безработицы и бедности, в первую очередь, на селе.

В Павлодарской области решение проблем некомпетентности и неинформированности малого и среднего бизнеса является одним из основных направлений государственных программ поддержки малого и среднего предпринимательства. В Планах мероприятий на эти цели выделяются значительные финансовые средства. Основным механизмом реализации этих мероприятий осуществляется через деятельность общественных объединений и ассоциаций предпринимателей. Однако как показал анализ, пока эта система работает неэффективно: во-первых, из-за слабого развития самой инфраструктуры, во-вторых, сам механизм взаимодействия местных государственных органов с общественными объединениями недостаточно отработан.

Между тем, мировой опыт свидетельствует, что только плодотворное сотрудничество государственных органов с региональной инфраструктурой поддержки частного предпринимательства способно повысить уровень развития малого и среднего бизнеса региона. Непосредственный опыт работы с предпринимателями позволяет общественным объединениям адекватно представлять суть проблем малого и среднего предпринимательства, в том числе связанных с не квалифицированностью, не информированностью, а также проблем, вытекающих вследствие воздействия бюрократического аппарата. Все это говорит о том, что в сфере поддержки малого и среднего бизнеса, у общественных объединений и ассоциаций предпринимателей есть огромный потенциал.

Для более эффективной реализации государственных программ и оказания реальной помощи предпринимателям местным органам власти необходимо усовершенствовать механизм взаимоотношений с региональной инфраструктурой предпринимательства. Основными направлениями в этом отношении должны стать следующие:

- необходимо четко разграничить понятия «государственной» и «саморегулируемой» инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса. Деятельность каждой структуры должна соответствовать своему предназначению;

- отношения между ними должны иметь двусторонний, взаимный характер. Сегодняшнее положение в этой области характеризуется тем, что зачастую общественные объединения помогают государственным органам, а не наоборот;

- государственным структурам необходимо четко осознать, что общественные объединения предпринимателей являются самостоятельными и независимыми структурами, и не обязаны представлять отчеты о ведении своей деятельности;

- при проведении республиканских и региональных тендеров среди общественных объединений основной акцент государству необходимо делать не на объеме запрашиваемых средств, а на качестве предлагаемых услуг;

- осуществлять поддержку общественных объединений при проведении ими мероприятий занимающих значительное место в развитии экономики региона;

- в целях оказания поддержки большему числу субъектов малого предпринимательства и качественного проведения всех совместных мероприятий и государственным органам, и общественным объединениям необходимо более эффективно разработать систему информирования предпринимателей об осуществлении своей деятельности.

Кроме решения проблем, связанных с некомпетентностью и неинформированностью предпринимателей, вследствие слабого развития инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса, одной из основных задач местных органов власти должно стать совершенствование организационно-правовых условий развития предпринимательства.

Одним из основных факторов, тормозящих развитие малого и среднего бизнеса, является действие бюрократического аппарата. Препоны при регистрации и деятельность различных контролирующих организаций, способствующих вымогательствам, значительно препятствуют развитию этого сектора экономики [91.стр.14] (приложение Д).

Для решения этой проблемы можно изменить образ и поведение местных государственных органов, создать централизованные бюро для предпринимателей, для того чтобы им не приходилось обходить до 12 инстанций и собирать бесчисленное множество справок, чтобы только зарегистрировать свои предприятия. Так как и физические и юридические лица проходят регистрацию в налоговых комитетах, то было бы целесообразным (в помощь юридическим лицам) открытие на базе каждого налогового комитета двух отдельных кабинетов-представительств: органов юстиции и областного управления статистики. Это позволит не только сократить сроки регистрации, но и уменьшить издержки предпринимателей, что является очень важным.

Необходимо методично и оперативно упорядочивать существующую и крайне запутанную систему разного рода технических норм, правил, стандартов в сферах производства, так как это последовательно приводит к коррупции государственных органов.

Что же касается контролирующих проверок, то здравый смысл на сегодняшний день подсказывает лишь один радикальный способ оздоровления экономической обстановки: построение, как и в Павлодарской области, так и в других регионах республики, четкой централизованной структуры власти и жесткое закрепление в законодательстве практики отношений предприниматель-моновласть. То есть один конкретный объект бизнеса должен зависеть только от одной структуры – отдела в администрации какого-либо уровня. Все остальные проверяющие органы должны быть просто устранены, так что никто бы не имел права требовать все более «новых новшеств» как, например «справок о микроклимате». Необходимо резко сократить количество контрольно-проверяющих и силовых органов, и увеличить число высококвалифицированных кадров в государственных институтах, обслуживающих рынок, социальных структурах, ведомствах, занятых защитой прав граждан и потребителей.

Всем государственным органам необходимо в корне изменить отношение к предпринимательству, к частной собственности. Необходимо продолжить проведение политики законодательного закрепления отказа от прямого

вмешательства государства в предпринимательскую деятельность, максимальной свободы частных предпринимателей и ответственности должностных лиц органов государственного управления за незаконное вмешательство в предпринимательскую деятельность, свобода которой закреплена Конституцией страны. При этом важно установить материальную ответственность работников правоохранительных органов за причинение их неправомерными действиями материального и морального ущерба предприятиям малого и среднего бизнеса, включая упущенную выгоду. Такая ответственность не предусмотрена ни одним из принятых законов о милиции, органах безопасности, основах предпринимательства в стране.

Проведение всех вышеизложенных мероприятий невозможно сделать только административным распоряжением сверху. В этом была возможность убедиться на протяжении всей истории независимости республики. Динамику и результативность этому движению могут придать только объединенные усилия институтов гражданского общества и бизнеса. Значительная роль здесь должна быть отведена деятельности объединениям и ассоциациям предпринимателей.

Каждая ассоциация предпринимателей должна выступать как защитник интересов представителей малого и среднего бизнеса, как инициатор и разработчик программ для правительства. Например, на базе каждого объединения можно создать рабочую группу для разработки предложений по внесению изменений в действующее законодательство по лицензированию, а также поправок в Налоговый и Таможенный кодексы. Думается, что это очень эффективный метод работы, потому что если выходить на правительство с той или иной готовой программой, то разговор идет на равных, скорее партнеров, чем просителей.

Одной из главных целей деятельности общественных объединений и ассоциаций – быть посредником во взаимоотношениях предпринимателей и государственных органов власти. О том, что общественные объединения имеют огромный потенциал и могут внести значительный вклад в развитии частного сектора, было отмечено Главой Государства на последнем XI Республиканском Форуме предпринимателей, прошедшим в конце 2003 года. Президент Республики Казахстан заметил, что решать задачи поддержки и развития малого и среднего бизнеса Правительство может и должно совместно с предпринимателями. Сейчас в республике назрела необходимость создания единого общественного объединения, отражающего интересы всех предпринимателей и отраслевых ассоциаций, которое должно взаимодействовать с Правительством, Парламентом, судами. По рекомендации Главы Государства таким общественным объединением должна стать – Торгово-промышленная палата, которая должна стать связующим звеном между Правительством и бизнесом.

Обоснованность данного выбора объясняется тем, что реальным и объективным связующим звеном властей и бизнеса, равноудаленным от обеих сторон партнером может быть организация – некоммерческая, независимая от производителя и покупателя, от чиновника и предпринимателя. В мировой практике таким посредником выступают торгово-промышленные палаты.

Кроме того, данная структура имеет почти 400-летний мировой опыт работы по поддержке частного предпринимательства. В Казахстане этот опыт насчитывает десять лет. Этот срок превышает сроки деятельности всех государственных структур, занимающихся регулированием малого и среднего бизнеса. Наряду с этим, следует отметить, что на протяжении всего времени существования торгово-промышленные палаты по всему Казахстану, объединенные в Союз ТПП, в отличие от других объектов инфраструктуры, осуществляли свою деятельность как самостоятельная и независимая структура, без какой-либо поддержки со стороны государства. Главная миссия всех палат заключается в содействии развитию предпринимательской деятельности, создание благоприятных условий для региональных и международных торгово-экономических и научно-технических связей; защита интересов предпринимателей в органах законодательной, исполнительной, судебной власти и в международных организациях, в подготовке и реализации региональных экономических программ и инвестиционных проектов.

Для палат главное - объективность и независимость. Отраслевые союзы и ассоциации предпринимателей этим объективно не обладают. К примеру, - отношение к вступлению во Всемирно Торговую Организацию. Здесь для Форума и ассоциаций предпринимателей один подход: под видом защиты отечественного товаропроизводителя как можно больше увеличить пошлины на ввозимые товары. Но ведь это не выход, нужен уравновешенный подход – и открытие границ, и защита своего товаропроизводителя. А такими могут быть те, для кого важен взвешенный подход.

Во-вторых, все форумы, ассоциации, союзы замыкаются на уровне республики, они не имеют выхода на международный уровень. ТПП, наоборот, объединены на международном уровне (вхождение в МТП, Исламскую палату, СНГ и т.д.), ТПП Казахстана заключила соглашения более, чем с 60 зарубежными палатами). Они обмениваются, владеют огромной информацией на сотрудничество (в ТПП Казахстана банк данных более 6 тысяч).

В-третьих, в мировой практике ТПП и есть тот институт, который связывает правительства и бизнес. Именно поэтому они выделены в отдельную организационно-правовую форму юридических лиц, имеют свое законодательство. В Казахстане организационно и юридически сформирован Союз ТПП РК, охватывающий все регионы и включающий сотни членов палат.

В-четвертых, в мировой практике нет прецедента, чтобы в форумы, союзы, ассоциации предпринимателей входили торгово-промышленные палаты, все наоборот – союзы, ассоциации являются членами торгово-промышленных палат.

В-пятых, с точки зрения реальной поддержки и защиты предпринимательства, особенно за рубежом, нет каких-либо более сильных других организаций, нежели ТПП. У них авторитетный арбитраж, независимая товарная экспертиза, представительства в других странах (ТПП Казахстана входят в международные организации СНГ по экспертизе, информации, выставкам и ярмаркам и т.д.).

На сегодняшнем этапе, поддержка торгово-промышленных палат со стороны государства может дать мощный импульс развитию частного предпринимательства Казахстана.

По итогам 2003 года среди всех ТПП Казахстана деятельность Павлодарской областной торгово-промышленной палаты была оценена Союзом ТПП Республике Казахстан как самая эффективная.

Предполагается, что вследствие объединения в структуре ТПП всех отраслевых ассоциаций предпринимателей и активной поддержки ее деятельности местными государственными органами позволит создать в Павлодарской области сильную, независимую, самостоятельную систему инфраструктуры поддержки и защиты малого и среднего бизнеса [92.стр.9]

Из вышеизложенного можно сделать следующий вывод: основные проблемы предпринимателей на сегодняшний день заключаются в ограниченности доступа малых и средних предприятий к финансовым ресурсам, в недостаточной компетентности и информированности предпринимателей, в несовершенной и противоречивой законодательной базе, провоцирующей развитие бюрократического аппарата. Мировая практика доказывает, что в решении этих проблем главную роль должно играть государство, через построение четкой и действенной системы механизмов государственного регулирования.

Выше был предложен далеко не полный перечень возможных направлений дополнительных усилий со стороны государства в построение инфраструктуры, финансовой и нормативно-административной поддержке малого и среднего бизнеса в разрезе региона. Думается, что реализация каких-то мер в этих направлениях могла бы дать кумулятивный эффект для решения проблем малого и среднего бизнеса.

### **3.2 Инвестиционно-инновационная политика развития малого и среднего бизнеса**

Сегодняшний Казахстан это аграрно-промышленное государство с приоритетным развитием добывающей промышленности. Он обладает чертами как развитых, так и развивающихся стран мира. С одной стороны - всеобщая грамотность, широкая сеть образовательных и научно-исследовательских учреждений, сформировавшийся топливно-энергетический комплекс, атомные и космические исследования, это одна из наиболее благополучных республик СНГ. С другой стороны – сырьевая направленность экономики, потребность в больших инвестиционных вливаниях, дефицит в новых технологиях, экологические проблемы. В связи с этим дальнейший путь развития республики должен быть основан на переходе от экономики, основанной на ресурсах, к экономике, основанной на знаниях. Следовательно, будущее Казахстана состоит только в интеграции его в мировое научно-техническое сообщество, а именно, переход на инновационный путь развития экономики [93.стр.245].

Анализ показал, что существенную роль в инновационном процессе в развитых странах мира играют предприятия малого и среднего бизнеса, занимающиеся разработкой и внедрением в производство новых идей,

продуктов и технологий. Это обстоятельство связано с тем, что стремление выжить в конкурентной борьбе заставляет малые формы идти на риск и осуществлять новые проекты. Процесс нововведений лежит в основе предпринимательской деятельности. В отличие от крупных предприятий, для существования которых важна стабильность, для малого и среднего бизнеса изменения являются нормой, так как в них предприниматель видит свой шанс для создания и развития бизнеса. Кроме того, малые фирмы являются, по сравнению с крупными, более инновационно - восприимчивыми, более эффективными в использовании дефицитных людских и материальных ресурсов и быстрее выводят инновации на рынок [94.стр.138].

В результате инновационной деятельности могут быть решены существующие многие проблемы, с которыми сталкивается Казахстан в условиях транзитной экономики: обеспечение экономического роста, осуществление структурной перестройки, решение проблемы занятости населения, обеспечение конкурентоспособности продукции на мировом рынке сбыта.

Экономический рост Павлодарского региона обусловлен многими факторами, такими как количество природных ресурсов, их доступность для использования, объем и качественные параметры основного капитала, уровень технологии, восприимчивость к новым технологическим системам, наличие трудовых ресурсов, их образовательные и квалификационные характеристики, спрос на производимые товары и способность к полному использованию расширяющегося объема ресурсов, способность распределения в национальном хозяйстве имеющихся ресурсов для получения максимального количества высококачественной продукции и др. Эффективное воздействие каждого из этих факторов может быть реализовано при внедрении инноваций, которые обеспечивают создание новшеств и их практическую реализацию в виде нового товара, вложения средств, обеспечивающих смену поколений техники и технологий, эффективное использование этих новшеств, экономический рост [95.стр.378]. Необходимость развития инновационных процессов обусловлена и тем обстоятельством, что на сегодняшний день ориентация малого и среднего бизнеса в регионах республики, в т.ч. и в Павлодарской области, направлена на осуществление торгово-посреднической деятельности и на сферу услуг. Причинами незначительного развития производства, особенно инновационного, является то, что в области практически отсутствуют государственные механизмы развития этого направления и довольно слабо представлена инфраструктура, занимающаяся инновациями.

При разработке инновационной политики целесообразно использовать опыт научно-технического развития передовых развитых стран. Мировой опыт свидетельствует, что построение адекватной инфраструктуры малого предпринимательства является решающим фактором для перевода малого и среднего бизнеса на инновационный путь развития и требует построения гармоничной системы отношений между всеми структурами участниками инновационного проекта в соответствии с жизненным циклом инноваций в малом предпринимательстве.

Управление инновациями в малом предпринимательстве является новым явлением в научно-технической, финансовой и экономической сферах малого и среднего бизнеса. Под новшеством, в современных условиях, понимаются новые явления, связанные с научными открытиями или обоснованием новых теоретических знаний, а также новые принципы управления, изобретения, коммерциализация науки и нововведений, включая практические применения маркетинговых методов.

Инновационный процесс в малом предпринимательстве - в соответствии с жизненными циклами эволюции научного знания "обоснование идей - исследования и разработки - внедрение и создание нового продукта" предусматривает этапы инновационной деятельности как выявление и обоснование новых идей, разработка и трансформация идей в создание, распространение и использование на практике предпринимательством конкретных технологий и новых продуктов и услуг.

Таким образом, инновационный процесс в малом предпринимательстве состоит из четырех прикладных этапов.

На первом этапе инновационного процесса в малом предпринимательстве проводятся фундаментальные поисковые научно - исследовательские работы. Как правило, фундаментальные поисковые научно-исследовательские работы выполняются в крупных научных и академических заведениях за счет средств государственного бюджета или внешних грантов, выделяемых на безвозмездной основе.

На втором этапе инновационного процесса осуществляются прикладные научно - исследовательские работы за счет финансовых средств и заказов потенциальных инвесторов, заинтересованных в конечной реализации прикладных научно-исследовательских работ. Этот этап выполняется в условиях значительного экономического риска и появления с высокой степенью вероятностью получения отрицательных результатов.

Вместе с тем, знания профессиональных методов управления рисками в таких ситуациях позволяют исследователям, уже на этапе разработки прикладных задач, проводить на плоскости технико-экономических и научно-технологических проработок снижать возможные риски и достигать высокодоходных результатов в будущем.

Третий этап инновационного процесса в малом предпринимательстве отводится на проведение опытно-конструкторских работ, где вырабатывается основное решение о технико-экономической целесообразности финансирования инновационного проекта в целом, либо инвестирования отдельно взятых его компонентов, а не весь технологический цикл осуществления работ.

На четвертом этапе инновационного процесса в малом предпринимательстве осуществляется запуск наукоемкого производства, начиная от проектируемого - серийного выпуска до масштабного освоения технологий с дальнейшим выходом на рынок. При запуске в производство, как правило, нужны инвестиции на технологическое освоение, на операционные расходы по подготовке персонала и на рекламную деятельность для продвижения нового товара в рынок. Инвестиции на серийное и масштабное

освоение технологий во много раз превышают затраты на проведение фундаментальных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Поэтому, на этой стадии инновационного процесса, для обоснования соответствующих объемов инвестиций на конечное освоение технологий, предназначенных для малого предпринимательства, важно иметь качественную информацию о результативности научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по данному инновационному проекту.

Многовариантность и альтернативность выполнения прикладных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, проводимых на конкурсной основе, составляют одно из главных направлений конкуренции в инновационной деятельности в малом предпринимательстве, которые повышают наукоемкость продукции и способствуют горизонтальной интеграции научно-исследовательских и опытно-конструкторских подразделений с инвесторами технологического освоения.

При этом инновационная деятельность в малом предпринимательстве включает в себя инновационный процесс трансформации научных идей в новые технологии, продукты и услуги, маркетинговые исследования, а также совокупность управленческих, экономических, технологических и организационных мер и мероприятий, которые могут привести к инновациям в сфере информационного нормативно - правового обеспечения, консалтинговых услуг, маркетинговой поддержки и других.

Оказание консалтинговых, образовательных и маркетинговых услуг, направленных на поддержку предпринимателей в сфере инновационной деятельности, имеет место на любом из четырех этапов инновационного процесса с целью минимизировать или избежать возможные риски в принятии важных управленческих решений. Это вытекает из того, что предприниматели или предпринимательская структура не всегда располагает специальной научно-образовательной группой и запасом знаний, необходимых в конкретной сложившейся ситуации и находить правильное решение. Как обычно результаты экспертных оценок проводятся при прогнозировании результатов инноваций с учетом оценки имеющихся рисков инвесторов.

Развитие договорных отношений между научно-техническими и предпринимательскими организациями составляет основу управления инновациями в малом предпринимательстве.

Методология принятия решений в управлении инновациями в малом предпринимательстве базируется на системе научных знаний о методах управления, их целевой направленности. С одной стороны управленческие решения направлены на снижение коммерческого риска инвесторов, с другой на преодоление препятствий, возникающих при изменении конструкторских документаций и изготовлении опытных образцов новых продуктов.

Поэтому обобщенности принятия управленческих решений зависят от характера целей как и на каждом этапе инновационного процесса, так и по отдельным направлениям инновационной деятельности. При этом важно иметь комплексное представление обо всех без исключения работах как в стратегических, так и в детальных, выполняемых в процессе инновационной деятельности.

Из теории и практики управления инновациями известно, что для "целостного представления" в соответствии с теорией графов строится смешанный граф инновационного процесса - от возникновения перспективной идеи до ее практической реализации.

Мировой опыт теории и практики управления инновационными процессами свидетельствует, что в сфере малого инновационного предпринимательства различают несколько форм организации и развития инновационной деятельности.

Первая форма малого инновационного предпринимательства связана с формированием совершенно новых субъектов малого предпринимательства на базе старых действующих компаний.

Вторая форма малого инновационного предпринимательства связана с процессами создания и функционирования рисковых - венчурных малых фирм.

Третья форма малого инновационного предпринимательства связана с разработкой и реализацией технологических бизнес-инкубаторов. По мнению многих зарубежных экспертов эта форма малого инновационного предпринимательства является одной из организованных форм активизации инновационной деятельности.

Рассмотрим подробнее соответствующие концепции вышеизложенных трех форм малого инновационного предпринимательства.

Форма малого инновационного предпринимательства, связанная с формированием совершенно новых субъектов малого предпринимательства на базе старых действующих компаний.

Новые субъекты малого предпринимательства в рамках старых действующих компаний представляют собой прогрессивный способ создания молодых компаний. Как правило, новые компании субсидируются ведущими материнскими корпорациями с целью концентрации и использования сил высвободившихся инженеров и ученых, ранее работавших в научно-исследовательских и учебно-образовательных заведениях для разработки и реализации своих инновационных программ и новых продуктов.

Форма малого инновационного предпринимательства, связанная с процессами создания и функционирования рисковых- венчурных малых фирм.

Рисковые - венчурные фирм представляют собой субъекты, создаваемые для реализации инновационных программ и проектов со значительным риском. Проектная группа из нескольких человек, имеющая новые оригинальные идеи в области новых технологии или новых продуктов, но при этом не располагающая соответствующими финансовыми и иными необходимыми средствами для реализации нового проекта, вступает в сотрудничество с венчурными фондами или инвесторами, специализирующимися на венчурных технологиях. По оценке международных экспертов, 15% рискофирм терпят крах; 25% рискофирм несут убытки в течение более длительного времени, чем предполагалось первоначально; 30% рискофирм позволяют получить более или менее прибыль, а остальные 30% рискофирм приносят в течение нескольких лет значительную прибыль многократно перекрывающие все вложенные средства. Например, в 1986-1993 гг. доходы фондов рискового капитала в США в 10-20 раз превышали всю сумму авансированного капитала.

Форма малого инновационного предпринимательства, связанная с разработкой и реализацией технологических бизнес-инкубаторов.

Многие высокотехнологичные организации строили свою тактику выживания на основе указанной формы "технологические бизнес-инкубаторы". Под "технологическими бизнес-инкубаторами" понимаются организации, создаваемые органами власти или крупными частными компаниями или научными учреждениями с целью выращивания новых субъектов предпринимательства. Как правило, организации - инкубаторы создаются для сдачи в аренду рабочих помещений вновь организуемым новым компаниям за небольшую плату и оказания им на льготных условиях ряда необходимых услуг, связанных с возможностями оказания консультаций по экономическим, техническим, образовательным, правовым и управленческим аспектам организации деятельности предпринимательства.

Формирование субъектов - инкубаторов является нетрадиционным способом организации нововведенческого процесса.

Существуют три типа организации технологических бизнес-инкубаторов.

Первый тип технологического бизнес-инкубатора создается местными органами власти для формирования дополнительных рабочих мест и решения проблем занятости местного населения. Как правило, бизнес-инкубаторы подобного типа являются бесприбыльными. Арендная плата с фирм арендаторов устанавливается ниже среднего рыночного уровня на 15-50% , а разница покрывается за счет субсидии местных организаций. При этом арендаторами могут быть промышленные субъекты малого предпринимательства, исследовательские, конструкторские и сервисные организации малого предпринимательства.

Второй тип технологического бизнес-инкубатора создается крупными частными компаниями и корпорациями для извлечения прибыли и успешной реализации своих уставных задач. В отличие от бесприбыльных технологических бизнес-инкубаторов они обычно не предлагают сниженные тарифы на свои услуги, а предоставляют арендаторам возможность получения широкий спектр услуг, в которых нуждаются арендаторы.

Третий тип технологического бизнес-инкубатора создается как филиалы научных, учебных заведений или крупных информационно-маркетинговых центров. Они предоставляют арендаторам наиболее эффективную помощь в осуществлении разработки, выпуска и коммерциализации новых технологий и новых научных идей. При этом арендная плата может быть достаточно высокой, но она предусматривает возможность пользоваться научной, образовательной, маркетинговой, информационной и иной базой, необходимой для доведения инновационного проекта от идеи до ее реализации.

Продолжительность пребывания арендаторов в рамках технологических бизнес-инкубаторов, как правило, ограничивается тремя-четырьмя годами. По истечении срока пребывания в бизнес-инкубаторе субъекты малого предпринимательства — арендаторы должны достигнуть определенной степени самостоятельности и состояться, как инновационный субъект предпринимательства. По опыту развитых мировых стран, мелкие фирмы, "выращенные" в соответствующих технологических бизнес-инкубаторах,

скупаются крупными компаниями и становятся их подразделениями, выполняющими новые исследовательские, конструкторские, опытно-экспериментальные и производственные функции, что составляет основу создания высокотехнологичных промышленных парков [96.стр.68].

Анализ развития малого и среднего бизнеса Павлодарской области показал, что во многом в его функционирование в сфере производства сдерживается вследствие слабого развития инфраструктуры предпринимательства. Предприниматели региона испытывают острую необходимость в получении информационной и консультационной помощи. Эта необходимость особенно актуальна для предприятий, занимающихся инновационной деятельностью. Практика развития инновационных процессов соседних государств за последние несколько лет показывает, что малому инновационному предприятию, развертывающему свою деятельность в научно-технической сфере, в области высоких технологий, особенно на начальном этапе его деятельности, жизненно необходима квалификационная реальная поддержка [97.стр.5].

В США бизнес-инкубаторы, созданные в основном при университетах по внедрению научных разработок, объединяют девять тысяч мелких и средних фирм. В Германии насчитывается около 400 технопарковых структур с площадью до 50-70 тыс. кв. метров. В Канаде в развитие технопарков вложено в последние годы около 3 млрд. долларов США. В настоящее время в России создано 58 бизнес-инкубаторов, 80 учебно-деловых центров, 44 технопарка, объединяющих от 10 до 30 разнопрофильных предприятий. Практика показывает, что предприятия инновационного бизнеса (технопарки, бизнес-инкубаторы) на 20% эффективней обычных малых производственных фирм.

Для Павлодарской области, обладающей высоким экономическим потенциалом, которому отведена роль технико-технологического прорыва в экономике страны, такая форма малого инновационного предпринимательства, как разработка и реализация технологических парков является наиболее оптимальным вариантом развития реального сектора экономики.

В Павлодарской области для создания технологического парка можно использовать взаимосвязь всех вышеперечисленных типов организации таких структур.

Основное место в этом направлении должна занимать деятельность местных органов власти, направленная на создание фундамента для развития инфраструктуры предпринимательства.

Создание технопарка в нашем регионе должно предусматривать взаимодействие местной власти, нескольких высших учебных заведений, научных центров и учреждений, а также крупных промышленных предприятий, имеющих в своем штате конструкторов или научно-технические подразделения. В качестве участника в создании технопарка местные государственные органы должны быть представлены: Департаментом экономики Павлодарской области и ККГП «Центр развития предпринимательства и ремесленничества Павлодарской области». Научные исследования в регионе проводятся ПГУ им. С. Торайгырова, ПАУ, филиалом Алматинского университета «Кайнар», Павлодарским научно-исследовательским институтом сельского хозяйства и

другими структурами. Практически все крупные промышленные предприятия области имеют в своей структуре конструкторские бюро или научно-технические подразделения, которые занимаются наукой в рамках специализации данного предприятия. Кроме того, имеются организации, осуществляющие исследования и разработки для других предприятий. Среди таких структур необходимо выделить ОАО «ПКТИАМ» и инновационную фирму ТОО «Полис», которые осуществляют инженерно-конструкторскую деятельность. Крупные промышленные предприятия (ОАО «Алюминий Казахстана», Аксуский феросплавный завод, ПНПЗ и др.) имеют в структуре собственные отделы НИОКР.

Кроме того, по итогам проведенного опроса предпринимателей, был выявлен значительный интерес нескольких крупных предприятий области, в случае организации в регионе собственного технопарка, войти в состав его учредителей. Среди таких выступили ЗАО «Павлодарский нефтехимический завод», ОАО «Павлодарэнерго», ЗАО «НКТН», «Казтрансойл», АО «Казэнергокабель», ЗАО «Вторчермет».

Для обеспечения малых и средних предприятий технопарка маркетинговыми, выставочно-рекламными и образовательно-консалтинговыми услугами, а так же в целях становления производственного и научно-технического сотрудничества предпринимателей с предприятиями и организациями других стран в структуру технопарка должна войти Павлодарская областная торгово-промышленная палата, объединяющая в себе все общественные объединения области. Кроме вышеперечисленных услуг Павлодарская торгово-промышленная палата должна будет осуществлять присущие ей функции защитника интересов и прав предпринимателей малого и среднего бизнеса, а также выступать в роли посредника во взаимоотношениях предпринимателей и государственных органов власти.

Основная задача технопарка должна заключаться в генерации, создании, выращивании и доведения до уровня стабильности начинающих малых инновационных фирм. Главная функция Павлодарского технопарка должна состоять в том, чтобы начиная от научной идеи, изобретения, ноу-хау через сложности возникновения и развития довести до создания вполне устойчивой малой инновационной структуры, имеющей свое лицо и готовой к жесткой конкурентной борьбе. Технопарк должен не только создавать условия для деятельности действующих малых и средних фирм, но и обеспечивать процесс инкубации начинающих малых инновационных фирм.

Основными направлениями деятельности Павлодарского технопарка могут быть следующие:

- анализ и мониторинг инновационной среды;
- совместные исследования и разработки;
- использование передовых зарубежных технологий;
- подготовка инновационных предложений и проектов;
- экспертиза (предварительная, техническая и коммерческая) новых технологических решений, инновационных предложений и проектов;
- сопровождение инновационных предложений и проектов на стадии разработки и внедрения;

- создание баз данных по научному и инновационному потенциалу регионов, подготовка кадров менеджеров инновационных проектов;
- обеспечение сотрудничества и кооперации между исследователями и промышленностью;
- организация корпоративных связей фирм по интересам;
- организационное сопровождение инновационного процесса, оказание субъектам инновационной деятельности юридических, информационных, консалтинговых услуг, способствующих продвижению наукоемкой продукции на рынок;
- консалтинговые услуги в области выбора стратегии маркетинга, сертификации продукции, патентования, охраны интеллектуальной собственности, выбора путей передачи технологий;
- доведение до ученых нужд и запросов промышленных предприятий и предпринимателей;
- подготовка и обучение персонала в области менеджмента;
- создание, актуализация и обеспечение функционирования постоянно действующей «мобильной» экспозиции «Инвестиционный и инновационный потенциал Павлодарской области»;
- проведение международных, межрегиональных и региональных научно-технических форумов, семинаров, конференций, совещаний.

С целью эффективного осуществления всех направлений деятельности и создания условия для развития научных производств и выращивания инновационных фирм, Павлодарский технопарк должен иметь в своей структуре бизнес-инкубатор, представляющий всем своим клиентским компаниям следующие услуги:

- многоступенчатая арендная плата, позволяющая молодым компаниям платить за занимаемые площади меньше;
- служба приема посетителей, секретарь на телефоне, фотокопировальное оборудование;
- прямой доступ к вычислительной технике бизнес-инкубатора, его библиотекам, системам баз данных, магазинам, мастерским, лабораториям, испытательным стендам, а также к консультантам из числа профессорско-преподавательского и научного состава в следующих отраслях знаний:
  - системы автоматизированного проектирования и производства;
  - интегрированная электроника;
  - интерактивная компьютерная графика;
  - робототехника;
  - композиционные материалы;
  - контроль качества;
  - микробиология;
  - биомедицинская инженерия;
  - химические реакции;
  - менеджмент, маркетинг и юриспруденция.

Фирма, претендующая на место в бизнес-инкубаторе, должна отвечать следующим критериям:

- она должна быть намерена использовать инновационную техническую идею;
- свою продукцию она будет выводить на существующий или потенциальный рынок;
- имеет или намерена иметь тесные связи с профессорско-преподавательским составом и студентами бизнес-инкубатора;
- способна платить арендную плату и согласна на то, чтобы бизнес-инкубатор получил в ее капитале размером 0,5 %.

Четыре названных критерия позволят инкубатору отбирать такие компании, которые с большой вероятностью могут достичь успеха в бизнесе, а не только в технике.

С помощью первого критерия происходит отсев нетехнических компаний, которые "не принадлежат" техническому университету, не инновационны и поэтому имеют мало шансов на достижение успеха.

Второй критерий исключает таких потенциальных предпринимателей, которые не задумываются о потребностях рынка и деятельность которых описывается "синдромом модифицированной мышеловки".

Третий критерий позволит отказать компаниям, которые ищут лишь дешевых площадей и услуг. Он способствует обеспечению синергии между фирмой и студентами бизнес-инкубатора (занятость студентов на неполный рабочий день, на время каникул, а также постоянная работа); между фирмой и профессорско-преподавательским составом (консультирование по техническим и управленческим вопросам, исследование проблем предпринимательства и пр.). Основная выгода для бизнес-инкубатора состоит в таком сотрудничестве между наукой и бизнесом, которое дает возможность студентам работать под руководством президента или главного инженера компании.

Четвертый критерий обеспечивает инкубатору частной неприбыльной организации возможность покрыть свои расходы по предоставлению услуг (за исключением амортизации зданий) [98.стр.4].

Для успешной деятельности технопарка необходимо разработать стратегию его развития, соответствующую реальным условиям. Для достижения целей роста технопарка целесообразным было бы разделение стратегии его развития в три этапа.

Первый этап - «промышленный парк», главная цель которого заключается в создании благоприятной среды и законченной инфраструктуры для привлечения и удержания команды предпринимателей единомышленников, а также для формирования сбалансированной структуры клиентов, которая в будущем могла бы репрезентивно представить деятельность парка. Движущей силой на этом этапе должен стать рынок. Деятельность должна характеризоваться притоком технологий.

Второй этап - «технологический ориентированный промышленный парк, который должен сформировать систему взаимоотношений с ведущими отечественными организациями и зарубежными научными парками. Главным признаком этого этапа должно стать тесное и систематическое взаимодействие науки и производства. Этот этап характеризуется развитием технопарка, где движущими силами должны в равной степени выступить рынок и технологии.

Третий этап – «исследовательский парк», который должен представить более высокую степень развития предыдущего этапа. Деятельность парка должна характеризоваться большим объемом рыночно-ориентированных прикладных исследований. Главным признаком третьего этапа должен стать выход из стен технопарка новых технологий.

Предполагается, что реализация данной стратегии развития технопарка в Павлодарской области может привести к следующим положительным результатам:

во-первых, менеджеры и специалисты, прошедшие обучение в рамках международной программы подготовки кадров, которую может организовать технопарк, могут сыграть важную роль в экономическом развитии региона;

во-вторых, деятельность технопарка может обеспечить создание новых рабочих мест. Создание технопарка на базе университетов и других научно-исследовательских учреждений позволит привлечь большое число студентов к производственной деятельности, развить инфраструктуру вузов и непрерывно адаптировать их к изменяющейся рыночной среде. Кроме того, занятие студентов малым и средним бизнесом позволит ускорить процесс формирования свободной, самостоятельной и сильной личности воспитанника, интегрировать в рыночную среду не только студентов, но и преподавателей, решить проблему для некоторых студентов оплаты дальнейшего обучения и будущего трудоустройства;

в-третьих, деятельность технопарка, его имидж и престиж могут привести к признанию важности науки и техники для экономического развития территории и укрепления связей между наукой и производством, таким образом, ускоряя процесс коммерциализации результатов НИОКР. В случае успеха технопарк может дать толчок нескольким десяткам аналогичных проектов в регионе;

в-четвертых, присутствие технопарка, обладающего сбалансированной инфраструктурой, приведет к непрерывному притоку отечественных и зарубежных инвестиций, повышению цен на недвижимую собственность и улучшение качества жизни в регионе.

Учитывая все вышеперечисленные преимущества создания в области технологического парка, необходимо отметить, что одним из ключевых факторов его ровного развития должна стать, неослабая поддержка центральной и местной власти. Для преодоления трудностей периода становления и последовательного развития технопарка местным государственным органам управления необходимо на безвозмездной основе передать ему свободные земли, неиспользуемые административно-хозяйственные помещения, оставшегося после ликвидации государственных предприятий бездейственного оборудования. На данный момент в областном центре, в г. Павлодаре по ул. 1 Мая имеются два недостроенных административных здания, окруженных свободной неиспользуемой площадью. В 2003 году Павлодарской областной торгово-промышленной палатой совместно с проектной организацией «Павлодаргражданпроект» на основе имеющихся сооружений был разработан макет здания технопарка.

Кроме вышеуказанной поддержки, местным органам власти при решении вопросов создания в Павлодарской области собственного технопарка на республиканском уровне необходимо добиться того, чтобы парк пользовался не только общими льготами, например налоговыми каникулами, но и имел доступ к научно-техническим грантам правительства, а также специальные привилегии в сфере импорта-экспорта.

Рассматривая инновационную политику развития малого и среднего бизнеса в целом необходимо отметить, что инновации в малом предпринимательстве, как и в любом секторе экономики, требуют финансовых вложений. Управление инновациями в малом и среднем бизнесе предусматривает особенности инвестиционной привлекательности, что является одним из ключевых факторов инновационного процесса. Высокий потенциал эффективности инноваций предполагает повышенный спрос на новшества со стороны предпринимателей. В соответствии с жизненным циклом инновационного проекта в качестве источников инвестиций могут быть бюджетные ассигнования - на первом этапе финансирования фундаментальных научно-исследовательских работ; рискоинвестиции Фонда развития малого предпринимательства - на втором и третьем этапе финансирования прикладных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также внедрение инновационных технологий и продуктов. Прямые инвестиции - на четвертом этапе коммерциализации инноваций.

Без достаточного финансового обеспечения жизненного цикла инновации ограничивается только стадией "идея". Любое новшество должно быть инвестиционно привлекательным и конкурентоспособным на рынке капитала.

Бюджетные ассигнования ограничиваются, как правило, возможностями государственного участия в самом начальном развитии инновационных процессов. Конечно, в технологически развитых странах объемы бюджетных ассигнований на реализацию научно-технических проектов достаточно высокие, инновационные проекты при этом определяются на конкурсной основе, исходя из национальных стратегий развития.

Например, в Японии на уровне основного - конституционального закона введено правило, по которому не менее трех процентов валового национального дохода из государственного и местных бюджетов направляются на развитие фундаментальных научных исследований.

Через технологические бизнес-инкубаторы своевременная поддержка Фондом развития малого предпринимательства путем вложения рискоинвестиций на финансирование прикладных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также на серийный выпуск определенного количества новых технологий и новых продуктов является решающим фактором достижения успеха в инновационном процессе.

В то же время прямые инвестиции (собственные средства частных промышленных компании, иностранных инвестиционных фондов, пенсионных и страховых фондов и др.) остаются основным источником финансирования инновационной деятельности. Как показывает мировая практика, организации с длительным технологическим циклом производства и потребления в условиях

инфляции недостаточно смогли обеспечить сохранность собственных оборотных средств, вследствие чего приводило их к тяжелому финансовому положению. Поэтому практически многие крупные промышленные частные компании, а также страховые и пенсионные фонды являются активными участниками финансирования инновационной деятельности малого предпринимательства за счет собственных средств. Мировая практика свидетельствует, что 70-80% инновации в мире финансируются промышленными компаниями с длительными технологическими циклами производства за счет собственных финансовых средств.

В то же время инвестирование инновационных проектов могут осуществляться как за счет собственных средств, так и привлеченных.

Наиболее популярным способом увеличения собственных средств компании является эмиссия акций. Вместе с тем недостаточный объем дивидендов часто приводят к тому, что вновь выпускаемые акции для финансирования инновационных проектов могут быть нерасмещенными, вследствие этого эмиссия ценных бумаг под инновационную деятельность применяется достаточно редко. Поэтому наряду традиционной формой кредитования (через инвестиционные фонды, за счет собственной прибыли и амортизационных отчислений, банковские вложения, безвозмездные средства в виде спонсорской помощи) в инновационной деятельности обширное применение получили лизинг, форфейтинг и франчайзинг.

Инвестиции лизингодателя очень хорошо защищены по сравнению с традиционным кредитованием и надежно обеспечивают его финансовые интересы.

Форфейтинг является финансовой операцией, с помощью которой коммерческий кредит превращается в банковский. Форфейтинговые операции для инноватора выступают гарантией надежности инвестора, поскольку инвестор при отсутствии необходимых средств для инновации может выписывать вексельные обязательства.

Наиболее полной финансовой схемой привлечения инвестиционных ресурсов в реализации инновационных проектов является франчайзинг. Франчайзинг позволяет тиражирование инновации с привлечением крупного капитала. При этом инноватору могут быть переданы нематериальные активы в виде технологии, ноу-хау, имидж фирмы и торговые знаки. Как правило, франчайзинг сочетает в себе преимущества лизинга и кредита [99.стр.167].

Как известно, Казахстан – это преимущественно топливно-сырьевая республика. На ближайшие годы именно нефть, газ и минерально-сырьевые ресурсы будут основной статьей экспорта. Но как известно, все материальное когда-нибудь будет исчерпано. Поэтому Казахстан должен идти иным путем и находить альтернативные источники доходов. Этот путь должен быть основан на переходе от ресурсной экономики к инновационной. Значительная роль этом процессе должны играть предприятия малого и среднего бизнеса, занимающиеся разработкой и внедрением в производство новых идей, продуктов и технологий [100.стр.38]. Одним из методов стимулирование их деятельности должно стать создание соответствующей инфраструктуры поддержки, таких как технологические парки и инкубаторы. Мировым опытом

установлено. Что крупные высокотехнологические прорывы осуществлены на основе межфирменной научно-технической кооперации в рамках технологических парков. При этом технологические парки являются наиболее развитой формой интеграции науки с производством и тесно связаны с активизацией международного сотрудничества при реализации инновационных программ и проектов. Ростом привлечения прямых зарубежных инвестиций в высокие современные технологии [101.стр.162], [102.стр.228].

Предполагается, что создание в Павлодарской области собственного технологического парка позволит:

- развить как инновационную, так и общую инфраструктуру поддержки малого и среднего бизнеса Казахстана;
- стать связующим звеном между наукой и промышленностью;
- повысить конкурентоспособность продукции малых и средних предприятий;
- осуществить скорейшую реализацию Программы Инновационного развития;
- достигнуть позитивных сдвигов в смежных отраслях экономики.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Проведенные исследования позволяют сформулировать основные выводы и результаты.

Успехи развития стран, достигших процветания, во многом связаны с частной инициативой, предпринимательством, так как оно является особым фактором, обеспечивающим более полное использование имеющихся ресурсов, движущей силой общественных перемен.

Исторически малое предпринимательство представляло собой самостоятельную хозяйственную деятельность, ориентированную на локальный рынок товаров и услуг. Его капитал был ограничен, собственник и предприниматель совмещены в одном лице (лицах). Такие предприятия были независимы от крупного капитала, платили налоги, не нуждались в поддержке государства и не кооперировались между собой. Это классическое малое и среднее предпринимательство, из которого по мере углубления разделения труда, накопления капитала и роста доступности транспортных услуг выросли крупные фирмы.

В теории предпринимательства предпринимателя характеризует самостоятельный статус (собственника или лица, действующего по его поручению), цель (получение прибыли или дохода), функции (выдвижение и реализации коммерческой идеи, связанной с хозяйственным риском), ресурсная мобилизация информационных, финансовых, трудовых и материальных ресурсов; организационная - соединение ресурсов в оптимальных пропорциях и контроль за их использованием.

Сегодня предпринимательство рассматривается как процесс создания нового бизнеса, удовлетворяющего определенные потребности в продукции или услугах на базе использования имеющихся материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Феномен предпринимательства заключается в том, что оно является той движущей силой, которая заставляет функционировать другие факторы производства, такие как земля, труд, капитал. Предпринимательство вносит большой вклад в развитие экономики, так как благодаря этой деятельности создается значительная часть национального дохода, появляются новые рабочие места, развивается техника и технологии, формируются новые отрасли производства и услуг, происходит освоение новых регионов.

Переход Казахстана к рыночным отношениям и последовавшая затем приватизация государственной собственности обусловили появление малого и среднего предпринимательства, основанного на частной инициативе.

Становление и развитие предпринимательства в Казахстане, происходило в сложных и не всегда благоприятных социально-экономических и политических условиях транзитного периода, на фоне серьезного макроэкономического кризиса и снижения уровня жизни людей.

Анализ динамики развития малого бизнеса свидетельствует о сложившихся определенных тенденциях. В их число входят:

- продолжающийся рост количества субъектов малого предпринимательства и численности занятых практически во всех отраслях реального сектора экономики;

- концентрация малых предприятий в индустриально развитых областях и городах;

- сосредоточение субъектов малого предпринимательства преимущественного в сфере торговли и услуг.

Крайне низкий удельный вес малого бизнеса в промышленности в целом и обрабатывающей в частности свидетельствует, что используемые до настоящего времени формы и методы государственной поддержки оказались недостаточно эффективными для качественных положительных изменений территориально-отраслевой структуры бизнеса.

Наряду с этим, несмотря на обозначившуюся тенденцию поступательного развития малого предпринимательства, существует немало факторов, тормозящих этот процесс. Многие характерные особенности становления малого и среднего предпринимательства в Казахстане напрямую связаны с основными проблемами, препятствующими развитию нормальных рыночных отношений и частного предпринимательства в целом.

Анализ развития предпринимательства в Павлодарской области показал, что в данном регионе малый и средний бизнес представлен достаточно широко, ежегодно он набирает обороты, увеличивая свою численность, работает в режиме стабильности и думает о перспективе роста деятельности.

В настоящее время, в области малое предпринимательство действует во всех сферах жизни, будь то торговля, производство, сельское хозяйство, образование, медицина, транспорт, коммуникации...

Предпринимательский уклад все больше придает экономике Павлодарской области должную гибкость, становится одним из решающих факторов ее развития.

Однако детальный анализ развития малого и среднего бизнеса свидетельствует, что этот процесс очень сложен и неоднозначен. Несмотря на имеющуюся сегодня устойчивую тенденцию роста количества субъектов малого и среднего предпринимательства и числа работающих в них, сектор малого бизнеса еще не стал играть заметной роли ни в росте объемов производства, ни в решении проблем занятости. Успешное ведение бизнеса сдерживается в силу следующих негативных факторов:

- налоговое бремя;
- нехватка собственного капитала для организации дела;
- ограниченность доступа субъектов малого бизнеса к кредитным ресурсам;
- недостаточная компетентность предпринимателей в области финансового менеджмента, организации и управления;
- проблемы сбыта и обеспечения сырьем, вытекающая вследствие слабого развития инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, в т. ч. отсутствие системы информационного обеспечения;
- несовершенство нормативной и законодательной базы в сфере малого предпринимательства;
- чрезмерные бюрократические требования, подавляющие возникновение и расширение предприятий.

Решение вышеперечисленных проблем сдерживается из-за неэффективного и недостаточного взаимодействия государственных органов и инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса.

В ходе диссертационного исследования был проведен детальный анализ всех вышеперечисленных проблем малого и среднего бизнеса, на основе которого сделаны соответствующие выводы и даны рекомендации по совершенствованию системы государственного регулирования частного предпринимательства и механизмов стимулирования инвестиционно-инновационного развития малого и среднего бизнеса.

Первым направлением государственной поддержки должно стать решение проблем обеспечения субъектов малого предпринимательства финансовыми ресурсами. Эта помощь может идти по двум направлениям: непосредственное финансирование бизнеса и косвенное, путем совершенствования налогового и лизингового законодательства.

Непосредственное финансирование субъектов малого предпринимательства может осуществляться:

во-первых, через развитие системы бюджетного финансирования, необходимо продолжить практику кредитования за счет средств областного бюджета, осуществляемой на условиях софинансирования с банком второго уровня. Необходимо развивать государственное субсидирование части процентных выплат по кредитам малым предприятиям, когда государство оплачивает банку разницу между процентными ставками. Одним из направлений государственной финансовой поддержки частного предпринимательства должен стать государственный заказ.

во-вторых, через выдачу государством гарантированных займов, когда оно, выступая в роли гаранта, дает банкам и другим кредиторам гарантии до 80-90% заемных средств, тем самым, снижая риск банков, выделяющих кредитные ресурсы. Государству необходимо заложить инвестиционные стимулы и льготы частным инвесторам и кредиторам, вкладывающим средства в развитие малого и среднего бизнеса. В этой связи целесообразно было бы усовершенствовать сложившуюся практику льготного налогообложения банков второго уровня.

в-третьих, через создание благоприятных условий для возникновения и развития альтернативных форм привлечения инвестиций, такие как микрокредитные организации и сельскохозяйственные кредитные союзы, деятельность которых должна быть направлена на развитие села, а также через неправительственные организации, которые могут осуществлять финансирование на безвозмездной основе за счет средств международных фондов, полученных общественной организацией в качестве гранта.

Помимо непосредственной финансовой поддержки малого и среднего бизнеса, государство может активизировать систему косвенного финансирования, основанного на предоставлении частному сектору налоговых льгот, развитии лизинговых и франчайзинговых отношений.

Вторым направлением государственной поддержки должно стать решение проблем обеспечения субъектов малого предпринимательства кадрово-научными и информационными ресурсами.

В этой связи одним из решающих факторов государственного

регулирования в этой области должно стать создание благоприятных и стимулирующих условий для развития региональной инфраструктуры малого и среднего бизнеса. В первую очередь, одной из главных задач местных государственных органов в этом направлении должно стать создание благоприятных условий для развития консалтинговых и информационных центров, оказывающих помощь агропромышленному комплексу. Анализ подтвердил, что у сельских предпринимателей, в отличие от городских, доступ к информационным и образовательным ресурсам более затруднен. В этой связи, актуальным является создание в Павлодарской области Агроконсалтингового Центра, который может осуществлять свою деятельность в качестве общественного фонда, оказывающего консалтинговые услуги сельским предпринимателям, как производителям, так и переработчикам.

Для более эффективной реализации государственных программ и оказания реальной помощи предпринимателям местным органам власти необходимо усовершенствовать механизм взаимоотношений с региональной инфраструктурой предпринимательства. Основными направлениями в этом отношении должны стать следующие:

- необходимо четко разграничить понятия «государственной» и «саморегулируемой» инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса. Деятельность каждой структуры должна соответствовать своему предназначению;

- отношения между ними должны иметь двусторонний, взаимный характер. Сегодняшнее положение в этой области характеризуется тем, что зачастую общественные объединения помогают государственным органам, а не наоборот;

- государственным структурам необходимо четко осознать, что общественные объединения предпринимателей являются самостоятельными и независимыми структурами, и не обязаны представлять отчеты о ведении своей деятельности;

- при проведении республиканских и региональных тендеров среди общественных объединений основной акцент государству необходимо делать не на объеме запрашиваемых средств, а на качестве предлагаемых услуг;

- осуществлять поддержку общественных объединений при проведении ими мероприятий занимающих значительное место в развитии экономики региона;

- в целях оказания поддержки большему числу субъектов малого предпринимательства и качественного проведения всех совместных мероприятий и государственным органам, и общественным объединениям необходимо более эффективно разработать систему информирования предпринимателей об осуществлении своей деятельности.

Кроме решения проблем, связанных с некомпетентностью и не информированностью предпринимателей, вследствие слабого развития инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса, одной из основных задач местных органов власти должно стать совершенствование организационно-правовых условий развития предпринимательства.

Анализ подтвердил, что проведение всех вышеизложенных мероприятий

невозможно сделать только административным распоряжением сверху. Значительная роль здесь должна быть отведена деятельности объединениям и ассоциациям предпринимателей.

Сейчас в республике назрела необходимость создания единого общественного объединения, отражающего интересы всех предпринимателей и отраслевых ассоциаций, которое должно взаимодействовать с Правительством, Парламентом, судами. Таким общественным объединением должна стать – Торгово - промышленная палата, которая должна стать связующим звеном между Правительством и бизнесом.

Предполагается, что вследствие объединения в структуре ТПП всех отраслевых ассоциаций предпринимателей и активной поддержки ее деятельности местными государственными органами позволит создать в Павлодарской области сильную, независимую, самостоятельную систему инфраструктуры поддержки и защиты малого и среднего бизнеса [92.стр.3].

Анализ показал, что существенную роль в инновационном процессе в развитых странах мира играют предприятия малого и среднего бизнеса, занимающиеся разработкой и внедрением в производство новых идей, продуктов и технологий.

Для Павлодарской области, обладающей высоким экономическим потенциалом, которому отведена роль технико-технологического прорыва в экономике страны, для развития малого инновационного предпринимательства, необходима разработка и реализация технологических парков.

Основное место в этом направлении должна занимать деятельность местных органов власти, направленная на создание фундамента для развития инфраструктуры предпринимательства.

Создание технопарка в нашем регионе должно предусматривать взаимодействие местной власти, нескольких высших учебных заведений, научных центров и учреждений, а также крупных промышленных предприятий, имеющих в своем штате конструкторов или научно-технические подразделения.

Основная задача технопарка должна заключаться в генерации, создании, выращивания и доведения до уровня стабильности начинающих малых инновационных фирм. Главная функция Павлодарского технопарка должна состоять в том, чтобы начиная от научной идеи, изобретения, ноу-хау через сложности возникновения и развития довести до создания вполне устойчивой малой инновационной структуры, имеющей свое лицо и готовой к жесткой конкурентной борьбе. Технопарк должен не только создавать условия для деятельности действующих малых и средних фирм, но и обеспечивать процесс инкубации начинающих малых инновационных фирм.

Предполагается, что создание в Павлодарской области собственного технологического парка позволит:

- развить как инновационную, так и общую инфраструктуру поддержки малого и среднего бизнеса Казахстана;
- стать связующим звеном между наукой и промышленностью;
- повысить конкурентоспособность продукции малых и средних предприятий;

- осуществить скорейшую реализацию Программы Инновационного развития;
- достигнуть позитивных сдвигов в смежных отраслях экономики.

Это далеко не полный перечень мероприятий, который могло бы проводить государство. Опыт зарубежных стран доказывает, что эффективное развитие малого и среднего предпринимательства возможно только при объединении усилий всех предпринимателей и реальной поддержки со стороны государства. Чтобы достичь каких-то ощутимых результатов развитием малого и среднего предпринимательства необходимо заниматься активно и постоянно. Тем более что для этого в республике есть все предпосылки: необходимое сырье и материалы, большие запасы полезных ископаемых, огромная площадь неиспользованных земель. Благодаря эффективному использованию этого богатства внутри страны, а не передача его за границу, можно добиться активного развития отечественного частного бизнеса, так как именно с его развитием возможно построение стабильно функционирующей рыночной экономики.

## **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Мелихова Л.С., Колесникова Л.И. О роли предпринимательства в осуществлении преобразовании экономики переходного типа // Экономические

- реформы и совершенствование системы управления на предприятиях Казахстана и России: Материалы научно-практ. конф.- Алматы, 2001.- С.69-72.
2. Хамитов Н.Н., Кенжеханов М. Т. Экономическая природа малого предпринимательства // Современные проблемы регионального управления экономикой РК: Мат-лы научно-практ. конф. – Алматы, 2001. –С. 103-116.
  3. Сабден О. С., Токсанова А. Н., Сабденова Ж. О. Система управления малым предпринимательством с точки зрения современных концепций// Современные проблемы регионального управления экономикой РК: Мат-лы научно-практ. конф. – Алматы, 2001. – С.82-89.
  4. Токсанова А.Н. Развитие систем управления малым бизнесом в Республике Казахстан. //Вестник КазНУ. Серия экономическая.-2002.-№1.-С.60-64.
  5. Указ Президента Республики Казахстан О государственной программе развития и поддержки малого предпринимательства на 1999-2000 годы // Экономика и предпринимательство в Республике Казахстан.-1999.- № 11 – С.2-7.
  6. Арынов Е. Союз промышленников // Деловой Мир – Астана.- 2000.- №2 – С.14-15.
  - 7.Сарсембекова С.Е. Особенности функционирования малого и среднего бизнеса в условиях рыночной экономики// Материалы науч. конф. молодых ученых, студентов и шк-в «III Сатпаевские чтения». Т.9.-Павлодар, 2003.- С.44-50.
  8. Есиркипов Т.А. Приватизация государственной собственности в Республике Казахстан в условиях перехода к рынку – Алматы: Университет “Туран”, 1999 – 492 с.
  9. Тянь М. Формирование малого предпринимательства как одно из важнейших направлений национальной экономики на современном этапе // Вестник КазГУ. Серия экономическая.- 2003.- №2-3 – С.8-13
  10. Баязитова А. Малый бизнес: проблемы развития // Мысль.-1999.- № 2 – С.47-49.
  11. Современный Казахстан: цифры и факты – Алматы: 1998 – 112 с.
  12. Бекназарова А.Т. Современное состояние, тенденции и перспективы развития предпринимательства в Республике Казахстан // Вестник КазГУ. Сер.экон.- 2001.- № 5.- С.77-83.
  13. Назарбаев Н.А. Казахстан – 2030 Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев: Послание Президента страны народу Казахстана – Алматы: Юрист, 2000 – 94с.
  14. Ходов Л. О структуре малого бизнеса и особенностях его мотивации// Вопросы экономики.-2002.-№7.-С.147-152.
  15. Каримов М. Анализ состояния малого бизнеса. //Мысль.-2003.-№7.-С.51-53.
  16. Турсынханов Д.Ж. Проблемы малого и среднего бизнеса в Казахстане // Статистика, учет и аудит.-2001.- № 1. – С. 30-32.
  17. Есенжолова Ш. М. Финансово-инвестиционная поддержка малого предпринимательства // Вестник КазГУ. Сер.экон. –2001.- № 2-3. – С. 122-

- 127.
18. Мандзюк И.В. Бизнес это ресурс процветания // Звезда Прииртышья.- 1998.- 31 октября .
19. Мищенко И.К. Малый бизнес: реальность развития //Известия АГУ .- 1998.-№2 – С.15-17.
20. Турсынханов Д.Ж. Проблемы малого и среднего бизнеса в Казахстане // Статистика, учет и аудит.-2001.- № 1. – С. 30-32.
21. Казанцев П. Переходим в наступление: малый бизнес // Деловой Мир – Астана.-1995.- № 5. – С.15-16.
22. Тимченко В.А. Совершенствование управления производством на предприятии в новых условиях хозяйствования. Актуальные вопросы теории и практики – Павлодар, ЭКО, 2000 –280с.
23. Дадашев А., Головацкая Н., Лазуренко С. Эффективность поддержки малого предпринимательства// Вопросы экономики.-2002.-№7.-С.127-140.
24. Есенжолова Ш., Нумаханова Л. Становление малого предпринимательства в Республике Казахстан. //Транзитная экономика.-2003.-№4-С.56-61.
25. Брюммер К. Система поддержки малого предпринимательства в Германии // Деньги и кредит.-2001.-№7.-С.13-19.
26. Малый бизнес: правовые и экономические аспекты – Алматы: Аль-Фараби, 1999 – 272 с.
27. Бухвальд Е., Виленский А. Развитие и поддержка малого бизнеса// Вопросы экономики.-2002.-№7.-С.109-119.
28. Чунъюн, Фан. Государственная поддержка малых и средних предприятий в Китае// Вопросы экономики.-2002.-№7.-С.140-147.
29. Материалы Павлодарской областной торгово-промышленной палаты.
30. Сайт Павлодарской области.
31. Данные Управления статистики Павлодарской области.
32. Данные Департамента экономики Павлодарской области.
33. Данные социального опроса предпринимателей Павлодарской области, проведенного с октября 2002 г. по декабрь 2003 г.
34. Гинсбург А.М. Финансовые проблемы промышленности – М.: 1925 – 254с.
35. Имашев Б. Развитие предпринимательства необходимо государству // Деловой Мир – Астана.-1999.- № 2.– С.6.
36. Туржанов С. Мы развиваемся не благодаря, а вопреки// АльПари.-2003.-№1.- С.3-11.
37. Материалы областной конференции предпринимателей, октябрь 2003 г.
38. Петров Г. Малый бизнес: реальное состояние// Звезда Прииртышья.- 1998.- 6 июня.
39. Амирбеков К. Малый бизнес: региональный уровень // Мысль.-1998.- № 6.-С. 40-43.
40. Ахметов Н.С. Состояние и перспективы развития сельского хозяйства Павлодарской области: Материалы респуб. научно-практ. конф. «Аграрная наука - производству».- Павлодар: ПГУ им.С.Торайгырова, 2003.-С.3-14.
41. Данные ПФ ЗАО «Фонда развития малого предпринимательства».

42. Материалы областного совещания Департамента экономики с общественными объединениями Предпринимателей павлодарской области, октябрь, 2003 г.
43. Уилсон П. Финансовый менеджмент в малом бизнесе: Пер. с англ. / Под ред. Микрюкова В.А. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995 –265с.
44. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ: Учебное пособие. – 2-е изд. – М.: Дело и Сервис, 1999 – 160с.
45. Кайшанова А.Ж., Куниязова С.К., Смагулова Д.Т. Малое предпринимательство и перспективы его развития в РК// Материалы респуб. научно-теоретич. конф. «Торайгыровские чтения». Т.2.-Павлодар, 2003.- С.208-215.
46. Справочник предпринимателя: законодательные и нормативные акты – Павлодар, 2001 – 75с.
47. Шеломенцева В.П., Шеломенцев Ю.П. Малый бизнес – необходимый компонент эффективной экономики // УЗ ПГУ.- 1997.-№1 – С. 40-47.
48. Кулдияров А. Лизинг – как эффективный метод кредитования малых предприятий // Финансы Казахстана.-1999.- № 11-12 – С. 87-91.
49. Материалы XI Республиканского Форума предпринимателей.
50. Королева Т. Коррупция в Республике Казахстан в работе государственных структур с представителями малого и среднего бизнеса // Панорама.-2002.- 17 мая. – С.6.
51. Барсуков Ю. Малый бизнес: Позитивный прогноз//мысль. – 2001.- №8. – С.50-54.
52. Абдралиев Б.,Абдралиева К.Е. Роль и место малого бизнеса в экономике различных стран //Экономические реформы и совершенствование системы управления на предприятиях Казахстана и России: Материалы научно-практ. конф.- Алматы, 2001.- С.125-128.
53. Бурдович.Р.Г., Катнов А.А. Проблемы развития малого бизнеса // Экономические реформы и совершенствование системы управления на предприятиях Казахстана и России: Материалы научно-практ. конф.- Алматы, 2001.- С.98-101.
54. Государственная программа поддержки малого и среднего предпринимательства Павлодарской области на 2003-2005 гг.
55. Материалы совещания Департамента экономики Павлодарской области с ОО предпринимателей, сентябрь, 2003 г.
56. Кайшанова А.Ж. Анализ состояния малого бизнеса в г.Павлодаре// Материалы науч.конф. молодых ученых, студентов и шк-в «III Сатпаевские чтения».Т8.- Павлодар, 2003.- С.249-256.
57. Данные Управления экономики г. Павлодара.
58. Ткачук С.А, Шимшиков Ж.Е., Тулегенов Е.Т. Малое предпринимательство: реальность и иллюзии // Вестник ЕГУ.-2000.-№4 – С. 66-
59. Токсанова А.Н. Развитие систем управления малым бизнесом в Республике Казахстан. //Вестник КазНУ. Серия экономическая.-2002.-№1.-С.60-64.
60. Храпунов В. Малый и средний бизнес – залог успеха// Мысль-2003.-№8.-52-

61. Есенжолова Ш. Приоритетные пути государственной поддержки малого предпринимательства в регионах Республики Казахстан// Евразийское сообщество.-2003.- №3.- С.55- 60.
62. Огонян О. О государственной поддержке малого бизнеса в России. //Экономист.-2002.-№8.-С.45-51.
63. Ахметова А.Б. Основные пути развития системы государственных закупок// Материалы науч. конф. мол.ученых, студентов и шк-в «III Сатпаевские чтения». Т8.- Павлодар, 2003.- С.84-88.
64. Быков В.А. Кредитование малого бизнеса// Банки Казахстана.-2003.-№8.- С.31-32.
65. Абжанова Д. Практические аспекты совершенствования финансовой поддержки малого бизнеса // Финансы Казахстана.-2001.- № 6.– С. 83-88.
66. Рагимов С.Н., Петров Б.В. Современные проблемы развития малого предпринимательства в России. //Финансы.-2001.-№11-С.46-48.
67. Ахметов С. Основные факторы кредитного риска при кредитовании предприятий малого и среднего бизнеса. //Транзитная экономика.-2003.-№5.- С.64-68.
68. Ботанов Н. М. Государство – гарант безопасности и эффективного развития малого бизнеса в Казахстане // Вестник КазГУ. Сер.экономическая-2001 - № 5.– С.25-30.
69. Бухвальд Е., Виленский А. Кредитование малого предпринимательства. //Вопросы экономики.- 2001-№4-С.92-99
70. Омаров Ж.Д. Развитие сельскохозяйственной кредитной кооперации в Казахстане //Вестник сельскохозяйственной науки Казахстана.-2003.-№6.- С.22-71.
71. Барсуков Ю. Малый бизнес: развитие инфраструктуры. //Мысль-2001.-№6.- С.43-48.
72. Кочетков Г.Б. Предпринимательство как фактор развития. //США. Канада: экономика, политика, культура.-2003.-№6-С.46-65.
73. Предпринимательство: Учеб. для вузов / Под. ред. Горфеинкеля В.Я., Поляка Г.Б., Швандара В.А. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999 – 475 с.
74. Данные ОО «Союз женщин предпринимателей», г. Атырау
75. Данные ПОФ «Центр Партнерства»
76. Берсенева О.Ю., Абетова С.В. Инновационная деятельность в Республике Казахстан//Материалы науч.конф. молодых ученых, студентов и шк-в «III Сатпаевские чтения». Т.9.- Павлодар, 2003.- С.135-138.
77. Современные проблемы регионального управления экономикой Республики Казахстан: Мат.-лы респ. науч.-практ. конф. 8-9 декабря 2000 г. – Алматы: Университет «Улагат», 2000 – 353с.
78. Жуйриков К.К. Малый бизнес и страхование // Вестник Университета «Туран».-2001.-№1-2. – С. 66-71.
79. Абишева Г.К., Эрназаров Э.А. Лизинг как важный рычаг, способный изменить ситуацию на селе// Материалы науч.конф. молодых ученых, студентов и шк-в «III Сатпаевские чтения». Т8.- Павлодар, 2003.- С. 39-42.
80. Рахимова С.А., Эрназаров Т.Я. Проблемы и перспективы развития лизинга в Республике Казахстан// Материалы науч.конф. мол.ученых, студентов и шк-в «III Сатпаевские чтения». Т8.- Павлодар, 2003.- С. 356-360.

81. Шафеева Л.А. Лизинг - как альтернативный метод ресурсного обеспечения субъектов малого и среднего бизнеса// Материалы науч.конф. мол.ученых, студентов и шк-в «III Сатпаевские чтения». Т.9.- Павлодар, 2003.- С.193-197.
82. Модели готового бизнеса. Как получить кредит: В помощь предпринимателю.- Астана, 2002.- 48 с.
83. Дементьев Г. Почему инертны наши предприниматели // Звезда Прииртышья.-2002.- 20 апреля.- С.3.
84. Лембден Дж. К., Таргет Д. Финансы в малом бизнесе - М.: Финансы и статистика, Аудит, 1992 – 127с.
85. Ермаков В.А. Казахстан в современном мире: (экономико-географический очерк): Учащимся, студентам.- г.Алматы: ТОО «Градан», 1998-104с.
86. Хисматулин В.А., Хисматулин Р.А. Регион и региональная экономика в условиях рыночного хозяйства// Материалы науч.конф. мол.ученых, студентов и шк-в «III Сатпаевские чтения». Т.9.- Павлодар, 2003.- С.164-168.
87. Печеткина О.В. Построение предпринимательских сетей в сфере российского инновационного малого бизнеса. //Вестник МУ–Сер.6. Экономика.-2001-№ 1-С.48-60.
88. Болацкий Е., Потапова А. Малый и крупный бизнес: тенденции становления и специфика функционирования. //Экономист.-2001-№ 4.-С.45-54.
89. Кусич С., Свиянович В., Вайсбах А. Малый и средний бизнес: институциональные трансформации и дух предпринимательства. //Вестник МУ. Серия 6. Экономика.-2003.-№4.-С.46-66.
90. Данные Агроконсалтингового центра, г. Астана
91. Акильбеков Б.А. Прецеденты неизбежны во взаимоотношениях предпринимателей и государства // Деловой Мир – Астана.-2000.- №2. – С.14-
92. Данные Союза ТПП РК.
93. Усембаева Л.А., Т.Я. Развитие инновации - один из путей интеграции Казахстана в мировое сообщество// Материалы науч. конф. мол.ученых, студентов и шк-в «III Сатпаевские чтения». Т.9.- Павлодар, 2003.- С.245-249.
94. Берсенева О.Ю. Создание благоприятных условий для развития малого предпринимательства// Материалы науч.конф. молодых ученых, студентов и шк-в «III Сатпаевские чтения». Т8.- Павлодар, 2003.- С.138-144.
95. Шеломенцева В.П., Утебаева А.Б., Хамитова Д.М. Инновационная деятельность – необходимое условие экономического роста региона (на материалах Павлодарской области)// Материалы респуб. научно-теоретич. конф. «Торайгыровские чтения». Т.2.- Павлодар, 2003.- С.378-384.
96. В помощь предпринимателю: Итоги исследований .- Астана.2002.- 68 с.
97. Данные Томской ТПП
98. Данные технопарка Китая, г. Шэньчжень
99. Валькова И.Б. Перспективы развития лизинга в Республике Казахстан // Экономические реформы и совершенствование системы управления на предприятиях Казахстана и России: Материалы научно-практ. конф.- Алматы, 2001.- С.167-169.
100. В помощь предпринимателю: Специализированный справочник. - Павлодар, 2003.- 38 с.

101. Хайруллина А.Р. Инновационная деятельность в Казахстане: пути развития // Экономические реформы и совершенствование системы управления на предприятиях Казахстана и России: Материалы научно-практ. конф.- Алматы, 2001.- С.162-165.
102. Ирманова А.А. Факторы, обуславливающие эффективное управление малыми предприятиями Г. Павлодара// Материалы науч.конф. молодых ученых, студентов и шк-в «III Сатпаевские чтения». Т8.- Павлодар, 2003.- С.228-235.