

Министерство образования и науки Республики Казахстан

Инновационный Евразийский университет

Б.А. Аманбаева

Исследование развития малого и среднего предпринимательства в РК (на материалах Павлодарской области)

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

специальность 6М050600 – «Экономика»

Павлодар 2015

Министерство образования и науки Республики Казахстан

Инновационный Евразийский университет

Департамент «Экономика и менеджмент»

«Допущен (а) к защите»

директор департамента

_____ **Ж.К.Алтайбаева**

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

**На тему: Исследование развития малого и среднего предпринимательства
в РК (на материалах Павлодарской области)**

по специальности: 6М050600 - Экономика

Магистрант

группы Эк-202м

Б.А. Аманбаева

Научный руководитель,

К.э.н., и.о. доцента

С.Е. Кайдарова

Павлодар 2015

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

Учреждение «Инновационный Евразийский университет»

Академия АБО и П

Специальность «Экономика»

Департамент «Экономика и менеджмент»

Задания на выполнение магистерской диссертации

Магистрант Аманбаева Ботагоз Аделкановна

Тема диссертации «Исследование развития малого и среднего предпринимательства в РК (на материалах Павлодарской области)

утверждена приказом по вузу (приказ и таблицы тема спрказами) № 1341-01/1660 от «21» 10 2013 г.

Срок сдачи законченного проекта (работы) « 6 » 06 2015г.

Исходные данные к диссертации статистические данные, данные Управления Индустриально-инновационного развития Павлодарской области, отчетные данные ФРП «Даму»

Перечень подлежащих к разработке в магистерской диссертации вопросов или краткое содержание магистерской диссертации:

- а) Теоретические аспекты развития предпринимательства в современных условиях
- б) Анализ развития малого и среднего предпринимательства на материалах Павлодарской области
- в) Перспективы государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан

Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей): (название таблиц и рисунков из графической части) Итоги Карты индустриализации, Отраслевая структура инвестиций за 2009-2013 годы, Факторы инвестиционной привлекательности Павлодарской области, Сравнительная таблица по реализации Карты индустриализации, Основные инвестиционные проекты, реализуемые в Павлодарской области по отраслям

Рекомендуемая основная литература: Нургалиев К. Р. Экономика Казахстана. - Алматы, 2009.-285с., Куандыкова А.А. Эффективность кластерных образований в Республике Казахстан (на примере нефтехимии): автореф. ... канд.экон.наук. – Алматы, 2009., Мамыров А.К. Развитие малого предпринимательства, 2008 .-168с., Щиборщ К. Кредит: западный опыт и его перспективы развития // Банковские технологии.- 2010.- № 9.- С.6-11.

Консультации по проекту (работе) с указанием относящихся к ним разделов диссертации:

Раздел	Консультант	Сроки	Подпись
1 глава	Кайдарова С.Е.	25.05.14	
2 глава	Кайдарова С.Е.	25.10.14	
3 глава	Кайдарова С.Е.	25.03.15	
нормоконтроль	Жанузакова С.К.	02.06.2015	
антиплагиат	Алтайбаева Ж.К.	5.06.2015	

**График
подготовки магистерской диссертации**

№ п/п	Наименование разделов, перечень разрабатываемых вопросов	Сроки представления научному руководителю	Примечание
1	Теоретические аспекты развития предпринимательства в современных условиях	25.05.14	
2	Анализ развития малого и среднего предпринимательства на материалах Павлодарской области	25.10.14	
3	Перспективы государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан	25.03.15	

Дата выдачи задания 21.10.2013

Заведующий кафедрой _____ **Алтайбаева Ж.К.**

Руководитель магистерской диссертации _____ **Кайдарова С.Е.**

Задание принял к исполнению магистрант _____ **Аманбаева Б.А..**

РЕФЕРАТ

Актуальность исследования. В современных условиях экономики Казахстана, особую значимость приобретают проблемы стабилизации экономики ее регионов с использованием всех имеющихся резервов социально-экономического роста. Становление и дальнейшее развитие рыночных отношений в нашей стране тесно связано с повышением эффективности предпринимательской деятельности субъектов хозяйствования.

Роль малого и среднего предпринимательства в современной экономике трудно переоценить. В развитых странах производимая в этом секторе продукция составляет большую часть валового национального продукта и экспорта, в нем сосредоточено значительное число рабочих мест. В целом можно заключить, что малое и среднее предпринимательство является сегодня ядром устойчивого экономического и политического развития.

Сегодня ни у кого не возникает сомнения, что малое и среднее предпринимательство обладает огромным потенциалом в решении экономических и социальных проблем Казахстана. Казахстанские малые предприятия уже сейчас вносят свою лепту в создание новых рабочих мест, в доходную часть бюджета, в стимулирование новаторства и инновационной деятельности, а также в формирование среднего класса собственников, который становится важнейшим условием укрепления социальной стабильности в Республике Казахстан.

Становление и развитие предпринимательства в Казахстане происходило в сложных не всегда благоприятных социально-экономических и политических условиях переходного периода, на фоне серьезного макроэкономического кризиса и снижения жизненного уровня людей. Процесс формирования негосударственного сектора экономики и сейчас сталкивается с целым рядом трудностей объективного и субъективного характера, препятствующих его динамичному развитию.

Полностью реализовать свой потенциал малому и среднему бизнесу не позволяет целый ряд проблем, с которыми сталкиваются его представители при осуществлении хозяйственной деятельности. В числе этих проблем – проблема финансирования, связанная с недостаточностью начального капитала и собственных оборотных средств. В связи с этим, назрела потребность в углубленном теоретическом исследовании развития малого и среднего бизнеса в Казахстане, а также рассмотрении мирового опыта решения проблем малого и среднего бизнеса.

В своём Послании народу Казахстана «Стратегия Казахстан-2050» Президент выделил важнейшие направления нашей внутренней и внешней политики, одним из которых являются последовательные действия по поддержке малого и среднего бизнеса.

Таким образом, исследование данной проблемы является чрезвычайно актуальным и направлено на разработку путей развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане.

Цель и задачи исследования. **Целью** исследования является исследование теоретико- методологических основ формирования и развития малого и среднего предпринимательства в условиях рынка, комплексный анализ социально-экономических аспектов содержания малого и среднего предпринимательства, разработка на этой основе приоритетных направлений развития, форм и методов поддержки, регулирования малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан.

Реализация поставленной цели обуславливает решение следующих **задач**:

- обобщить зарубежный и отечественный опыт становления и развития малого и среднего предпринимательства;
- проанализировать современное состояние малого и среднего предпринимательства Республики Казахстан;
- обосновать необходимость совершенствования экономического механизма, форм поддержки и методов регулирования малого и среднего предпринимательства;
- разработать предложения по приоритетным направлениям развития малого и среднего предпринимательства.

Предметом исследования явилась система экономических отношений, определяющих процесс формирования и функционирования малого и среднего предпринимательства в Казахстане, проблемы и перспективы развития малого и среднего бизнеса.

Объект исследования - малый и средний предпринимательский сектор экономики Казахстана.

Методы исследования. В работе использованы общенаучные методы историко-логического, системно-функционального, сравнительного анализа, а также методы- научной абстракции, индукции и дедукции, экономико-статистические методы сбора и обработки информации. При анализе факторов социально-экономического развития региона были использованы основные принципы системного подхода.

Полученные результаты, научная новизна и практическая значимость. Научная **новизна** заключается в разработке программы развития малого и среднего предпринимательства, как основы формирования его развития.

Получены следующие **результаты**:

- 1) рассмотрен и изучен зарубежный опыт государственной поддержки предпринимательства, на основании которого сделаны выводы о необходимости их использования в казахстанской практике поддержки малого и среднего бизнеса;
- 2) предложены новые схемы взаимодействия коммерческих банков с субъектами малого и среднего бизнеса, а также с привлечением кредитных ресурсов для его финансирования;
- 3) выработаны рекомендации по совершенствованию институциональной сферы малого и среднего бизнеса: информационного обеспечения, обучающей и консультативной инфраструктуры, формированию кадрового обеспечения и культуры малого предпринимательства.

Объем и структура работы. Работа состоит из введения, 3 глав, заключения, списка литературы. Работа изложена на 117 страницах.

Количество иллюстраций, таблиц, использованных литературных источников: В работе представлено 7 таблиц, 38 рисунков и 44 источников литературы.

Перечень ключевых слов: малый и средний бизнес, государственная поддержка малого и среднего предпринимательства, кластерное развитие, государственно-частное партнерство.

Сведения о публикациях:

1 Основные направления повышения инвестиционной деятельности в Павлодарской области// Материалы Первой Международной научно-практической конференции/ под ред. Е.Е. Швакова, А.А. Мартенс. – Вып. 1. – Барнаул: Изд-во Алт.ун-та, 2015. –Ч. 1. ISBN 978-5-7904-1900-3 – С. 167-171. - 0,65 п.л.

2 Зарубежный опыт развития малого и среднего предпринимательства // Сборник научных трудов молодых ученых «Стратегия развития экономики: Инновационные аспекты», Омск, ОмГТУ, 2015. ISBN 978-5-8149-1960-1 - С.130-136. – 0,87 п.л.

ABSTRACT

The relevance of the study. In modern conditions of Kazakhstan's economy, particular importance is the problem of stabilization of the economy of its regions with the use of all available reserves of socio-economic growth. Formation and further development of market relations in our country is closely linked to an increase in the efficiency of business entities.

The role of small and medium-sized businesses in today's economy is hard to overestimate. In developed countries, manufactured products in this sector makes up a large part of the gross national product and exports, it comprises a large number of jobs. In general, we can conclude that SME is now the core of sustainable economic and political development.

Today, no one doubts that SME has great potential in solving economic and social problems of Kazakhstan. Kazakhstan's small businesses now contribute to the creation of new jobs, the revenue part of the budget, stimulate innovation, and innovation, as well as the formation of the middle class of owners, which is becoming essential for social stability in the Republic of Kazakhstan.

Formation and development of entrepreneurship in Kazakhstan took place in the complex is not always favorable socio-economic and political conditions of the transition period, against the background of a serious macroeconomic crisis and the decline in living standards. The process of forming the non-state sector of the economy and now faces a number of problems both objective and subjective, hindering its dynamic development.

Realize their full potential SMEs does not allow a number of problems faced by its representatives in the exercise of economic activity. Among these problems - the problem of financing associated with the failure of the initial capital and working capital. In this regard, there is a need for in-depth theoretical study of small and medium business in Kazakhstan, as well as considering the world experience in solving the problems of small and medium-sized businesses.

In his address to the people of Kazakhstan "Strategy Kazakhstan-2050" The President highlighted the major directions of our domestic and foreign policy, one of which is a sequence of steps to support small and medium-sized businesses.

Thus, the study of this problem is extremely important and is aimed at developing ways to develop small and medium enterprises in Kazakhstan.

The purpose and objectives of the study. The aim of the research is to study the theoretical and methodological bases of formation and development of small and medium enterprises in the market, a comprehensive analysis of the socio-economic aspects of the content of small and medium-sized businesses, development on this basis of development priorities, the forms and methods of support, management of small and medium enterprises in the Republic of Kazakhstan.

Realization of this goal leads to the following tasks:

- Summarize the foreign and domestic experience of establishment and development of small and medium-sized enterprises;
- To analyze the current state of small and medium enterprises of the Republic of Kazakhstan;

- To justify the need to improve the economic mechanism, forms of support and methods of regulation of small and medium-sized enterprises;
- Develop proposals on priority directions of development of small and medium-sized businesses.

The subject of the study was a system of economic relations that determine the process of formation and functioning of small and medium business in Kazakhstan, problems and prospects of development of small and medium-sized businesses.

The object of study - the small and medium enterprise sector of the economy of Kazakhstan.

Research methods. We used scientific methods of historical and logical, systematic and functional, comparative analysis, and methods-scientific abstraction, induction and deduction, economic and statistical methods of information collection and processing. When analyzing the factors of socio-economic development of the region were used basic principles of the system approach.

The results, scientific novelty and practical significance. Scientific novelty lies in the development of the program of development of small and medium-sized enterprises, as the basis for the formation of its development.

We obtained the following results:

1. Having examined and studied the foreign experience of state support for entrepreneurship, based on which conclusions are drawn about the need to use them in the Kazakhstan practice to support small and medium-sized businesses;
2. The proposed new scheme of interaction of commercial banks with small and medium-sized businesses, as well as the attraction of credit resources to finance it;
3. The recommendations on improving the institutional sphere of small and medium-sized businesses: information provision, training and advisory infrastructure, staffing and building cultures of small business.

Volume and structure of the work. The work consists of an introduction, three chapters, conclusion, list of references. The work is described on page 117.

The number of illustrations, tables used literature: We present 7 tables, 38 figures and 44 literature sources.

List of key words: small and medium businesses, government support for small and medium-sized businesses, cluster development, public-private development.

For information on publications:

1 Основные направления повышения инвестиционной деятельности в Павлодарской области// Материалы Первой Международной научно-практической конференции/ под ред. Е.Е. Швакова, А.А. Мартенс. – Вып. 1. – Барнаул: Изд-во Алт.ун-та, 2015. –Ч. 1. ISBN 978-5-7904-1900-3 – С. 167-171. - 0,65 п.л.

2 Зарубежный опыт развития малого и среднего предпринимательства // Сборник научных трудов молодых ученых «Стратегия развития экономики: Инновационные аспекты», Омск, ОмГТУ, 2015. ISBN 978-5-8149-1960-1 - С.130-136. – 0,87 п.л.

РЕФЕРАТ

Зерттеудің өзектілігі. Қазақстан экономикасының қазіргі уақытта, оның аймақтарының экономикасын тұрақтандыру сұрағына әлеуметтік-экономикалық өсу қорларын пайдалануымен ерекше мән бөлінеді. Нарықтық қатынастардың қалыптасуы және одан әрі даму біздің елімізде кәсіпкерлік қызметтің тиімділігі шаруашылық жүргізудің субъектілерімен тығыз байланысқан.

Қазіргі экономикада шағын және орта кәсіпкерліктің рөлін қайта бағалау қиын. Дамыған елдерінде бұл сектордағы өнім жалпы ұлттық өнімді және экспортты құрайды, оның ішінде жұмыс орындарының елеулі саны шоғырланған. Негізінен бүгін шағын және орта кәсіпкерлік тұрақты экономикалық және саяси дамуының маңызы болып көрінеді.

Бүгін де Қазақстанның экономикалық және әлеуметтік мәселелерін шешімінде шағын және орта кәсіпкерлік зор әлеует ие болған күмән пайда болмайды. Қазақстандық шағын кәсіпорындар жаңа жұмыс орындарының жасауына енді қазір өз үлесін енгізеді, бюджеттің кіріс бөлігінде, жаңашылдың және инновациялық қызметін ынталандыруына, сонымен бірге Қазақстан Республикасында әлеуметтік тұрлаулықты күшейтудің ең маңызды шартымен болатын иелерінің орта сыныптың қалыптастыруына әсерін тигізеді.

Қазақстандағы қалыптасуы және құрылуы әрдайым қолайлы әлеуметтік-экономикалық және саяси өтпелі кезең шарттарында өткен емес, күрделі, маңызды макроэкономикалық дағдарысты фонында және адамдарды тұрмыс дәрежесінің төмендету уақытында да даму тоқтатылмады. Мемлекеттік емес экономика секторының қалыптастыру үдерісі қазір объективті және субъективтік мінезге сай қиыншылықтарымен, динамикалық дамуына кедергі келтіреді.

Шағын және орта бизнеске өз әлеуетті толығымен жүзеге асыру бір қатар пайда болатын сұрақтар шаруашылық қызметін жүзеге асырған өкілдер рұқсат бермейді. Сол мәселелердің бірі алғашқы капитал жеткіліксізге қатысты қаржыландырудың сұрағы және меншікті айналым құралдар аз болғаны. Осыған байланысты, Қазақстанда шағын және орта бизнестің дамуы терең теориялық зерттеуде қажеттілігі, сонымен бірге шағын және орта бизнестің сұрақтарын шешімін әлемдік тәжірибесінің қарастыруында мән тапты.

Қазақстан халқына өз жолдауында Елбасы «Қазақстан стратегиясы- 2050» ең маңызды ішкі және сыртқы саясаттың бағыттарын, оның ішінде шағын және орта бизнестің қолдауын ерекше атап өтті.

Қорыта келгенде, осы мәселені зерттеу өте өзекті болып көрінеді және Қазақстанда шағын және орта кәсіпкерліктің дамуының жолдарын әзірлеуіне бағытталған тақырып.

Зерттеудің мақсаттары мен міндеттері. Зерттеудің мақсаты қалыптастырудың негіздері зерттеу Қазақстан Республикасында теориялы-әдістемелік және дамуды басым бағыттардың негізі, пішін шағын және орта кәсіпкерліктің ұстауының аспектілері, әзірлеу нарық шарттарындағын шағын

және орта кәсіпкерліктің дамуы, кешендік талдау, әлеуметтік-экономикалық қолдау, шағын және орта кәсіпкерліктің реттеуінің әдістері болып табылады.

Қойылған көздеген мақсатымызда келесі міндеттерді шешун ескертеді:

- шетелдік қорытсын және қалыптасу отандық тәжірибе және шағын және орта кәсіпкерліктің дамуы;

- Қазақстан Республикасы шағын және орта кәсіпкерлік қазіргі күйді талдау;

- экономикалық тетікті жетілдірудің қажеттілігі, қолдаудың пішіндері орнықсын және шағын және орта кәсіпкерлік реттеу әдістерін дәлелдеу;

- шағын және орта кәсіпкерліктің басым бағыттарын дамыту ұсынысты өңдеу.

Зерттеудің мәні экономикалық қарым-қатынас жүйесі, қалыптастыру үрдісін анықтайтын және Қазақстанда шағын және орта кәсіпкерліктің қызмет етуі, шағын және орта бизнестің дамуының мәселелері мен келешегі талқынды.

Зерттеу нысана – шағын және орта кәсіпкерлік Қазақстан экономика секторы.

Зерттеу әдістері. Жұмысымда тарихи - логикалық, жүйелік-функционалдық, салыстырмалы талдау, сонымен бірге пайдаланылған жалпы ғылыми әдістерді - ғылыми абстракция, индукция және дедукция, жиынның әдістері экономика-статистикалық және информация өңдеуі әдістері қолданды. Аймақтың даму факторларды талдауда әлеуметтік-экономикалық жүйелік көзқарас негізгі қағидалар пайдаланылған болатын.

Алынған келесі нәтижелер, ғылыми жаңалық және тәжірибелік мән. Ғылыми жаңалық шағын және орта кәсіпкерліктің даму бағдарламасын жасауында, дамуының негізін қалыптастыруында негізделеді. Келесі нәтижелер алынған болатын:

1. Қаралған және шағын және орта бизнестің қолдауын қазақстандық тәжірибеде олардың пайдалануының қажеттілігі туралы жасалған қорытындылар негіздеу кәсіпкерліктің мемлекеттік қолдауы шетелдік тәжірибе зерделенген;

2. оның қаржыландыруы үшін ұсынылған шағын және орта бизнесті субъектілері бар коммерциялық банктердің өзара іс-әрекетін жаңа сұлбалар, сонымен бірге несие ресурстарының тартуымен негізделді;

3. шағын және орта бизнестің институционалдық саласын жетілдіру бойымен ұсыным өндірген: ақпаратпен қамтамасыз ету, оқытатын және консультациялық инфрақұрылым, шағын кәсіпкерліктің және кадрлық қамтамасыз етуді мәдениетін қалыптастыру.

Көлем және жұмыстың құрылымы. Жұмыс кіріспеден, үш бөлімнен, қолданылған әдебиет тізімнен құралған. жұмыс 117 бетте баяндалған.

Суреттер, әдеби көз пайдаланылған кестелерді саны:
Жұмысымда 7 кесте, 38 сурет және әдебиеттің 44 көздері таныстырылған .

Маңызды сөздердің тізбесі: шағын және орта бизнес, шағын және орта кәсіпкерліктің мемлекеттік қолдауы, кластер дамуы, мемлекеттік – жеке даму.

Жарияланымдар туралы мәлімет:

1 Основные направления повышения инвестиционной деятельности в Павлодарской области// Материалы Первой Международной научно-практической конференции/ под ред. Е.Е. Швакова, А.А. Мартенс. – Вып. 1. – Барнаул: Изд-во Алт.ун-та, 2015. –Ч. 1. ISBN 978-5-7904-1900-3 – С. 167-171. - 0,65 п.л.

2 Зарубежный опыт развития малого и среднего предпринимательства // Сборник научных трудов молодых ученых «Стратегия развития экономики: Инновационные аспекты», Омск, ОмГТУ, 2015. ISBN 978-5-8149-1960-1 - С.130-136. – 0,87 п.л.

ТҮЙІН

«Қазақстан Республикасында шағын және орташа кәсіпкерліктің дамуын зерттеу (Павлодар облысы материалдары бойынша)» атты магистерлік диссертацияда қазіргі жағдайда шағын және орташа кәсіпкерліктің дамуының теориялық аспектілері, шағын және орташа кәсіпкерлік субъектілерінің мемлекеттік қолдау қарастырылды.

Павлодар облысының материалдарындағы шағын және орта кәсіпкерліктің дамуына сараптама жіргізілді. Және Қазақстандағы шағын және орта кәсіпкерліктің бүгінгі жағдайына сараптама жасалды.

Қазақстандағы шағын және орта кәсіпкерліктің даму жолының болашағы ұсынылды: жеке-мемлекеттік серіктестік негізінде Павлодар облысында шағын және орта кәсіпкерліктің өркендеуіне бағытталған іс-шаралар белгіленді.

РЕЗЮМЕ

В данной магистерской диссертации по теме: «Исследование развития малого и среднего предпринимательства в РК (на материалах Павлодарской области)» рассмотрены теоретические аспекты развития малого и среднего предпринимательства в современных условиях, государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в Казахстане. Раскрыты сущность, функции и субъекты предпринимательской деятельности.

Проведен анализ развития малого и среднего предпринимательства на материалах Павлодарской области. А также проведен анализ современного состояния малого и среднего предпринимательства в Казахстане.

Предложены перспективные пути развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане; определены мероприятия, направленные на стимулирование развития малого и среднего предпринимательства в Павлодарской области на основе государственно-частного партнерства.

SUMMARY

In the given master's thesis on the theme “Research of the development of small and medium enterprises in the Republic of Kazakhstan (on materials of Pavlodar region)” theoretical aspects of the development of small and medium enterprises in modern conditions, government support for small and medium enterprises in Kazakhstan were observed. The essence, functions and entities of entrepreneurial business were explored.

The analysis of the development of small and medium enterprises on materials of Pavlodar region was carried out. An analysis of the modern state of small and medium enterprises in Kazakhstan was also carried out.

Advanced ways of the development of small and medium enterprises in Kazakhstan were proposed; measures aimed at stimulating the development of small and medium enterprises in Pavlodar region on the basis of public and private partnership were identified.

ОБОЗНАЧЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ

МСП	Малое и среднее предпринимательство
МСБ	Малый и средний бизнес
РК	Республика Казахстан
Млн. тг	Миллион тенге
Млрд. тг.	Миллиард тенге
ГЧП	Государственно -частное партнерство
НИОКР	Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы
Концепция	Концепция развития партнерских взаимоотношений государства, науки, образования, бизнеса и казахстанского общества в условиях построения инновационной экономики
НПП	Национальная палата предпринимателей
ОП	Отсроченные платежи
СМСП	Субъекты малого и среднего предпринимательства
ТПП	Торгово-промышленная палата
БВУ	Банки второго уровня
КФХ	Крестьянско-фермерские хозяйства
ИП	Индивидуальные предприниматели
ВВП	Валовой внутренний продукт
ВРП	Валовой региональный продукт

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	16
1 Теоретические аспекты развития малого и среднего предпринимательства в современных условиях.....	20
1.1 Понятие, сущность, функции и субъекты предпринимательской деятельности.....	20
1.2 Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в Казахстане.....	31
1.3 Зарубежный опыт развития малого и среднего предпринимательства.....	39
2 Анализ развития малого и среднего предпринимательства на материалах Павлодарской области.....	57
2.1 Анализ современного состояния малого и среднего предпринимательства в Казахстане.....	57
2.2 Оценка современного состояния малого и среднего предпринимательства Павлодарской области.....	68
2.3 Проблемы государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Казахстане.....	76
3 Перспективы государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан.....	85
3.1 Пути развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане.....	85
3.2 Мероприятия, направленные на стимулирование развития малого и среднего предпринимательства в Павлодарской области.....	99
Заключение	113
Список использованных источников.....	116
Графическая часть.....	

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. В современных условиях экономики Казахстана, особую значимость приобретают проблемы стабилизации экономики ее регионов с использованием всех имеющихся резервов социально-экономического роста. Становление и дальнейшее развитие рыночных отношений в нашей стране тесно связано с повышением эффективности предпринимательской деятельности субъектов хозяйствования.

Предпринимательство, как социально-экономическое явление, находится сейчас в условиях интеграции национальных экономик в мировое хозяйство, в центре внимания ученых экономистов. В зависимости от макроэкономических задач, стоящих перед обществом, меняется и понятие о содержании предпринимательства, его организационно-институциональной форме.

В настоящее время происходит переоценка роли и места малого и среднего предпринимательства в экономике Казахстана, возрастает потребность, в развитии предпринимательства как основного фактора ускоренного социально-экономического развития региона. В связи с этим в стране в последние годы предпринимаются существенные меры по созданию условий для развития малого и среднего предпринимательства.

Роль малого и среднего предпринимательства в современной экономике трудно переоценить. В развитых странах производимая в этом секторе продукция составляет большую часть валового национального продукта и экспорта, в нем сосредоточено значительное число рабочих мест. В целом можно заключить, что малое и среднее предпринимательство является сегодня ядром устойчивого экономического и политического развития.

В рыночной экономике роль малого и среднего предпринимательства определяется их реальным вкладом в общественное развитие. Малый бизнес сегодня является тем «краеугольным камнем развития» и «локомотивом» всех тех экономических процессов, которые сегодня проистекают в экономике, и основой для устойчивого развития экономики любой страны.

Сегодня ни у кого не возникает сомнения, что малое и среднее предпринимательство обладает огромным потенциалом в решении экономических и социальных проблем Казахстана. Казахстанские малые предприятия уже сейчас вносят свою лепту в создание новых рабочих мест, в доходную часть бюджета, в стимулирование новаторства и инновационной деятельности, а также в формирование среднего класса собственников, который становится важнейшим условием укрепления социальной стабильности в Республике Казахстан.

Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает экономике необходимую гибкость. Малые компании способны оперативно реагировать на изменение потребительского спроса и за счет этого обеспечивать необходимое равновесие на потребительском рынке. Малый бизнес вносит существенный вклад в формирование конкурентной среды, что для нашей экономики имеет первостепенное значение.

Становление и развитие предпринимательства в Казахстане происходило в сложных не всегда благоприятных социально-экономических и политических условиях переходного периода, на фоне серьезного макроэкономического кризиса и снижение жизненного уровня людей. Процесс формирования негосударственного сектора экономики и сейчас сталкивается с целым рядом трудностей объективного и субъективного характера, препятствующих его динамичному развитию.

Полностью реализовать свой потенциал малому бизнесу не позволяет целый ряд проблем, с которыми сталкиваются его представители при осуществлении хозяйственной деятельности. В числе этих проблем – неустойчивость и незавершенность законодательной базы деятельности малого предпринимательства, жесткий налоговый прессинг, проблема финансирования, связанная с недостаточностью начального капитала и собственных оборотных средств.

В связи с этим, назрела потребность в углубленном теоретическом исследовании развития малого и среднего бизнеса в Казахстане, а также рассмотрении мирового опыта решения проблем малого и среднего бизнеса.

Особый интерес и актуальность настоящего исследования обусловлены значимостью малого и среднего предпринимательства как движущей силы становления и развития рынка. Малые и средние предприятия значительно и без существенных капитальных вложений расширяют производство потребительских товаров и услуг, помогают выравниванию условий жизни населения, вовлекают в производство трудовые, материальные и финансовые ресурсы, ускоряют демонополизацию производства, способствуют развитию конкуренции, служат базой формирования массового слоя собственников как основы среднего класса общества, гаранта его стабильности, служат источником ощутимых бюджетных поступлений и устойчивого экономического роста.

В своём Послании народу Казахстана «Стратегия Казахстан-2050» Президент выделил важнейшие направления нашей внутренней и внешней политики, одним из которых являются последовательные действия по поддержке малого и среднего бизнеса.

Устраняются законодательные, административные и бюрократические преграды на пути деловой инициативы, ведётся работа по их сокращению, а также исключению необоснованной отчетности малых и средних бизнес-структур перед государством. Совершенствуется процесс создания новых предприятий и компаний. Например, в рамках системы «одного окна» создаются такие условия, чтобы предприниматель мог зарегистрировать фирму в течение двух-трех дней. Нужно также совершенствовать налоговое законодательство, чтобы оно в полной мере стимулировало развитие предпринимательства, а также способствовало выходу бизнеса «из тени».

Таким образом, исследование данной проблемы является чрезвычайно актуальным и направлено на разработку путей развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане.

Степень разработанности темы. Исследования в области природы малого предпринимательства и его роли в экономике и общества посвящены научные труды ряда известных зарубежных ученых: Й. Шумпетер, А. Тюгро, Ф. Кэне, А. Смит, Ж-Б. Сея, Ф. Фон Хаек, К. Бодо, Р. Кантильон, Л. Брю, Гэлбрейт Дж., Друкер П., Леонтьева В. и многих других.

Исследованию современной теории и практики развития малого и среднего бизнеса способствовали труды казахстанских ученых: Сабденова О., Кантарбаевой А., Абдильмановой Ш., Ильясова К., Есентугелова О., Сейткасимова Г., Хамитова Н., Жатканбаевой Е., Кучуковой Н., Кадырова М., Сатубалдина С., и многих других.

Несмотря на широкое освещение в работах различных проблем малого и среднего бизнеса, данные вопросы представляют собой необходимость детального изучения проблем и перспектив развития и государственного регулирования малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан.

Наиболее значительными работами, обосновавшими структуру и основные функции малого и среднего предпринимательства в России стали труды Л. И. Абалкина, А. И. Агеева, Н. А. Бердяева, А. О; Блинова, А. В. Бусыгина, А. М. Игнатьева; В. И. Касьяненко, А. Б. Крутика, Н. А. Уткина и труды зарубежных авторов П. Х. Верхарна, Г. К. Гинса, Д. Дойла.

Цель и задачи исследования. **Целью** исследования является исследование теоретико- методологических основ формирования и развития малого и среднего предпринимательства в условиях рынка, комплексный анализ социально-экономических аспектов содержания малого и среднего предпринимательства, разработка на этой основе приоритетных направлений развития, форм и методов поддержки, регулирования малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан.

Реализация поставленной цели обуславливает решение следующих **задач:**

- обобщить зарубежный и отечественный опыт становления и развития малого и среднего предпринимательства;
- проанализировать современное состояние малого и среднего предпринимательства Республики Казахстан;
- обосновать необходимость совершенствования экономического механизма, форм поддержки и методов регулирования малого и среднего предпринимательства;
- разработать предложения направленные на развитие малого и среднего предпринимательства.

Предметом исследования явилась система экономических отношений, определяющих процесс формирования и функционирования малого и среднего предпринимательства в Казахстане, проблемы и перспективы развития малого и среднего бизнеса.

Объект исследования - малый и средний предпринимательский сектор экономики Казахстана.

Методологическая и теоретическая основа исследования. Методологическую основу исследования составляет диалектический метод

познания, предопределяющий изучение экономических явлений в их постоянном развитии и взаимосвязи. Теоретическую базу исследования составили положения институциональной, экономической теории предпринимательства, результаты фундаментальных исследований, изложенные в научных трудах зарубежных и отечественных ученых, а также законодательные и нормативные документы государственных органов.

Информационной базой послужили материалы официальных статистических органов Республики Казахстан, данные международных статистических исследований зарубежных и отечественных авторов, материалы периодической печати, а также материалы информационных агентств.

Научная **новизна** заключается в разработке программы развития малого и среднего предпринимательства, как основы формирования его развития.

Получены следующие **результаты**:

1) рассмотрен и изучен зарубежный опыт государственной поддержки предпринимательства, на основании которого сделаны выводы о необходимости их использования в казахстанской практике поддержки малого и среднего бизнеса;

2) предложены новые схемы взаимодействия коммерческих банков с субъектами малого и среднего бизнеса, а также с привлечением кредитных ресурсов для его финансирования;

3) выработаны рекомендации по совершенствованию институциональной сферы малого и среднего бизнеса: информационного обеспечения, обучающей и консультативной инфраструктуры, формированию кадрового обеспечения и культуры малого предпринимательства.

Апробация работы. Основные положения магистерской диссертации докладывались в сборниках научных трудов молодых ученых «Стратегия развития экономики: Инновационные аспекты», Омск, ОмГТУ, 2015. ISBN 978-5-8149-1960-1 - С.130-136. – 0,87 п.л.

Публикации теме диссертации. По результатам магистерской диссертации было опубликовано 2 научные работы.

Структура работы. Магистерская диссертация состоит из введения, трех глав, заключения и списка литературы.

1 Теоретические аспекты развития предпринимательства в современных условиях

1.1 Понятие, сущность, функции и субъекты предпринимательской деятельности

В настоящее время, предпринимательство изучается как основной эффективный инструмент развития рыночного хозяйства, а также как форма основной экономической активности населения любой страны. Чем больше вовлечено способных, умелых и энергичных людей в предпринимательство, тем лучше и интенсивнее используются ресурсы общества и эффективнее идет хозяйственное развитие [1, с.54].

Предпринимательство (бизнес) характеризует деловые отношения между людьми, а конкретнее, между участниками дела. Человек, который занимается каким-то делом, является деловым человеком, бизнесменом. Под делом понимается не всякое дело, чем может заниматься человек, а его экономическая деятельность. Бизнес представляет собой хозяйственную деятельность, при которой производятся материальные блага и оказываются услуги. Бизнесмен при осуществлении дела преследует чисто эгоистический интерес - получение прибыли. С уверенностью можем сказать, что бизнес есть экономическая деятельность человека, нацеленная на получение прибыли, выгоды посредством производства материальных благ или услуг [2, с. 45].

Предприниматели постоянно генерируют новые идеи в производстве, обслуживании населения, создают новые товары. Они концентрируют энергию других и направляют ее на реализацию общей цели [3, с. 12].

Рассмотрим, как определяют понятие «бизнес» различные ученые-экономисты. На данном этапе, в утвержденной нормативной терминологии нет точного понятия бизнес. Несмотря на это, в периодической печати, оно получило довольно широкое распространение. По самому определению отечественных и зарубежных исследователей, ученых и экономистов, изучающие процессы рыночной экономики, бизнес представляет вид экономической деятельности и определяется, как свободное хозяйствование (кроме запрещенного законодательными актами), осуществляемое частными лицами, предприятиями или организациями с целью получения дохода.

Понятие бизнеса (от англ. business - дело, антерпренерство) в Словаре современных экономических и правовых терминов трактуется как:

1. Форма экономической ответственности субъектов хозяйствования, направленная на достижение определенных результатов в экономической области (получение прибыли и т.п.). Бизнес классифицируется: в зависимости от сферы деятельности субъекта хозяйствования на промышленный, торговый, фондовый и др., в зависимости от величины хозяйственного оборота, получаемой прибыли, – малый, средний, крупный.

2. Инициативная, самостоятельная, экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных и заемных средств на свой риск и под свою имущественную ответственность, ставящая главными целями получение

прибыли и развитие собственного дела, а также продажу товаров, выполнение работ, оказание услуг.

3. Предприятие, фирма или совокупность предприятий, приносящая прибыль в результате осуществления определенных видов деятельности. Как правило, это экономически обособленные малые и средние предприятия, административно независимые от государственных и иных учреждений, ориентированные на рынок, формирующие структуру и объем производства под воздействием покупательского спроса на товары и услуги.

4. Сделки, торговые операции.

5. Профессия, занятие человека, предпринимателя.

По первому определению, малый бизнес – это экономическая деятельность, дающая прибыль на малых и средних предприятиях, не входящих ни в одно монополистическое объединение и выполняющих по отношению к монополиям подчиненную роль в экономике.

Понятие в научный оборот термин «предприниматель» был введен впервые экономистом Ричардом Кантильоном в 1975 году и обозначив так человека, покупающего по известной цене, а продающего по неизвестной и, следовательно, а также несущего риск.

До сих пор нет единого мнения по определению феномена «предпринимательства» [2, с.61].

Современное определение предпринимательства основано на множество точек зрения. Наиболее распространенным является понимание предпринимательства, в широком смысле, как специфический фактор общественного воспроизводства (наряду с капиталом, землей и трудом), которая обеспечивает необходимую динамику воспроизводственных процессов через создание новых и более эффективных комбинаций производственно-сбытовой факторов.

В более конкретной форме, предпринимательство - это система управления, основанная на риск, инновации, целью которых является получение дохода от коммерческой деятельности, и влияющие либо весь процесс воспроизводства, или отдельных его этапах (производство, распределение, обмен и потребление).

Значительный вклад в теорию предпринимательского риска и понимание его природы, привезенные американский экономист Фрэнк Хайнеман Найт (1885-1974). Он различал понятия риска и неопределенности:

1. Застрахованные риски, которые по своей природе или отпечатанные на машинке в экономической жизни, и это может рассматриваться как постоянный элемент издержек в виде страхования. Таким образом, риск не может быть элементом неопределенности и, соответственно, быть причиной его прибылей и убытков.

2. Предпринимательская функция реализуется в ситуации не типичной по отношению к прошлому опыту в уникальной неопределенности и конечной ответственности предпринимателя. В ситуации, когда вероятностный характер событий неизвестен, крайне важно, чтобы способность к самостоятельной

занятости мнения и навыки для преодоления неопределенности, которые не могут быть застрахованы, поскольку это зависит от сочетания случайных факторов с экономическими условиями и поведения предпринимателя.

В этом случае, ключ к пониманию важности независимого суждения бизнеса является то, что потребность в нем возникает тогда, когда экономическая ситуация не может быть напечатана на основе прошлого опыта и надлежащее вероятностный характер событий неизвестен.

Для понимания природы предпринимательства многое сделали [Людвиг фон Мизес](#), [Фридрих Август фон Хайек](#) и другие представители [австрийской школы](#) экономистов. Они рассматривали предпринимательство в качестве одного из основных ресурсов (факторов) экономики наряду с природными - землёй, трудом, капиталом, информацией и временем. Предпринимательство обычно нацеливает на экономию времени за счёт снижения [транзакционных издержек](#).

Предпринимательство, предпринимательская деятельность - самостоятельная, осуществляемая на свой риск экономическая деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом и/или нематериальными активами, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. В русском языке слова предпринимательство и бизнес (англ. Business - «дело», «предприятие») синонимичны [5].

Инновационная теория предпринимательства, связанных с исследованиями американского экономиста Йозефа Шумпетера (1883-1950). Он предложил концепцию «творческого разрушения» в качестве условия для динамичного экономического развития. «Творческого разрушения» позволяет создавать новые функции производства, которая характеризуется новыми комбинациями факторов производства и наибольшей экономической эффективностью. В соответствии с его теоретическими воззрениями предпринимателем может быть любой, кто осуществляет новые комбинации благодаря их новаторским способностям.

В целом, Шумпетер в качестве назначения комбинирования выделяет следующие пять случаев:

- 1) Изготовление неизвестного потребителям, блага или создание нового качества известного блага;
- 2) Внедрение нового способа воспроизводства. Это могут быть инновации в процессе производства и коммерческой деятельности.
- 3) Освоение новых рынков или новых сегментов рынка.
- 4) Получение нового источника сырья или полуфабрикатов независимо от того, существовал этот источник прежде или просто не принимался во внимание, или считался недоступным, или его еще только предстояло создать;
- 5) Внедрение новых методов организации труда.

На основании этих посылок И.Шумпетер считает, что предпринимателями следует называть хозяйственных субъектов, функцией которых является осуществление новых комбинаций, которые выступают как его активный элемент, при этом право собственности на промышленное предприятие или

вообще на любое имущество не является существенным признаком предпринимателя.

Теоретические представления И.Шумпетера являются непосредственным развитием представлений Ф.Найта. Именно с созданием новой производственной функции, создание которой не основано на опыте прошлого, связано возникновение уникальной неопределенности.

Таким образом, американский экономист [Й. Шумпетер](#) дал определение: предприниматель - хозяйствующий субъект, функцией которого является непосредственно осуществление новых комбинаций и является активным элементом данного процесса. Экономическая функция предпринимателя не является постоянной, а выполняется лишь до тех пор пока комбинация не станет рутинной. Предпринимательство не является профессией. Новаторскую функцию предпринимателя Шумпетер отделяет от функции капиталиста, так как предприниматель не обязательно обладает правом на имущество. Рискует капиталист, который предоставляет необходимые средства. Также предприниматель не является изобретателем. Он лишь реализует результаты их работы. Предпринимателей также следует отличать от менеджеров, которые не реализуют нововведения, а лишь выполняют рутинную работу[6].

Предпринимательство как особая форма экономической активности может осуществляться как в государственном, так и в частном секторе экономики. В соответствии с этим различают:

- а) предпринимательство государственное;
- б) предпринимательство частное.

Государственное предприятие является одной из форм экономической активности от имени предприятия, учрежденного государством и его органами управления, которые могут быть уполномочены (в соответствии с действующим законодательством) управлять государством - государственной собственностью (государственное предприятие), или органами местного самоуправления (муниципальное предварительно - принятия). Право собственности на таких предприятиях является одной из форм разделения государственной или муниципальных свойств общества, частью бюджета и других источников. Важной характеристикой таких компаний является доказательства обстоятельства - что они несут ответственность по своим обязательствам и имуществу, принадлежащих им (ни государство не отвечает по их обязательствам, ни они сами, не обязательно соответствуют - доказательства состояния).

Частное предприятие является одной из форм экономической активности от имени предприятия (если оно зарегистрировано в качестве такового) или предпринимателя (если такая деятельность осуществляется без найма рабочей силы в форме индивидуальной трудовой деятельности). Конечно, каждый из этих типов - государственных и частных предприятий предпринимательства - имеет свои отличительные признаки, но основные принципы их осуществления во многом совпадают. И в обоих случаях осуществления такой деятельности последовательность включает в себя инициативным, ответственность,

инновационный подход, стремление к максимизации прибыли.

Предпринимательство как форма активной деятельности последовательности, направленной на извлечение прибыли (предприниматель - предпринимательский доход), включает в себя:

1) реализацию непосредственных производительных функций, т.е. производство товаров (продукции) или услуг (например, машиностроительная фирма, что своей туристической компании, дизайн, бюро);

2) осуществление посреднических, то есть, оказание услуг, связанных со стимулированием сбыта и направлением в соответствующие (социально-приемлемые) формы непосредственного производителя такого товара потребителю [4, с.110].

Предпринимательство – это энергия, идущая изнутри, вырывающаяся у деловых людей для достижения коммерческих результатов. Суть его состоит в том, чтобы нести всю полноту риска за начатое дело. Предприниматели - это люди в деловом мире, умеющие увидеть коммерческие возможности, способные получить необходимый капитал, знающие, как провести соответствующую операцию и готовые идти на риск, принимая на себя ответственность, как за успех, так и за провал. Это осуществление новых смелых и непростых идей, интеллектуальная и деловая активность энергичного и инициативного человека, который, владея полностью или частично какими-либо материальными ценностями, использует их для организации бизнеса. Предпринимательство - это любое самостоятельное дело, приносящее доход.

Для успешного осуществления предпринимательской деятельности необходимо опираться на следующие принципы:

самостоятельность, свобода выбора, направлений и метода действий;
свобода выбора деятельности (с учетом ограничений законодательства)
самостоятельное формулирование программы деятельности, выбор поставщиков и потребителей, установление цен.

свободный наем работников.

свободное распределение и использование полученной прибыли.

самостоятельное осуществление внешнеэкономической деятельности.

нацеленность на достижение успеха (прибыль)

наличие риска.

личная ответственность за результаты.

гибкость, оперативность.

привлечение к предпринимательской деятельности имущества и средств юридических лиц и граждан.

На эффективное развитие предпринимательства, в первую очередь, влияет состояние внешней среды, которая, как правило, не зависит от воли предпринимателей. Под внешней средой предпринимательства понимается совокупность факторов и условий, влияющих на становление и развитие системы предпринимательства (рисунок 1.1).

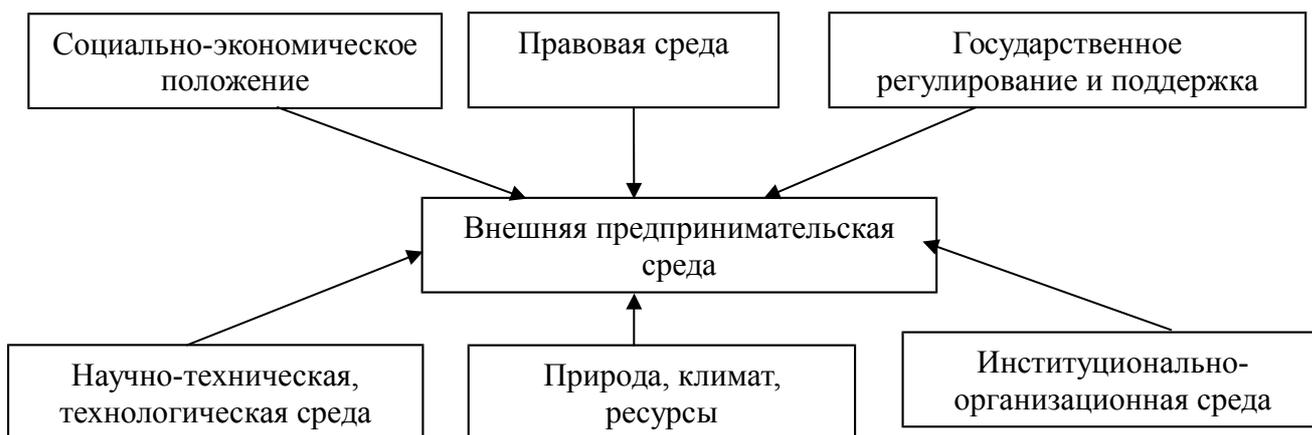


Рисунок 1.1 - Основные факторы внешней предпринимательской среды

Функции предпринимательства.

Общеэкономическая функция. Предпринимательская деятельность направлена на производство товаров, выполнение работ, оказание услуг и доведение их до конкретных потребителей: населения, других предпринимателей, государства. Состояние и уровень развития предпринимательства является одним из определяющих условий экономического роста, увеличения объемов валового внутреннего продукта (ВВП) и национального дохода.

Ресурсная функция изначально связана с наиболее эффективной комбинацией факторов производства, экономических ресурсов. Что и отличает предпринимателя от обычного хозяйственника - это применение различных новых способов соединения факторов производства. Новаторство, сознательный риск и ответственность за принимаемые решения, и проекты, на которые идет предприниматель ради получения максимальной прибыли, предполагает рациональное использование воспроизводимых и невозпроизводимых ресурсов.

Организаторская функция проявляется в свободе выбора вида коммерческой деятельности, независимости и самостоятельности хозяйствующих субъектов, в умении сформировать и повести за собой коллектив.

Социальная функция. Удовлетворение личных потребностей предпринимателя - получение прибыли - связано с удовлетворением потребностей других людей. На свой страх и риск предприниматель всегда выполняет определенный социальный заказ (на новый товар, услуги, технологии), ориентируясь на достижение экономического успеха. Получение прибыли для предпринимателя одновременно выступает как цель и как стимул в его деятельности. Чем эффективнее функционируют предпринимательские структуры, тем больше средств поступает в бюджеты разных уровней, обеспечивается рост рабочих мест. Формируется и новый слой людей - людей предприимчивых и самодостаточных, способных добиваться поставленной цели.

Творческая функция изначально присуща предпринимательству, поскольку связана с реализацией оригинальных взглядов и подходов по принимаемым решениям, технологиям, инновациям. Предпринимательские способности - это особое проявление способностей человеческого капитала, затраты высококвалифицированного труда. Предпринимателем в его деятельности движет воля к победе, желание борьбы, не только материальное, но и моральное удовлетворение, самоутверждение.

Политическая функция. Отношения по поводу владения, пользования и распоряжения средствами производства и продуктами труда помимо имущественных и правовых аспектов всегда имели социальный, этический и политический оттенки отношений элементов внутренней и внешней предпринимательской среды.

Предпринимательство реализуется в конкретной социально-экономической среде на макроуровне, и оно не может не учитывать ее, поскольку и исходит из этой среды, и приспосабливается к ней. В конечном итоге предпринимательство является продуктом этой среды.

Предпринимательство — это особый вид экономической активности (под которой мы понимаем целесообразную деятельность, направленную на извлечение прибыли), которая основана на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее. Экономическая активность представляет собой форму участия индивида в общественном производстве и способ получения финансовых средств для обеспечения жизнедеятельности его самого и членов его семьи. Такой формой участия индивида в общественном производстве является одна общественная функциональная обязанность или их комбинация, когда он выступает в качестве:

- собственника каких-либо объектов, недвижимости и т. д., приносящих ему постоянный и гарантированный доход (собственник предприятия или дома, сдаваемого в аренду, и т. д.);
- наемного работника, продающего свою рабочую силу (токарь на заводе, учитель в школе и т. д.);
- индивидуального производителя («свободный» художник, живущий на доходы от реализации своих произведений, или водитель, использующий автомобиль в качестве такси и живущий на доходы от такой деятельности, и т. д.);
- государственного или муниципального служащего;
- менеджера (управляющий чужим предприятием);
- пенсионера (пассивная форма участия в общественном производстве как следствие прошлой активности);
- учащегося или студента (как подготовительный этап к участию в будущем общественном производстве в какой-либо конкретной форме);
- безработного (как вынужденная форма неучастия или приостановки участия в общественном производстве);

– занятого оборонно-охранной деятельностью (армия, милиция, госбезопасность);

– вовлеченного в экономически преступную деятельность (рэкет, воровство и др.) [5].

Предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической активности, ибо его начальный этап связан, как правило, лишь с идеей — результатом мыслительной деятельности, впоследствии принимающей материализованную форму. Целью предпринимательской активности является производство и предложение рынку такого товара, на который имеется спрос и который приносит предпринимателю прибыль.

Прибыль – это излишек доходов над расходами, получаемый в результате реализации принятого предпринимательского решения по производству и поставке на рынок товара, в отношении которого предпринимателем выявлен не удовлетворяемый или скрытый спрос потребителя.

Однако получение прибыли свойственно не только предпринимательской, но и любой другой форме деловой активности. В этой связи важно обратить внимание на выделение такой экономической категории, как предпринимательская прибыль, или предпринимательский доход. Доходы от инновационной деятельности, т. е. от введения новых методов и приемов организации производства, и составляют предпринимательский доход.

Под предпринимательским доходом следует понимать, прежде всего, дополнительный доход, доход от управления, излишек, получаемый предпринимателем благодаря его природным качествам или особому умению анализировать и по-новому комбинировать факторы производства в зависимости от внешних условий.

Другими словами, прибыль предпринимателя (если речь идет действительно о предпринимателе, а не об обычном деловом человеке) складывается как бы из двух элементов: обычная прибыль делового человека и излишек над обычной прибылью делового человека.

Второй элемент и выступает в качестве предпринимательского дохода (прибыли), т. е. формы общественного вознаграждения за проявленный инновационный подход, новаторство в производстве.

Всякий предприниматель, таким образом, выступает в качестве делового человека, но не всякий деловой человек может быть отнесен к категории предпринимателей, если речь идет о действительном феномене предпринимателя.

«Предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного момента — будь то производство нового товара, смена профиля деятельности или основание нового предприятия. Новая система управления производством, качеством, внедрение новых методов организации производства или новых технологий — это тоже инновационные моменты» [6].

Субъектами предпринимательской деятельности (предпринимателями) могут быть:

1. Граждане Казахстана и других государств, не ограниченные законом в правоспособности или дееспособности.

2. Юридические лица всех форм собственности, установленные законом.

Основным субъектом предпринимательской активности выступает предприниматель. Однако предприниматель - не единственный субъект, в любом случае он вынужден взаимодействовать с потребителем как основным его контрагентом, а также с государством, которое в различных ситуациях может выступать в качестве помощника или противника. И потребитель и государство также относятся к категории субъектов предпринимательской активности, как и наемный работник (если, конечно, предприниматель работает не в одиночку), и партнеры по бизнесу (если производство не носит изолированного от общественных связей характера).

Во взаимоотношениях предпринимателя и потребителя предприниматель относится к категории активного субъекта, а потребителю свойственна, прежде всего, пассивная роль. При анализе стороны этих взаимоотношений потребитель выполняет роль индикатора предпринимательского процесса. Это понятно, поэтому все то, что составляет предмет деятельности предпринимателя, имеет право на реализацию только в случае позитивной (положительной) экспертной оценки потребителя. Такая оценка осуществляется потребителем и выступает как готовность последнего приобрести тот или иной товар.

Предприниматель, при планировании и организации своей деятельности никоим образом не может игнорировать настроения, желания, интересы, ожидания, оценки потребителя.

Основными средствами воздействия предпринимателя на потребителя выступают следующие факторы:

- новизна товара и его соответствие интересу потребителя;
- качество;
- цена, доступность товара;
- степень универсальности товара;
- внешний вид и упаковка;
- позитивные отличительные характеристики товара от товаров других производителей и возможность потребителя ознакомиться с такими отличиями;
- возможность воспользоваться услугами послепродажного сервиса;
- соответствие общепринятым или государственным стандартам;
- престижность и привлекательность рекламы товара и т. д.

Вывод, который можно было бы сделать из рассматриваемой проблемы, сводится к следующему: если с точки зрения общественного производства именно предприниматель выступает в роли активного субъекта, то с точки зрения самого предпринимательского процесса, его содержания и эффективности активную роль играет потребитель, и предприниматель не может игнорировать этот факт.

Во взаимоотношениях предпринимателя и потребителя предприниматель относится к категории активного субъекта, а потребителю свойственна, прежде всего, пассивная роль. При анализе стороны этих взаимоотношений потребитель выполняет роль индикатора предпринимательского процесса. Это понятно, поэтому все то, что составляет предмет деятельности предпринимателя, имеет право на реализацию только в случае позитивной (положительной) экспертной оценки потребителя. Такая оценка осуществляется потребителем и выступает, как готовность последнего приобрести тот или иной товар. Предприниматель, при планировании и организации своей деятельности никоим образом не может игнорировать настроения, желания, интересы, ожидания, оценки потребителя. Таким образом, целью предпринимателя выступает необходимость «завоевать» потребителя, создать круг собственных потребителей. С точки зрения общественного производства именно предприниматель выступает в роли активного субъекта, то с точки зрения самого предпринимательского процесса, его содержания и эффективности активную роль играет потребитель, и предприниматель не может игнорировать этот факт. Роль государства как субъекта предпринимательского процесса может быть различной в зависимости от общественных условий, ситуации, складывающейся в сфере деловой активности, и тех целей, какие ставит перед собой государство. В зависимости от конкретной ситуации государство может быть:

- тормозом развития предпринимательства, когда оно создает крайне неблагоприятную обстановку для развития предпринимательства или даже запрещает его;

- посторонним наблюдателем, когда государство прямо не противодействует развитию предпринимательства, но в то же время и не способствует этому развитию;

- ускорителем предпринимательского процесса, когда государство ведет постоянный и активный поиск мер по вовлечению в предпринимательский процесс новых экономических агентов (нередко такая целенаправленная деятельность государства вызывает «взрыв» предпринимательской активности и приводит к «буму» предпринимательства).

Наемный работник как реализатор идей предпринимателя также относится к группе субъектов предпринимательского процесса. Именно от него зависит эффективность и качество реализации предпринимательской идеи. Известно, что каждому экономическому субъекту свойственны свои собственные интересы. Что касается предпринимателя и наемного работника, то часть их планов совпадает (чем выше прибыль, тем выше заработная плата, к примеру), а часть носит полярно противоположный характер (предприниматель не заинтересован в высокой оплате труда, а наемный работник заинтересован). В таких случаях стороны вынуждены идти на поиск компромиссных вариантов, что, в общем-то, и составляет основу взаимоотношений этих двух субъектов предпринимательского процесса.

Каждый предприниматель функционирует в условиях достаточно глубокой специализации производства, возникшей на основе разделения труда. Любой предприниматель нуждается в эффективных партнерских связях: только в таком случае он может эффективно действовать в рамках того или иного фрагмента целостного производственного процесса. Идеальной является ситуация, когда все предприниматели образуют относительно изолированную от общего экономического процесса цепочку партнерских связей. Если взять для анализа целостный процесс производства, то он состоит как бы из множества фрагментов, каждый из которых фокусируется в конкретной деятельности предпринимателя. В условиях рынка от предпринимателя требуется умение - и даже предрасположенность - действовать в союзе с другими предпринимателями и вести постоянный поиск наиболее эффективных партнерских связей, в ходе которого предприниматель осуществляет переориентацию своей деятельности.

Таким образом, при планировании своей деятельности предприниматель рассматривает партнера (партнеров) как субъект предпринимательского процесса, от взаимоотношений с которым зависит уровень эффективности его деятельности.

Также, необходимо отметить, что субъект малого и среднего предпринимательства – это сложный, целостный во времени объект исследования, поступки которого далеко не всегда диктуются экономической выгодой, а зависят от комплекса психологических, социальных, этических и генетических факторов. Нельзя игнорировать диалектический характер малого и среднего бизнеса, содержащегося в нем единства позитивных и негативных моментов. Будучи в состоянии решать значимые экономические, социальные и инновационные задачи, малый бизнес может также являться источником обострения социальных, политических и даже этнических проблем.

Таким образом, в ходе исследования нами было выявлено, отсутствие в научной литературе единой трактовки сущности предпринимательской деятельности, которое объясняется во многом плюрализмом точек зрения со стороны представителей различных школ и направлений относительно социально-экономической природы предпринимательства. Отсутствие консенсуса о природе предпринимательства предполагает дальнейшие научно-методические разработки в контексте устойчивого развития малого и среднего бизнеса с целью формирования универсальных принципов развития системы предпринимательства.

В рамках данного исследования, на наш взгляд, определение данное Хамидуллиным Ф.Ф. является наиболее полным: «Малое и среднее предпринимательство, как экономическая система представляет собой своеобразную социальную и экономическую формы организации экономики, сложный хозяйственный механизм, задача которого состоит в том, чтобы находить пути и методы эффективного использования ограниченных ресурсов в условиях неопределенности».

Отличительными признаками предпринимательства являются экономическая свобода принимаемых решений, коммерческий риск управления свободными и привлекаемыми ресурсами, стратегический и тактический менеджмент, инновация.

Для развития в условиях современной экономики первостепенное значение для развития предпринимательской деятельности отводится системе государственной поддержки малого и среднего бизнеса. Основная цель системы государственной поддержки состоит в создании благоприятных условий функционирования и развития субъектов малого и среднего предпринимательства.

1.2 Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в Казахстане

Курс на поддержку малого и среднего предпринимательства был взят правительствами государств – участников СНГ еще 20 лет назад. За эти годы в государствах удалось сделать немало. Вклад малых предприятий в экономику, пополнение доходных статей бюджетов разных уровней, создание новых рабочих мест стали в государствах одними из решающих факторов развития. Малое и среднее предпринимательство в значительной степени способствует формированию конкурентной среды, установлению рыночного равновесия. В настоящее время малое и среднее предпринимательство представляет собой довольно мощный социальный слой общества, реальную и серьезную экономическую силу.

Особую роль на современном этапе приобрели взаимоотношения между бизнесом и властью, совершенствование технологии их взаимодействия; проблема самоорганизации предпринимательского сообщества сегодня так же актуальна, как и несколько лет назад.

Очевидно, что развитие индивидуального, малого и среднего предпринимательства – один из национальных приоритетов экономики в любом из государств – участников СНГ.

Взаимодействие государства и бизнеса в Республике Казахстан осуществляется посредством консультативно-совещательных, государственных органов и институтов развития, созданных по инициативе государства.

К консультативно-совещательным органам, в состав которых входят представители как государственных органов, так и бизнес-ассоциаций, относятся: Совет предпринимателей и комиссии при Президенте Республики Казахстан, комиссии при Правительстве Республики Казахстан, в том числе Единый координационный совет по вопросам предпринимательства, в составе которого семь рабочих групп, экспертные советы по вопросам предпринимательства в центральных и местных исполнительных органах.

К государственным органам относятся контрольно-надзорные органы, центральные и местные исполнительные органы, формирующие и реализующие политику в области предпринимательства.

Центральный государственный орган, реализующий политику и ответственный за развитие частного предпринимательства, – Министерство регионального развития Республики Казахстан.

Структурным подразделением Министерства регионального развития Республики Казахстан, осуществляющим разработку государственной политики в сфере развития и поддержки предпринимательства, является департамент развития предпринимательства.

Государственной структурой поддержки предпринимательства в регионах являются местные исполнительные органы (аппараты акимов областей и городов Алматы и Астана). При акиматах созданы департаменты (управления) предпринимательства и промышленности, которые реализуют государственную политику в области развития и поддержки предпринимательства.

Государством выполняются функции по обеспечению финансовой, информационно-аналитической и материально-технической поддержки через специально созданные для этого организации – институты развития, оказывающие сервисную поддержку. К ним относятся:

АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» – содействует диверсификации национальной экономики путем создания наиболее благоприятных условий для развития и продвижения казахстанского несырьевого экспорта и привлечения прямых иностранных инвестиций в приоритетные сектора экономики. Агентством подготовлены 37 обзоров государств, проведены обучающие тренинги на производственных площадках для 113 специалистов 40 предприятий, организованы торговые миссии в Таджикистан, Туркменистан, Индию, Китай, Корею, Турцию, обеспечено участие 27 предприятий в 19 специализированных зарубежных выставках;

АО «Казахстанский центр содействия инвестициям Казинвест» – оператор эффективного механизма информирования потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях в Казахстане, оказывает практическую помощь иностранным и отечественным компаниям в реализации инвестиционных проектов;

АО «ФРП «Даму» – одной из его задач является оказание консультационных услуг субъектам малого предпринимательства (СМП) в рамках реализуемых программ. В рамках программы в сфере обучения предпринимателей «Бизнес-Советник» были обучены более 20 тыс. человек. Также оказываются информационно-консультационные услуги посредством веб-портала и ГИС-системы;

АО «КазАгроМаркетинг» – обеспечивает доступ субъектам АПК к информационно-консультационным и консалтинговым услугам посредством 16 региональных представительств и 161 сети сельских информационно-консультационных центров (СИКЦ). С 2006 по 2009 год проведены более 3 тыс. семинаров, количество слушателей превышает 50 тыс. человек. Задачи по обучению и распространению знаний с 2009 года переданы АО «КазАгроИнновации». Компания АО «КазАгроМаркетинг» проводит только платные и специализированные тренинги. Большую работу СИКЦ выполняют в

сфере консультационного обеспечения субъектов малого и среднего бизнеса, что в рыночных условиях является крайне важным фактором, направленным на укрепление стабильности агробизнеса, повышение его эффективности и конкурентоспособности (оказаны информационные услуги 69 308 субъектам АПК (в 2006 году – 50 643), оказана консультационная помощь для 31 301 человека (36 912), проведено 3 748 обучающих семинаров (2 759), где обучен 58 121 человек (38 738) и разработано 709 бизнес-планов. Ежегодно 50 тыс. субъектов АПК получают гарантированный объем безвозмездной информации);

АО «КазАгроИнновации» предоставляет услуги по обучению субъектов АПК через созданные им семь центров на базе вузов. За 2009 и 2010 годы были обучены 3 348 человек. Также для дистанционного консультирования сельхозтоваропроизводителей существует call-центр на базе АО «КазАгроинновации».

Институты развития, оказывающие поддержку в сфере инновации:

АО «Национальный инновационный фонд» оказывает финансовую поддержку инновационных предпринимательских инициатив путем привлечения инвестиций и финансирования проектов;

АО «Центр инжиниринга и трансферта технологий» – основная задача состоит в повышении конкурентоспособности отраслей реального сектора экономики Казахстана путем организации трансферта новых технологий, а также активизации инновационной деятельности в республике;

ТОО «Центр трансферта и коммерциализации агротехнологий» (АО «КазАгроИнновации») – основной задачей является продвижение передовых технологий в агропромышленный сектор через содействие сотрудничеству между разработчиками, предпринимателями и инвесторами;

АО «КазАгроИнновация» – создано в целях обеспечения эффективного управления научно-технологическими активами в аграрной сфере, формирования интегрированной системы в АПК: «образование – наука – производство». В состав входят 23 научно-исследовательские организации, представляющие все отрасли сельского хозяйства, часть которых имеет свою филиальную сеть.

Институты развития, оказывающие финансовую поддержку малым и средним предприятиям:

АО «Инвестиционный фонд Казахстана» осуществляет финансовую поддержку путем инвестирования в уставный капитал предприятий, производящих углубленную переработку сырья и материалов, с использованием современных и передовых технологий.

АО «ФРП «Даму» содействует качественному развитию малого и среднего бизнеса, а также микрофинансовых организаций Казахстана в роли интегратора и оператора предоставления финансовых, консалтинговых услуг.

Основная задача АО «Kazyna Capital Management» – финансовая поддержка путем участия в акционерном капитале отечественных и зарубежных инвестиционных фондов и проектных компаний.

АО «Аграрная кредитная корпорация» было создано для кредитования сельхозтоваропроизводителей через сети кредитных товариществ.

АО «КазАгроФинанс» обеспечивает доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к финансовым средствам, а также сельскохозяйственной технике и технологическому оборудованию на лизинговой основе. Осуществляется финансирование инвестиционных проектов.

АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» осуществляет деятельность по микрокредитованию сельского населения и СМП на селе, развитию финансовой инфраструктуры на селе через поддержку микрокредитных организаций. Региональная сеть Фонда представлена 14 подразделениями, которые расположены в городах областного значения по всему Казахстану.

Технопарки, бизнес-инкубаторы, социально-предпринимательские корпорации (далее – СПК) оказывают материально-техническую поддержку МСП на этапе их становления и развития.

Согласно официальным статистическим данным в настоящее время зарегистрировано более 50 бизнес-инкубаторов и инновационных центров.

Причинами неэффективной отдачи бизнес-инкубаторов является то, что арендуемые помещения не освобождаются предприятиями, перешедшими из этапа начинающего на этап развития и расширения. Кроме того, основную долю клиентов инкубаторов составляют компании, занимающиеся производством (продукты питания, пошив одежды, производство мебели, ремесло и производство сувениров) и работающие в сфере услуг (обучение, консалтинг и строительные-ремонтные работы) и только 2 % клиентов бизнес-инкубаторов занимаются технологическим бизнесом.

К региональным институтам развития, созданным на основе принципов государственно-частного партнерства, можно отнести СПК. Они с момента образования не оправдали своего назначения и стали убыточными. Одна из причин заключается в том, что акиматами были переданы им при образовании неликвидные и нерентабельные активы. Другой причиной убыточности СПК является их слабое взаимодействие с местными исполнительными органами. 19 февраля 2010 года постановлением Правительства Республики Казахстан СПК преобразованы в региональные корпорации развития и переданы акиматам.

В целях лоббирования корпоративных интересов во властных структурах различных уровней, поиска источников финансирования для нужд предпринимательства и предоставления сервисной поддержки создаются общественные организации и отраслевые объединения (бизнес-ассоциации).

По данным официальной статистики, число неправительственных организаций в Казахстане достигло почти 20 тыс., причем более 40 % общественных организаций было зарегистрировано в течение последних пяти лет.

В 2012 году в Казахстане созданы три специальные экономические зоны (СЭЗ) – «Хоргос-Восточные ворота» (Алматинская область), «Сары-Арка»

(г. Караганда) и «Павлодар». Всего на территории республики функционируют 9 СЭЗ.

Начаты работы по организации индустриальных зон в Алматинской и Южно-Казахстанской областях на базе ранее действовавших крупных предприятий и промышленных зон.

Немаловажным направлением государственной поддержки является развитие инфраструктуры поддержки МСП.

В республике для оказания поддержки субъектам предпринимательства функционируют ряд инфраструктурных организаций из числа государственных, частных и общественных.

Действующим инструментом поддержки малого предпринимательства являются бизнес-инкубаторы. В Актюбинской области действуют 9 из 16 бизнес-инкубаторов, функционирующих на территории республики.

В целях усиления государственной поддержки и активизации развития малого предпринимательства Президентом Республики Казахстан в марте 1997 года был издан Указ, который стал основой для создания АО «Фонд развития малого предпринимательства». Во исполнение Указа Президента Республики Казахстан Правительство Республики Казахстан приняло постановление «О создании Фонда развития малого предпринимательства».

АО «Фонд развития малого предпринимательства» приступило к работе в августе 1997 года. Основная цель создания Фонда – стимулирование становления и экономического роста СМП в Республике Казахстан, повышение эффективности использования финансовых средств государства, направляемых на поддержку малого бизнеса.

В 2006 году акционером Фонда становится АО «Фонд устойчивого развития «Казына». До ноября 2007 года Фонд обеспечивал достижение основных целей посредством следующих функций и задач:

развитие проектного финансирования: прямое кредитование субъектов малого предпринимательства в приоритетных отраслях экономики, в целях диверсификации малого бизнеса и исходя из специфики социально-экономической ситуации в отдельных регионах;

развитие финансового лизинга;

развитие сети микрокредитных организаций;

развитие системы гарантирования, обязательств СМП перед банками второго уровня;

оказание консультационных услуг субъектам малого предпринимательства в рамках реализуемых программ Фонда.

С конца 2007 года изменился статус Фонда с АО «Фонд развития малого предпринимательства» на АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» (далее – Фонд «Даму») и, как следствие, расширились соответствующие полномочия по поддержке МСП; из финансового института Фонд трансформировал в оператора по управлению активами средств, выделяемых государством, – разработаны и реализуются новые направления деятельности

по финансовой, информационно-аналитической и консалтинговой поддержке субъектов МСП; изменился фирменный стиль Фонда.

В октябре 2008 года АО «Фонд устойчивого развития «Казына» и «Казахстанский холдинг по управлению государственными активами «Самрук» объединились в Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына». Новый Фонд определен как национальный управляющий холдинг, целью деятельности которого является управление принадлежащими ему на праве собственности пакетами акций, долями участия национальных институтов развития, национальных компаний и других юридических лиц.

В настоящее время Фонд «Даму» – это национальный институт развития, 100 % акций которого принадлежат АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына».

Миссия Фонда «Даму» – содействие качественному развитию МСП, а также микрофинансовых организаций Казахстана в роли интегратора и оператора предоставления финансовых, консалтинговых услуг.

Основной механизм поддержки, реализуемый в рамках Программы – размещение средств (120 млрд. тенге – около 22,5 млрд. рублей) через банки второго уровня для обеспечения потребностей сектора МСП в кредитных ресурсах по льготным процентным ставкам.

Помимо размещения кредитных ресурсов через банки второго уровня, Фонд реализует большое число программ, в том числе такие, как:

Программы обусловленного размещения средств в банках второго уровня для последующего кредитования СМСП;

Программа обусловленного размещения средств в банках второго уровня для последующего кредитования микрокредитных организаций;

Программа «Даму-Комек» для помощи инвалидам-предпринимателям;

Программа «Даму-Ондіріс» для поддержки субъектов частного предпринимательства, занятых в сфере обрабатывающей промышленности;

Программа финансирования лизинговых сделок СМСП, занятых в сфере обрабатывающей промышленности, через банки второго уровня и лизинговые компании;

Программа антикризисных мер содействия заемщикам, повышения уровня возвратности займов и улучшения качества ссудного портфеля Фонда «Даму»;

Программа прямого кредитования Фондом микрокредитных организаций;

Программа обусловленного размещения средств в банки второго уровня для последующего микрокредитования женского предпринимательства;

Программа финансирования региональных приоритетных проектов «ДАМУ РЕГИОНЫ II»;

Программа регионального финансирования СМСП;

Программа «Центр поддержки предпринимательства»;

Программа финансирования проектов СМСП в малых городах;

Программа финансирования МСП за счет займа Азиатского Банка Развития (I -транш);

Программа финансирования субъектов частного предпринимательства, занятых в сфере услуг (сервиса) в г. Астана и г. Алматы;

Программа финансирования лизинговых сделок субъектов малого и среднего предпринимательства;

Программа обусловленного размещения средств в банках второго уровня и иных финансовых организациях для последующего кредитования субъектов частного предпринимательства г. Жанаозен;

Программа прямого финансирования субъектов частного предпринимательства, пострадавших в г. Жанаозен;

Программа «Национальный Центр развития франчайзинга при АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»;

Программа финансирования региональных приоритетных проектов субъектов малого и среднего предпринимательства «Даму регионы III».

Эти программы, по большей части, направлены на повышение доли сектора обрабатывающих производств в общем объеме продукции МСП. Проекты, которые предприниматели представляют в Фонд, проходят жесткий конкурсный отбор.

Основной программой, реализуемой фондом на данный момент, является «Дорожная карта бизнеса 2020». Программа «Дорожная карта бизнеса 2020» разработана для реализации послания Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Новое десятилетие – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана» и Стратегического плана развития Казахстана до 2020 года. Программа является одним из механизмов реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010 – 2014 годы.

Целью Программы является обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства в несырьевых секторах экономики, а также сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест.

Деятельность в рамках Программы ведется по 3 основным направлениям:

поддержка бизнес-инициатив (субсидирование процентной ставки и обеспечение госгарантий по кредитам для МСП);

оздоровление предпринимательского сектора (выплата Фондом части ставки вознаграждения по кредиту);

поддержка экспортоориентированных производств

Региональная инфраструктура поддержки МСП в Республике Казахстан представлена на сегодняшний день большим количеством различных организаций, оказывающих представителям малого и среднего бизнеса помощь по всем возможным направлениям – от консультаций по вопросам создания собственного дела и выбора организационно-правовой формы до поиска партнеров за рубежом и привлечения инвестиций. На территории Республики Казахстан на сегодняшний день действуют:

17 торгово-промышленных палат;
18 технопарков;
более 40 бизнес-инкубаторов;
121 центр поддержки предпринимательства;
228 организаций, предоставляющих услуги адвокатуры для МСП;
65 централизованных бухгалтерских служб;
2825 ассоциаций предпринимателей;
1025 микрокредитных организаций;
165 небанковских финансовых учреждений;
63 лизинговые и франчайзинговые компании;
355 филиалов банков второго уровня [7].

С целью формирования благоприятных условий для развития предпринимательства на основе эффективного партнёрства бизнеса и власти 9 сентября 2013 года совместным решением Правительства Казахстана и НЭПК «Союз Атамекен» создана Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан - казахстанская некоммерческая, самоуправляемая организация. Деятельность Палаты регулируется Законом Республики Казахстан «О национальной палате предпринимателей» №129-V от 4 июля 2013 г.

Цель Национальной палаты - усиление переговорной силы бизнеса с Правительством и государственными органами Казахстана.

Задачами Национальной палаты являются защита прав и интересов предпринимателей, обеспечение широкого охвата и вовлеченности всех предпринимателей в процесс формирования законодательных и иных нормативных правил работы бизнеса.

Деятельность Национальной палаты направлена на улучшение делового, инвестиционного климата, стабильности и развития условий ведения бизнеса в стране как для национальных, так и для иностранных инвесторов [8].

Основными функциями Национальной палаты предпринимателей являются представительство и защита прав и законных интересов предпринимателей; проведение общественного мониторинга предпринимательской активности, условий предпринимательской деятельности в регионах; участие в государственных программах поддержки и развития предпринимательства; поддержка отечественного производства и повышение доли местного содержания в закупках организаций; подготовка, переподготовка, повышение квалификации, сертификация и аттестация кадров, развитие технического и профессионального образования; стимулирование внешнеэкономической деятельности субъектов предпринимательства; привлечение инвестиций и диверсификация экономики.

Кроме того, в рамках разрабатываемой Концепции индустриально-инновационного развития РК на 2015-2019 годы за Национальной палатой предпринимателей определена ключевая роль в разработке и обсуждении соответствующих стратегических документов и планов развития.

8 октября 2013 года в 14 областных центрах страны и городах Астана, Алматы были созданы Палаты предпринимателей.

Цель Региональных палат предпринимателей - консолидированное представление, обеспечение и защита прав и законных интересов субъектов предпринимательства, широкий охват и вовлеченность регионального бизнеса в процесс формирования консолидированного предпринимательского сообщества.

Задачами Региональных палат предпринимателей являются рост и развитие предпринимательского сектора в каждом регионе страны, обеспечение институциональных условий для учета интересов бизнесменов при выработке и реализации государственной политики в сфере предпринимательства, совершенствование механизмов взаимодействия бизнеса и администрации соответствующего региона.

В областях и районах Казахстана задачи местного масштаба будут решаться Региональными палатами и их районными филиалами. Если проблема требует рассмотрения на уровне Правительства либо для ее решения необходимо внесение изменений в законодательство, то вопрос будет передан на уровень Правления Национальной палаты предпринимателей.

Такая структура позволяет одновременно решать масштабные и системные вопросы бизнеса, такие как упрощение разрешительных процедур, улучшение налогового администрирования, и в то же время не оставить без внимания насущные проблемы предпринимателей небольших городов и аулов [9].

Национальной палатой предпринимателей осуществляется поддержка предпринимателей по следующим направлениям:

1) Защита прав и законных интересов предпринимателей - Всесторонняя защита прав и интересов бизнеса является одним из приоритетов деятельности Национальной палаты предпринимателей РК. Для реализации данных целей в структуре Национальной палаты предпринимателей действует Департамент правовой защиты предпринимателей, в 16 региональных палатах предпринимателей созданы отделы правовой защиты, общественного мониторинга и взаимодействия с государственными органами, в филиалах региональных палат – работают эксперты-юристы.

2) Общественный мониторинг – деятельность Национальной палаты предпринимателей Республики Казахстан по сбору, систематизации, анализу и обобщению информации в сфере оказания государственных услуг, а также их влияния на предпринимательство в Республике Казахстан.

При проведении общественного мониторинга применяются следующие показатели качества и эффективности:

- а) своевременность;
- б) доступность;
- в) вежливость;
- г) инфраструктурная обеспеченность.

3) Организация поддержки и развития бизнеса.

В настоящее время Правительство страны ведет активную работу в целях поддержки развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане.

1.3 Зарубежный опыт развития малого и среднего предпринимательства

Малое и среднее предпринимательство играет важную роль в экономике любой страны, как инструмент регулирования экономических отношений между отдельными секторами и сферами экономики, различными группами населения.

Развитие данного сектора экономики призвано решить ряд социально-экономических проблем, связанных с:

созданием условий для обеспечения политической стабильности в обществе;

формированием рациональной структуры экономики;

образованием среднего класса;

смягчением безработицы;

ростом доходной части бюджетов всех уровней и другие.

Особую роль на современном этапе приобрели взаимоотношения между бизнесом и властью, совершенствование технологии их взаимодействия; проблема самоорганизации предпринимательского сообщества сегодня так же актуальна, как и несколько лет назад. Развитие индивидуального, малого и среднего предпринимательства – один из национальных приоритетов экономики в любом из государств – участников СНГ.

Консультативный совет по поддержке и развитию малого предпринимательства в государствах – участниках СНГ, возобновивший свою деятельность в 2010 году, провел анализ современного состояния развития малого и среднего предпринимательства в государствах – участниках СНГ.

Развитие малого и среднего предпринимательства – один из национальных приоритетов экономики любого государства. Во всех странах с развитой рыночной экономикой осуществляется государственное регулирование и поддержка малого предпринимательства. Для этого созданы специальные государственные организации, выражающие и защищающие интересы малого предпринимательства, следящие за выполнением намеченных правительственных программ. Государственная поддержка малого предпринимательства опирается на законодательную правовую и финансовую базу, а также на организационно-методическую систему и систему различных исследований.

Изучим по отдельности развитие малого и среднего предпринимательства в ряде стран, в которых он занимает важнейшее место и роль в развитии экономики.

Наиболее показательным нам представляется американский опыт [10]. Его преимущества: вообще, существующая система поддержки развития малого и среднего бизнеса в США функционирует более 50 лет. Основным координирующим государственным органом является Администрация по малому бизнесу (SBA). SBA имеет свои представительства в каждом регионе и городе, обеспечивает проведения государственной политики по поддержки МСБ через различные программы (финансовой поддержки, обучения, доступ

ресурсам и государственным контрактам, содействие экспорту и т.д.) совместно как с государственными учреждениями, так и рыночными структурами.

SBA проводит различные кредитные программы через коммерческие банки и другие кредитные учреждения, ролью SBA является выдачи гарантии от 75 до 80 % по получаемым кредитам субъектов МСБ в кредитных учреждениях под условия SBA.

Имеется также кредитная программа LowDoc: при оформлении требуются минимальные документы, возможен заем до 150 тыс. долл., заявитель заполняет форму заявки (всего один лист) с одной стороны и кредитующий банк с обратной стороны и направляют в SBA, где в течение 36 часов (3 рабочих дней) принимают решение. Кстати, решение в 95 % положительное.

Кроме указанных кредитных программ существует еще много различных специальных программ. Например, международные торговые кредиты (ITL) содействующие экспорту товаров малых предприятий до 750 тыс. долл. США (размер гарантии), кредитные программа перекавалификация – ветеранов армии, женщин, сельских бизнесменов, и других, кредитные программы по сбережению энергоресурсов, экологии, программа DELTA – защита независимости малых фирм путем финансового и технического содействия, диверсификации их продукции на рынке, программа сертификации продукции, создание новых рабочих мест и т.д.

Таким образом, американский опыт показывает, что ключевым моментом в формировании механизма кредитования малого и среднего бизнеса является создание государством условий, при которых для малых фирм был бы широкодоступны финансовые ресурсы из самых различных источников

Опыт Германии в развитии и поддержке МСП [11]. В настоящее время в Германии насчитывается более 3,3 млн. субъектов МСП в ремесленном производстве, [промышленности](#) и непромышленных отраслях, торговле и сфере услуг, что составляет более 99% от всех предприятий.

На МСП приходится почти 70% рабочих мест, они обеспечивают обучение примерно 80% всех молодых специалистов страны, платят около 45% [налогов](#) с оборота, осуществляют 30% немецкого экспорта и формируют 57% ВВП Германии. В Германии приоритет отдается самостоятельности предприятий, а не государственной поддержке. Государство также не вправе защищать МСП от конкуренции в условиях рыночной экономики. Упор делается на использование рыночных механизмов.

Принимаемые меры направлены преимущественно на решение проблем, возникающих по поводу не эффективности МСП, а их небольших размеров по сравнению с крупным бизнесом. Облегчается, например, доступ МСП к рынкам капиталов и новым технологиям. С целью разгрузки органов государственного управления ряд функций по поддержке МСП передан некоторым публично-правовым институтам, в частности, специализированным [банкам](#), таким как Банк реконструкции и развития Германии (KfW), а также саморегулируемым организациям частного бизнеса, например торгово-промышленные палаты.

Государственная поддержка МСП в Германии включает более 500 программ федерального и регионального значения, содействующих инвестиционной активности. Как правило, инвестиционная поддержка МСП осуществляется в следующих формах: надбавки, субсидии и льготные кредиты, хотя и важные, но не решающие факторы, стимулирующие инвестиционную деятельность. Многое зависит от доходности, которую определяет чистая выручка от осуществленных вложений. Хотя льготные кредиты лишь косвенно удешевляют инвестиции, они обеспечивают стабильное, долгосрочное финансирование значительной части проекта инвестора, в основном по твердой кредитной ставке, и не снижают на начальном этапе ликвидность предприятия. При таком варианте финансовая нагрузка распределяется на весь период окупаемости проекта более равномерно, чем при финансировании на рыночных условиях.

В рамках государственных программ дотации на льготное кредитование составляют 3-10% суммы кредита. Льготное кредитование МСП осуществляется по единым для всех правилам по низкой процентной ставке сроком, как правило, на 10 лет с возможностью возврата взятых сумм в любое время. Заявки на получение кредитов подаются в немецкие коммерческие банки, они же занимаются их выдачей и в дальнейшем работают с клиентами.

Анализ государственной поддержки МСП в Германии позволяет сделать следующие выводы: государство вмешивается в экономический процесс в той мере, в какой частный сектор не может приспособиться к изменившимся условиям деятельности, в Германии приоритет отдается самостоятельности предприятий, а не государственной поддержке, надбавки и субсидии покрывают, как правило, небольшую часть потребностей в инвестиционном финансировании.

Система поддержки МСП в Италии [12]

1. Состояние и особенности развития МСП в Италии Малый и средний бизнес играет важную роль в экономике Италии. Всего в Италии действуют около 3,6 млн. субъектов МСП, на которых заняты примерно 15,3 млн. человек или 79% всей рабочей силы. Они производят 55% ВВП страны. Доля МСП в общем количестве всех предприятий составляет 99,2%. Критерии отнесения предприятий к сектору МСП в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Критерии отнесения предприятий к сектору МСП

№	Предприятия	Кол-во работников	Капитал	Годовой оборот
1	Микро	< 10	<2 млн.Евро	<2 млн.Евро
2	Малые	< 50	<10 млн.Евро	<10 млн.Евро
3	Средние	< 250	<43 млн.Евро	<50 млн.Евро

Специфической особенностью МСП в Италии является кластерное развитие на основе образования промышленных округов. Промышленный округ или кластер функционирует на основе специализации и кооперирования в секторах производства, с высоким потенциалом и возможностями выхода на

внешние рынки. Округ объединяет значительное число МСП, специализирующихся на отдельных фазах производства какого-либо продукта. Высокая плотность предприятий на ограниченной территории позволяет реализовать такие преимущества кластера, как инновационность, гибкость, сокращение риска, снижение транзакционных и общих издержек. Округ относительно независим в определении своей хозяйственной стратегии, менеджмента, организации производства и сбыта продукции.

В округах, которых насчитывается около 200, сосредоточено почти 45% занятых в промышленности, на них приходится более 40% национального экспорта. К примеру, округ Прато (85 тыс. предприятий с 44 тыс. занятых) экспортирует 66% своего производства в виде текстиля и готовой одежды, он один обеспечивает 10-11% этой статьи национального экспорта. Одна из причин успешного развития МСП состоит в том, что крупное производство не противопоставляется МСП. В развитых странах культивируется принцип кооперирования крупных, малых и средних предприятий, причем они взаимодополняют друг друга, особенно в сфере специализации отдельных производств и в инновационных разработках.

Промышленные предприятия сектора МСП обеспечивают около 32% добавленной стоимости продукции крупных предприятий. Такие сдвиги в промышленности были достигнуты в значительной мере благодаря реформированию крупных предприятий с выделением из них малых и средних предприятий.

2. Государственная поддержка МСП в Италии Система государственной поддержки предпринимательства в Италии создается множеством независимых организаций и имеет 3 важнейших уровня (рисунок 1.2):

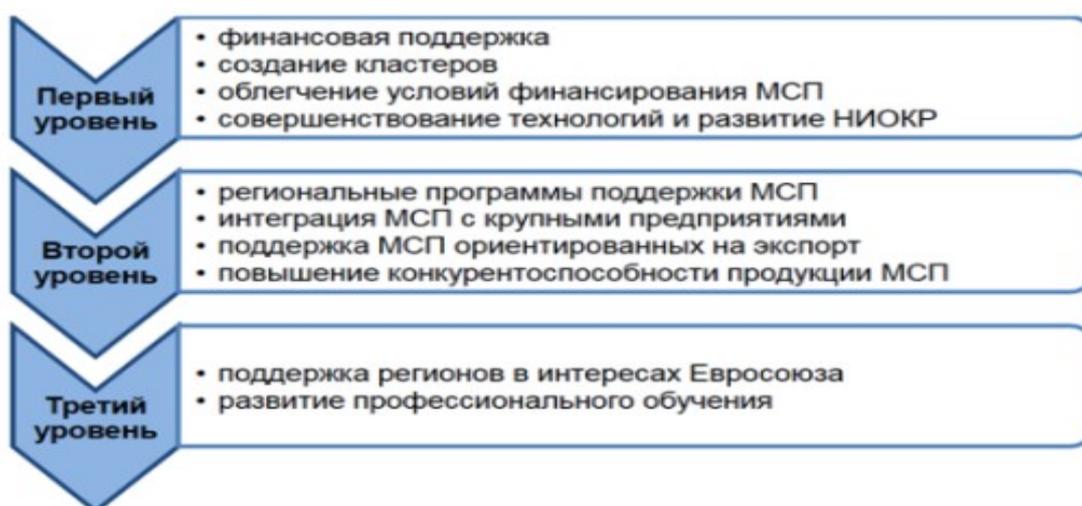


Рисунок 1.2 - Система государственной поддержки предпринимательства в Италии

На финансирование инфраструктуры поддержки МСП Правительством Италии ежегодно выделяется более 5 млрд. долл. На программы льготного кредитования и гарантирования кредитов ежегодно выделяется более 15 млрд.

долл. В целях стимулирования роста доли МСП в государственных закупках действует общенациональная система поиска и предоставления заказов. Для ускорения развития МСП были созданы Центры развития МСП, их количество по стране составляет 1 200 ед., Информационные центры – 50 ед., Бизнес-инкубаторы и технопарки – 26 ед., Центры продвижения экспорта – 123 ед. Структура государственной поддержки МСБ в Италии на рисунке 1.3.

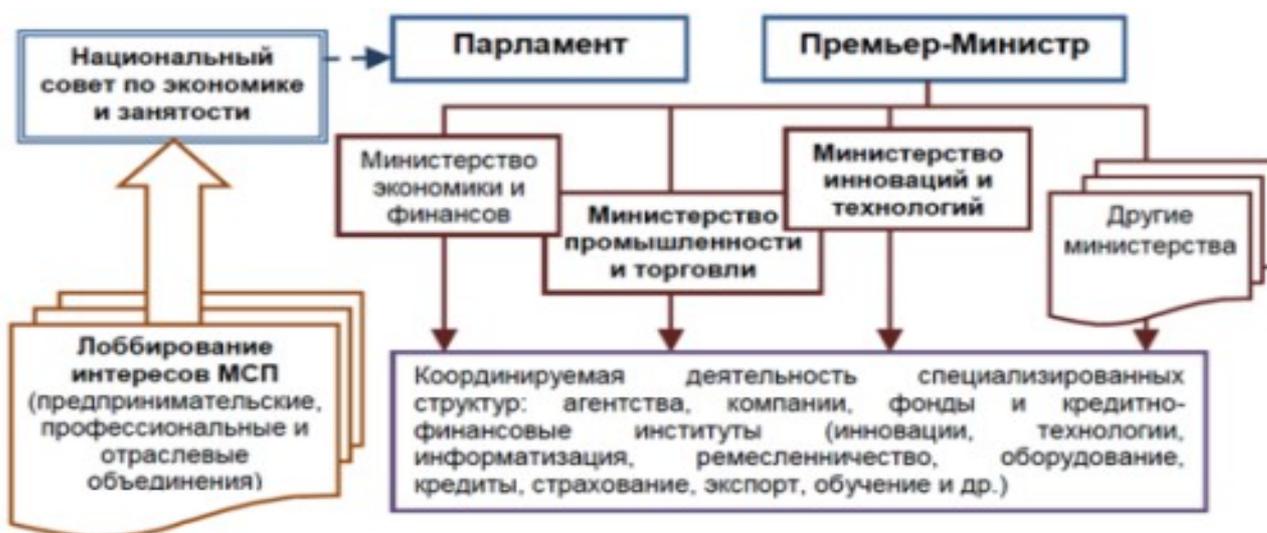


Рисунок 1.3 - Структура государственной поддержки МСБ в Италии

Мощное и всестороннее правовое и ресурсное обеспечение развития МСП позволили в короткие сроки обеспечить Италии достойное место в группе самых развитых стран мира.

Система поддержки МСП в Южной Корее.

1. Основные этапы становления предпринимательства в Южной Корее.

Экономика Республики Корея считается одной из самых динамично развивающихся и сильных – сегодня она занимает 4-е место среди стран Азиатско-Тихоокеанского региона по номинальному объему ВВП. Менее чем за сорок лет, с начала 60-х годов прошлого века, Южная Корея совершила беспрецедентный прорыв от одной из самых отсталых аграрных стран до высших орбит мировой экономики. Южная Корея стала одним из мировых лидеров в области автомобильной, судостроительной, сталелитейной промышленности, производстве бытовой техники и электроники. Что особенно важно, страна смогла в кратчайшие сроки преодолеть тяжелейшие последствия финансового кризиса 1997-1998 гг., и подтвердить конкурентоспособность своей экономики. Развитие экономики началось с формирования легкой промышленности, продукция которой успешно продавалась на экспорт. Затем предпринимательский опыт, полученный в этой области, в 1970-х годах был применен при формировании тяжелой промышленности, а затем – в высокотехнологичных областях электроники и бытовой техники. Развитие предпринимательства в Южной Корее проходило в два этапа.

На первом этапе становления современной экономики (начиная с 60-х годов XX в.) правительство уделяло главное внимание крупным корпорациям. Это объяснялось ограниченностью ресурсов и стремлением сконцентрировать имеющиеся ресурсы для создания и развития крупных монополий, обладающих повышенным уровнем конкурентоспособности во многом за счет помощи от государства. Однако история мировой экономики убедительно доказывает, что для сбалансированности экономики необходимо добиться того, чтобы развитие крупных корпораций происходило в среде, насыщенной малыми и средними предприятиями (рисунок 1.4).

Обеспечение законодательной базы	<ul style="list-style-type: none"> • Закон «О развитии малого и среднего бизнеса» • Закон «О мерах по поддержке предприятий малого и среднего бизнеса» • Закон «О порядке регистрации предприятий»
Финансовая поддержка инновационных предприятий МСБ	<ul style="list-style-type: none"> • Создание «Фонда фондов» • Создание фонда «Технология. Доверие. Гарантия» для венчурных фирм • Создание биржи KOSDAQ
Упрощение процедур открытия бизнеса	<ul style="list-style-type: none"> • Прекращено действие положения об уставном капитале и его минимизации • Уменьшено количество процедур при открытии • Увеличено число нотариальных контор
Меры по реструктуризации слабых компаний	<ul style="list-style-type: none"> • Реструктуризации долгового бремени • Частичное списание долга • Программа «Workout»
Подготовка кадров и развитие уникальных технологий	<ul style="list-style-type: none"> • Создание Деловых инкубационных центров • Синтез университетов, лабораторий и компаний • Появление новых венчурных компаний
Содействие МСП через расширение системы госзакупок	<ul style="list-style-type: none"> • Создание Системы обязательной конкуренции между предприятиями МСП • Создание Системы повышения процента планируемых закупок
Интеграция крупных компаний с МСП	<ul style="list-style-type: none"> • Закон «О мерах по ускорению развития взаимовыгодного сотрудничества крупных компаний и предприятий МСП» • Система гарантированных закупок товаров МСП
Развитие нефинансовых инструментов поддержки МСБ	<ul style="list-style-type: none"> • Создание консалтинговых, технических, кадровых центров • Проведение тренинг-обучения • Программа помощи бизнесу

Рисунок 1.4 - Система поддержки МСП в Южной Корее

Данные направления обеспечивали три необходимых условия для создания и развития производственных и венчурных компаний: законодательная база, капитал и персонал. Меры по поддержке предпринимательства привели к росту абсолютных показателей развития МСП и их качественному развитию. За период 1999-2004 гг. численность сотрудников крупных компаний сократилась на 1,2 млн. человек, в то время как численность сотрудников предприятий МСП выросла на 1,5 млн. человек.

Оказание всесторонней поддержки МСП в Республике Корея осуществляет Администрация малого и среднего бизнеса – централизованное агентство в составе Министерства торговли, промышленности и энергетики, созданное в 1996 году, имеющее 11 региональных подразделений. В законе «О специальных мерах по развитию венчура» (1997г.) венчур признан центром новой

посткризисной экономической политики. Упрощенная схема [налогообложения](#), а также доверительная гарантия для тех венчурных компаний, которые испытывали финансовые трудности, способствовали расширению сферы финансовых инициатив нового типа. После реализации мер по развитию венчура количество венчурных компаний достигло 10 тыс. единиц, [инвестиции](#) в венчурный капитал увеличились, индекс KOSDAQ повысился.

Программа «Workout» (реструктуризация и частичное списание долга) поддерживает восстановление предприятий, испытывающих временные трудности в области управления, способствует сотрудничеству между предприятиями и кредитными организациями, помогая изыскать возможности для займа и снижения его стоимости. Результаты действия Программы проявились в нормализации управленческого процесса в компании, уменьшении числа обанкротившихся компаний, улучшение доступности кредитования. Реструктуризация послужила во многом диверсификации производства, когда в существующее производство стали внедряться новые виды деятельности.

Деловые инкубационные центры представляют собой синтез университетов, располагающих необходимыми лабораториями и оборудованием для исследований, и компаний, использующих в своей деятельности научные разработки. Таким образом, стратегической базой для подготовки кадров, развития уникальных технологий и появлению новых венчурных компаний стали университеты и лаборатории страны. Принятие закона «О мерах по ускорению развития взаимовыгодного сотрудничества крупных компаний и предприятий МСП» расширило границы сотрудничества малого и крупного бизнеса, привело к постепенному снижению себестоимости поставляемых товаров, сократило число случаев отмены размещенных заказов без видимых причин.

В результате крупные компании начали активно работать над проектом системы гарантированных закупок товаров МСП. Администрацией малого и среднего бизнеса была разработана Программа помощи бизнесу, центром которой стало проведение тренинг-обучения с целью поддержки предпринимательской активности. Помимо прочего эта программа была призвана дать участникам необходимые теоретические знания по развитию предпринимательской деятельности. Кроме того, при некоторых университетах были открыты курсы повышения квалификации, в основу которых легли принципы американской «Babson College» – первой всемирной учебной организации, поддерживающей дух предпринимательства. В совокупности все эти меры привели к значительному росту выпуска продукции сектора МСП. Реализация программ финансовой и нефинансовой поддержки МСП повысили [занятость](#) населения, способствовали улучшению социального климата в стране и пополнению бюджета.

Успехи Южной Кореи были обусловлены не только серьезными иностранными инвестициями и кредитами под низкий процент, но и экономической политикой, ориентированной на инновационное развитие МСП.

В целом, учитывая высокий экономический потенциал Южной Кореи и целеустремленную, направленную на высокий результат инновационную экономическую политику правительства, есть все основания полагать, что страна безболезненно преодолет последствия современного финансового кризиса и, возможно, совершит очередной экономический рывок, который в будущем могут назвать новым корейским «экономическим чудом» [13].

Малое и среднее предпринимательство играет исключительно важную роль в экономической и социальной жизни промышленно развитых стран, где на его долю приходится до 70% валового национального продукта.

Одной из первых западноевропейских стран, обратившей внимание на роль малого и среднего бизнеса, была Великобритания. Исследования, проведенные там, показали, что наиболее эффективны фирмы с числом занятых 1–19 человек. Такие фирмы составляли 96% от общего числа мелких фирм Великобритании (2,4 млн.). В начале 90-х годов на долю малого и среднего бизнеса приходилось 21% общего товарооборота, в нем было занято 36% всех наемных работников. Сейчас в Великобритании каждый восьмой взрослый занят собственным бизнесом.

Малые предприятия играют важную роль в механизме саморегулирования рыночной экономики развитых стран. Это обусловлено их тесными связями с крупным бизнесом как по линии субпоставок, так и по линии разработки нововведений. Серийное производство и организация сбыта нового продукта, требующие крупных капиталовложений, соответствующих производственных мощностей и ресурсов, не под силу малому бизнесу, и они передают их для внедрения крупным фирмам. Подсчитано, что малый бизнес США дал около 50% всех нововведений и большинство новейших технологий, которые определяют лицо современного научно-технического прогресса. Из 61 крупного открытия XX в. 48 были сделаны в малых и средних фирмах. Малые предприятия впервые разработали и внедрили: персональный компьютер, копировальную технику, крекинг нефти, шариковую ручку. По данным Национального научного фонда США в расчете на 1 доллар, вложенный в научно-исследовательские работы, малые предприятия дали в четыре раза больше новинок, чем средние, и в 24 раза больше, чем крупные корпорации. На одного сотрудника малого предприятия по статистике приходится в 2,5 раза больше инноваций, чем на работника крупного предприятия [16].

В рыночной экономике развитых стран предпринимательство построено на принципе кооперирования крупных и малых предприятий, причем крупные предприятия ориентируются не на подавление малого и среднего бизнеса, а наоборот, на взаимовыгодное сотрудничество с ним. Поэтому крупные и малые предприятия взаимно дополняют друг друга, особенно в сфере специализации отдельных производств и в инновационных разработках. Если крупное производство ориентируется на массовый относительно однородный спрос, выпуск больших партий стандартной продукции, то малые предприятия функционируют на небольших сегментах рынка, в избранных ими нишах с ограниченной номенклатурой изделий. Рыночные ниши представляют собой

рынки готовой продукции, прежде всего высокой технологии, которые образуются в тех случаях, когда спрос на определенном рынке не может быть удовлетворен крупным производством из-за малой емкости самого рынка либо из-за того, что производство не может достигнуть такого размера, при котором оно покрыло бы весь спрос на данном рынке. Тенденции современного производства и международной торговли способствуют возникновению подобных ниш.

Нарастает дифференциация и индивидуализация спроса. В сфере личного потребления все большую роль играют специфические потребности сравнительно небольших групп покупателей. Удовлетворять такой спрос могут только небольшие фирмы, так как для компаний-гигантов при выпуске многосерийной или даже заказной продукции это может быть малорентабельным. Если речь идет о расширяющемся рынке нового продукта, малая фирма может превратиться в Крупную. Если спрос относительно стабилен, она может контролировать свою нишу в течение достаточно долгого времени, как например, в случае с производством медицинского оборудования фирмами Дании.

Для крупных предприятий необходимы и выгодны: емкий рынок со стабильным и продолжительным спросом; продукция массового производства, соответствующая требованиям рынка; аккумулятивное значительных финансовых средств; дешевая рабочая сила. Малые предприятия имеют возможность быстрее и лучше приспособляться к требованиям рынка и конкретных потребителей благодаря простоте управленческой структуры, обеспечивающей быстрое принятие решений, в том числе и по корректировке целей. Кроме того, себестоимость продукции в малых предприятиях ниже, чем в крупных, при более высоком качестве производимой продукции и услуг.

Малые предприятия и их техническое оснащение во многом зависят от крупных производственно-хозяйственных комплексов. По отношению к ним малые предприятия выступают в качестве поставщиков комплектующих изделий, что позволяет им использовать специализацию и кооперирование не только в области производства, но и в сфере сбыта продукции и ее технического обслуживания. Мелкие и средние предприятия — субподрядчики крупных компаний работают на основе поддетальной, поузловой, модульной или иной специализации, где они достигают высоких результатов за счет эффекта технологического разделения труда. Они часто берут на себя выполнение одной-двух операций в сложном технологическом процессе, который в комплексе осуществляется крупной компанией. В рамках технического сотрудничества крупные фирмы-заказчики, выпускающие дорогостоящую готовую продукцию на базе комплектующих изделий, предоставляют своим субпоставщикам-исполнителям в аренду помещения, первоначальные средства производства, поставляют им на льготных условиях сырье и материалы, обеспечивают реализацию большей части комплектующей продукции на своих сборочных заводах, дают разрешение на использование своей торговой марки.

Широкое распространение в сотрудничестве крупных и малых

предприятий получила в современных условиях система контрактных отношений на основе франчайзинга. Ее суть состоит в том, что крупная фирма предоставляет малой фирме исключительное право использовать свой технологический опыт и знания, а также торговую марку. Крупная фирма обычно предоставляет также кредит на льготных условиях, оказывает различного рода консультационные услуги и сдает в аренду оборудование. Франчайзинг способствует освоению малыми фирмами новых технологий, расширению сферы малого и среднего бизнеса [17].

Особенностью малого и среднего предпринимательства в развитых странах в современных условиях является его интеграция в производственные сети крупных промышленных структур. Организационными формами такой интеграции являются финансируемый лизинг, франчайзинг, долгосрочные контракты на поставки комплектующих изделий под определенные финансовые гарантии. Число мелких и средних предприятий, охваченных такой формой хозяйственных отношений, составило в США в конце 80-х годов 50 тыс. с объемом продаж 632 млрд. долл. По оценкам оборот фирм на основе франчайзинга может возрасти к 2014 г. до 1,5 трлн. долл.

Малые предприятия, окрепнув технологически и в финансовом отношении, обычно переходят в разряд средних предприятий. Именно субподрядные связи малых предприятий служат непременным условием их последующего выхода на арену самостоятельной конкурентной деятельности. Не прошедшие этап субподрядной деятельности малые предприятия, напротив, не смогли подняться до высокого уровня механизации и выпуска продукции. Малые предприятия, будучи мобильными, легко перемещаются в перспективные ниши экономики. Они играют важную роль для решения проблем занятости и безработицы. Малые предприятия играют важную роль в региональной политике развитых стран, содействуя развитию промышленно отсталых регионов. Они организуются с целью разработки местных ресурсов, освоение которых крупными предприятиями является нерентабельным. Малые предприятия создаются с учетом местных традиций, с использованием новейших технологий и развитой информационной сети.

Мощный технико-экономический прорыв в послевоенные годы вывел Японию в тройку самых развитых стран мира. Это было достигнуто благодаря развитию малого и среднего предпринимательства при мощной государственной поддержке. Несмотря на то, что многие всемирно известные компании и концерны по наукоемкому производству автомобилей, техники, инновационной продукции находятся именно здесь, малый бизнес составляет значительную долю в общих объемах промышленности Японии (около 40%). Однако нужно отметить, что малый бизнес в Японии в большей степени представлен в следующих отраслях: строительство, легкая промышленность, сфера услуг. Наукоемкие производства ведутся в основном лишь крупными компаниями. Это и есть основная задача экономического развития Японии - стимулирование инновационного высокотехнологичного производства в малом бизнесе.

Принимаемые правовые акты в отношении предприятий малого и среднего бизнеса в Японии определяют статус малых предприятий и льготы для них. Льготы предусматривают специальное налогообложение в зависимости от вида деятельности предприятия. Значительная часть законопроектов направлена на регулирование антимонопольного законодательства Японии.

Японское законодательство довольно жестко регулирует и ограничивает уровень повышения/понижения рыночной стоимости на продукцию. За необоснованные скидки, или наоборот спекулятивные цены, предприятия и предприниматели могут лишиться права осуществления своей деятельности. Причем эти условия действительны для всех без исключения компаний. Благодаря развитым рыночным механизмам японским властям довольно удачно удается сдерживать необоснованные изменения цен и инфляцию. Таким образом, ввиду равенства начальных условий и возможностей, в Японии созданы хорошие предпосылки для развития малого и среднего бизнеса.

Государственным органам по регулированию осуществления деятельности предприятий малого и среднего бизнеса Японии является Управление малых предприятий, подчиняющееся Министерству внешней торговли и промышленности. Данное управление контролирует соблюдение антимонопольного законодательства, обеспечивает государственную защиту интересов малого и среднего бизнеса Японии, ограничивает контроль собственников, определяет ответственность заказчиков, исполнителей и субподрядчиков за нерыночные договорные отношения.

Для обеспечения механизмов кредитования малого и среднего бизнеса и предоставления займов государство предусмотрело создание Корпорации страхования малого и среднего бизнеса, а также ассоциаций гарантирования кредита (аналогично созданию Государственных фондов для развития и поддержки малого и среднего бизнеса в Китае, США и др. странах).

Стимулирование предприятий малого и среднего бизнеса в Японии ведется на всех уровнях, начиная от властей центрального правительства и заканчивая самостоятельными союзами и объединениями малых предприятий. Центральные власти и местные органы самоуправления субсидируют на всех этапах жизненного цикла предприятия малого и среднего бизнеса, непосредственно участвующие в создании наукоемкого и высокотехнологичного производства. Для таких предприятий государство выделяет займы, обеспечивает кредитование малого и среднего бизнеса через предоставление поручительства и других видов кредитных гарантий. Также при централизованной поддержке государства в специальных центрах, некоммерческих организациях производится обучение кадров, осуществляется консультационно-информационная поддержка.

Субсидии, займы, кредиты для бизнеса на льготных условиях предусмотрены на следующие цели:

- совершенствование, модернизация, переоснащение производственно-материальной базы наукоемких предприятий;
- разработка совместно с институтами и университетами инновационных

проектов, новинок, изобретений;

- развитие легкой и пищевой промышленности;
- разработка новых технологий (изобретений) и новых видов продукции;
- создание и развитие новых предприятий малого и среднего бизнеса в промышленно отсталых регионах Японии.

В свою очередь, китайское правительство уделяет большое значение развитию малого и среднего предпринимательства в стране, поскольку именно этот сектор создает новые рабочие места, активно участвуя при этом в освоении инновационных технологий. Малый бизнес наиболее отвечает принятому в 2008 году тезису – «переориентировать ресурсоемкое производство в сторону высокотехнологичных решений».

Несмотря на это, малый бизнес Китая все равно нуждается в дополнительной поддержке государства, привлечении инвестиций, расширении программ кредитования малого и среднего бизнеса. Осознавая это, китайские власти пытаются всевозможными способами стимулировать экономический рост предприятий малого и среднего бизнеса, в частности совершенствуют правовое законодательство в области регулирования деятельности малого и среднего бизнеса и налогообложения малых предприятий. Основным из таких законов стал принятый в 2002 году «Закон о стимулировании развития малых и средних предприятий», который предусматривает равные возможности предприятиям малого и среднего бизнеса относительно кредитования, инвестиций, модернизации производства, внедрения информационных и наукоемких технологий.

Как и в других странах, в Китае созданы и активно совершенствуются государственные фонды содействия развитию малого и среднего бизнеса. Основная их роль и задача – это обеспечение гарантийных обязательств и залогового обеспечения предприятиям малого и среднего бизнеса для возможности получения банковских кредитов для бизнеса. Для этого Коммунистической партией Китая было разработано и утверждено специальное положение о создании «Государственного фонда развития малых и средних предприятий». Данный фонд финансировался исключительно из бюджета Китая и выступал в роли катализатора развития малых предприятий. Государственный фонд призван защитить и отстоять в борьбе с крупными компаниями интересы предприятий малого и среднего бизнеса во всех отраслях экономики, обеспечивая им налоговые льготы, финансирование, законную защиту своих доходов.

Китайские программы развития страны предусматривают довольно внушительный экономический рост и увеличение эффективности деятельности народного хозяйства именно за счет комплексного развития, в том числе малого и среднего бизнеса. В частности, утверждены программы, рассчитанные на полную модернизацию китайской экономики вплоть до 2020-2050 годов. Одной из таких программ является принятая в 2003 году программа социально-экономического развития страны до 2020 года, предусматривающая к 2050 году полную модернизацию всей отраслей экономики.

После 2003 года в КНР отмечен небывалый подъем развития малого и среднего бизнеса, улучшение рентабельности предприятий, увеличение налоговых поступлений в центральный бюджет. Этот скачок развития был обеспечен, прежде всего, увеличивающимся количеством малых предприятий и индивидуальных предпринимателей [18].

Государственный комитет статистики КНР обнародовал следующие данные: в 2008 году в стране насчитывалось 3 млн. малых предприятий и почти 30 млн. индивидуальных предпринимателей. Таким образом, предприятия малого и среднего бизнеса составили подавляющее большинство от общего количества предприятий в Китае. Становится понятно, почему малый бизнес считается в Китае ключевым сектором экономики. Именно на малый бизнес трудятся около 60% трудоспособного населения КНР.

Если дать качественную характеристику малого и среднего бизнеса Китая, то малый бизнес является научным двигателем страны, поскольку именно в этом секторе производится больше всего инновационной продукции, изобретений и технических новинок. Именно предприятия малого и среднего бизнеса составляют экспортную основу производимой в стране продукции, поставляя свои товары на мировой рынок [19].

Основным государственным органами поддержки малых предприятий в Китае выступает специализированное агентство - Китайский центр по координации и кооперации бизнеса. Основная задача данного центра – создание необходимой инфраструктуры для технологического сотрудничества между национальными и зарубежными организациями в сфере поддержки предпринимательства. По инициативе центра реализуется консультационная и информационная поддержка малого и среднего бизнеса, организуются торговые ярмарки, выставки в области разработки инновационной продукции, проводятся семинары, конференции по исследованию проблем малого и среднего бизнеса и реализации программ.

Еще один важный орган поддержки и развития малого и среднего бизнеса – это созданная в 2001 году государственная информационная служба CSMEО. Этот координационный центр, в основном через свой сайт в Интернете, оказывает услуги по информационному обслуживанию населения и организаций в вопросах деятельности малых и средних предприятий. Сеть CSMEО, охватывающая все регионы и города КНР, своевременно информирует о состоянии рынка труда, об изменениях действующего законодательства, о последних научно-технических достижениях и технологических новинках, о состоянии и развитии предприятий малого и среднего бизнеса. Помимо этого информационная служба инициирует проведение ярмарок, различных совещаний между предприятиями и представителями власти, обеспечивает консультативную поддержку предприятиям.

Сингапур – крупнейший мировой центр по переработке нефтяных продуктов и производству полупроводников. Трудно представить, но если ВВП Сингапура разделить на количество всех жителей, то на душу населения придется по 25 тысяч долларов. Многие специалисты сходятся во мнении, что

Сингапур – идеальное место для открытия и ведения малого и среднего бизнеса. Страна обладает прекрасной финансовой инфраструктурой, неспроста именно здесь находятся отделения более 3000 самых крупнейших компаний мира. Почему же малый бизнес Сингапура процветает, в то время как такие страны как Россия только делают еще первые шаги к реальному становлению малого и среднего бизнеса и созданию среднего класса в стране?

Во-первых, нужно отметить, что в стране создан привлекательный инвестиционный климат. В частности, действует льготная налоговая политика по отношению к малому бизнесу, связанного с привлечением иностранного капитала и инвестиций, отсутствует пошлина на перевод прибыли, обеспечиваются гарантии капиталовложений и т.д.

Во-вторых, основой малого и среднего бизнеса в Сингапуре является оказание различных услуг: торговых, транспортных, коммуникационных, финансовых, туристических и т.д. Причем в сфере этих услуг занято подавляющая часть населения страны (до 70-80%). Многие жители Сингапура ведут индивидуальную предпринимательскую деятельность, часть жителей владеет акциями различных компаний. Средний класс в Сингапуре составляет до 80% от общего числа жителей.

В-третьих, хорошие условия созданы как для открытия малого и среднего бизнеса, так и для осуществления непосредственной деятельности. Все эти условия закреплены законодательно и строго исполняются. Особые льготы предоставляются тем малым и средним предприятиям, которые только начинают свой бизнес. По исследованиям международных экспертов из CNN Time Warner Group Сингапур занимает 5 место по развитию малого и среднего бизнеса.

Нужно сказать, что малые и средние предприятия в Сингапуре составляют единую группу. Главным показателем при этом считается количество занятых на предприятии работников. Их число не должно превышать двухсот. Эту группу можно разбить на две категории. Первая из них занимается организацией различного сервиса – созданием и развитием ресторанного, гостиничного, туристического, строительного, торгового бизнеса и т.д. Причем малый бизнес имеет жесткие стандарты, которые касаются абсолютно всех мелочей, начиная от обустройства помещений, заканчивая высокой квалификацией персонала. Благодаря этому ежегодно страну посещает около 6 млн. туристов [20].

Вторая группа предприятий малого и среднего бизнеса занята в производственной сфере, в том числе с применением инновационных технологий и высокотехнологичных производств. Государственная политика Сингапура направлена на тесное сотрудничество предприятий и объединению их в союзы. Делается это с целью эффективного разделения труда и для более продуктивной работы в области запуска новых современных технологий, производства новой продукции. Одному предприятия зачастую это не удастся сделать, а в сотрудничестве с другими компаниями значительно проще.

В Сингапуре насчитывается около 140 тыс. предприятий малого и среднего

бизнеса, это примерно 90 процентов от всех предприятий страны. Малый бизнес покрывает значительную часть занятости населения и обеспечивает примерный прирост около 5-6 процентов в год.

Такие внушительные успехи малого и среднего бизнеса были бы невозможны без целенаправленной государственной поддержки. В частности, государство заинтересовано помочь предприятиям малого и среднего бизнеса стать конкурентоспособными на международной арене. Для поддержки малых предприятий в стране создано специальное агентство «Spring». Оно разрабатывает и реализует различные программы помощи малому бизнесу.

Основными направлениями этой работы являются:

- развитие предпринимательского потенциала компаний малого и среднего бизнеса;

- оказание консалтинговых, бухгалтерских, информационных услуг предпринимателям;

- конкретная помощь предприятиям по специфике их работы;

- борьба за качество и стандартизацию услуг и производимых в стране товаров;

- совершенствование структуры предприятий малого и среднего бизнеса;

- подготовка кадров для управления малым бизнесом

Как показывает мировая практика, кредитование малого и среднего бизнеса – жизненно необходимый фактор развития малых предприятий. В Сингапуре внедряются сотни различных программ льготного кредитования. Сюда входят и специальные займы на выгодных условиях, страхование кредитных рисков, субсидирование. Для микропредприятий, численность занятых работников в которых не превышает 10 человек, созданы специальные льготные условия кредитования. В целом, кредитно-банковская система страны полностью поддерживается и контролируется государством, позволяя при этом постоянно снижать кредитные ставки.

Нужно отдельной строкой отметить работу государственных структур в области подготовки квалифицированных менеджеров, специалистов, персонала. Государство покрывает за свой счет большую часть расходов на обучение и переподготовку кадров, занятых в сфере малого и среднего бизнеса. Для этого в Сингапуре действуют государственные и частные учебные заведения.

Несмотря на то, что в Сингапуре созданы государственные контролирующие органы, которые следят за соблюдением норм и стандартов в различных отраслях малого и среднего бизнеса, бюрократия чиновников в стране сведена к минимуму. Контроль нужен для эффективного мониторинга состояния малого и среднего бизнеса, выявления необходимости модернизации оборудования того или иного предприятия, предоставления помощи. Нужно отметить, что вероятность подкупа должностного лица исключена практически на 100%. Чиновникам запрещается принимать какие-либо подарки, совместно посещать рестораны, кафе и т.д.

Испания. Малый бизнес Испании начал формироваться и активно развиваться в 70-е годы. Высокие экономические показатели были достигнуты

благодаря высокой степени развития малого и среднего бизнеса. Малые предприятия помогли избавить страну от безработицы, способствовали общему подъему.

Доля предприятий малого и среднего бизнеса Испании в некоторых отраслях достигает до 80% (сельское хозяйство), в остальных отраслях – в среднем 25-30% (строительство, промышленность, судостроение). Основные отрасли предприятий малого и среднего бизнеса – это, в первую очередь, агропромышленный комплекс (сельское хозяйство, зерно), черная и цветная металлургия, пищевая промышленность (производство продуктов, кондитерских изделий, виноделие), строительство, туризм и т.д.

Выясним за счет чего, Испания добилась таких успехов и какие для этого условия созданы в стране.

В Испании разработано большое количество программ поддержки и развития малого и среднего бизнеса. Основное внимание испанского правительства обращено на те предприятия малого и среднего бизнеса, которые имеют высокую социальную значимость для Испании, создают рабочие места для социально уязвимых групп населения (студентов, женщин, иммигрантов и т.д.), способствуют подъему слаборазвитых регионов и районов.

Также испанские власти делают акцент на развитие наукоемких отраслей, инновационных технологий, понимая их огромную значимость, как для внутреннего развития рынка, так и международного экономического сотрудничества. Значительную долю программ развития малого и среднего бизнеса занимают европейские программы, которые распространяются на многие страны Европы: Германию, Францию, Великобританию и т.д.

В Испании государство стимулирует множество организаций и фондов для поддержки малого и среднего бизнеса. Все эти организации можно разделить на две наиболее популярных и эффективных группы обществ в области содействия малому бизнесу, которые действуют не только на территории Испании, но и в других странах Евросоюза.

Первую группу составляют общества взаимного гарантирования. Эти организации обеспечивают гарантийные обязательства перед кредиторами при выдаче кредитов, в частности предоставляет собственность в качестве залогового обеспечения, или же выступают в качестве поручителей.

Во вторую группу входят общества взаимного финансирования. Эти общества непосредственно занимаются финансированием, инвестированием, субсидированием малых предприятий. Одним из таких обществ является Государственный институт официального кредитования Испании.

Помимо этого в Испании функционирует ряд организаций отстаивающих интересы малого и среднего бизнеса, такие как Ассоциация малого и среднего бизнеса и торгово-промышленная палата, сеть филиалов которых есть в каждом городе.

Как важный положительный фактор развития малого и среднего бизнеса в Испании стоит отметить минимальный уровень бюрократии. Оформить регистрацию предприятия, получить лицензию - все можно сделать за 24 часа

без излишней волокиты со стороны чиновников. Причем это может сделать даже нерезидент страны. Настолько благоприятные условия существует даже не в каждой стране Евросоюза. Таким образом, даже иностранные граждане развивают сектор малого и среднего бизнеса. Несомненно, все это создает благоприятный климат для малого предпринимательства и процветания малого и среднего бизнеса.

Международные организации, поддерживающие малый бизнес в Казахстане:

[«USAID- агентство по международному развитию»](#) - Основные направления работы: предоставление услуг по поддержке деятельности предприятий малого и среднего бизнеса, поддержка торговли, сельского хозяйства, экономического роста, поддержку демократии в более чем 100 странах мира.

[«Корпорация Прагма»](#) - Области специализации: Развитие малого и среднего предпринимательства; реформа бухгалтерского учета, подготовка и экспертиза; улучшение регуляторной реформы и бизнес-среды; развитие агробизнеса, капитал и развития финансового рынка.

[«Фонд Евразия Центральной Азии» общественная организация, основанная в 2005 году с целью осуществления инициатив, направленных на повышение гражданской активности, развитие частного предпринимательства, образования и государственного управления в Центральной Азии \[14\].](#)

2 Анализ развития малого и среднего предпринимательства на материалах Павлодарской области

2.1 Анализ современного состояния малого и среднего предпринимательства в Казахстане

Успешный опыт в построении конкурентноспособной и диверсифицированной экономики служит наглядным подтверждением того факта, что малое и среднее предпринимательство является одним из ключевых элементов в данном процессе.

Как было отмечено ранее, малое и среднее предпринимательство (МСП) является основополагающим звеном, от состояния и уровня развития которого зависит обеспечение устойчивого экономического роста Государства. Именно этот сектор экономики имеет огромные потенциальные возможности для решения многих проблем, сдерживающих экономический рост государства, таких как неразвитая конкуренция, неэффективное использование материальных и нематериальных ресурсов, зависимость внутреннего спроса от импорта, безработица, бедность и др. Вопросы развития МСП в Республике Казахстан относятся к категории наиболее важных и рассматриваются на высшем государственном уровне.

Нами был проведен анализ современного состояния сектора МСП в Республике Казахстан. За 2013 г. количество зарегистрированных субъектов МСП в Казахстане увеличилось на 10%, в результате чего общее количество субъектов МСП достигло 1 542 тысяч единиц (рисунок 2.1), а их доля в общем количестве хозяйствующих субъектов в стране оценивается на уровне 95,1%.



Рисунок 2.1 - Динамика количества зарегистрированных субъектов МСП, тыс.ед.

Количество активных субъектов МСП показано на рисунке 2.2. За последние 9 лет количество активных субъектов малого и среднего предпринимательства (СМСП) увеличилось более чем в 1,5 раза по сравнению с 2005 годом.

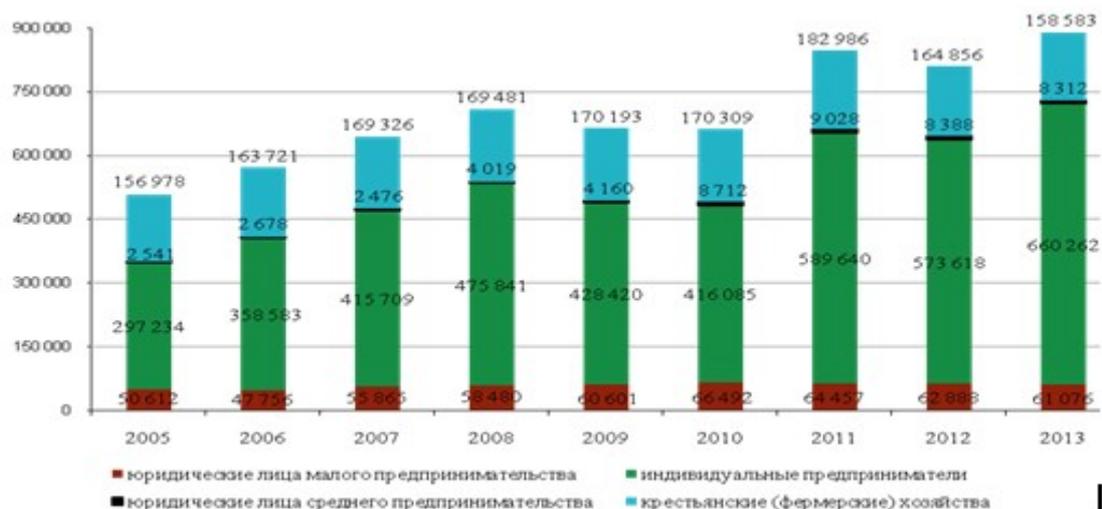


Рисунок 2.2 - Количество активных субъектов МСП за 2005 – 2013 годы

Рост количества субъектов МСП происходит на фоне благоприятных изменений в условиях ведения бизнеса, которые отмечаются международными экспертами. В частности, в рейтингах Всемирного банка «Doing Business» на 2013г. и 2014г. Казахстан занял 53-ю и 50-ю позиции, соответственно. Положительная динамика, в первую очередь, была обеспечена за счет мероприятий по упрощению регистрации собственности и др.

Динамика количества зарегистрированных и активных субъектов МСП в 2013 году сохранила положительную тенденцию роста. Таким образом, с 2010 года сектор МСП продолжает расширяться на фоне восстановления роста экономики в целом. За последние 9 лет количество зарегистрированных субъектов МСП выросло на 108%, активных – на 72% (рисунок 2.3).

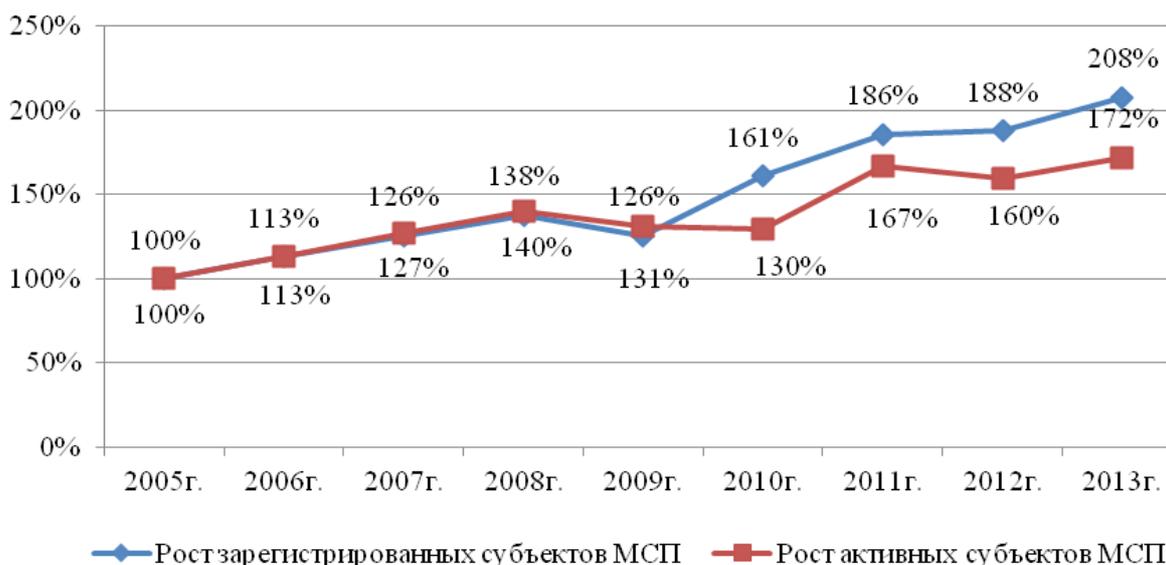


Рисунок 2.3 - Динамика темпов роста активных и зарегистрированных субъектов МСП

Наблюдается ежегодное увеличение численности занятого населения в экономике Казахстана. К началу 2014 г. число занятых в МСП достигло 2 577 тысяч человек. За 2005-2013 годы наблюдается рост количества занятых в МСП - Индивидуальных предпринимателей, почти в 2 раза, на 68% сократилось число занятых в МСП в крестьянских (фермерских) хозяйствах (рисунок 2.4).

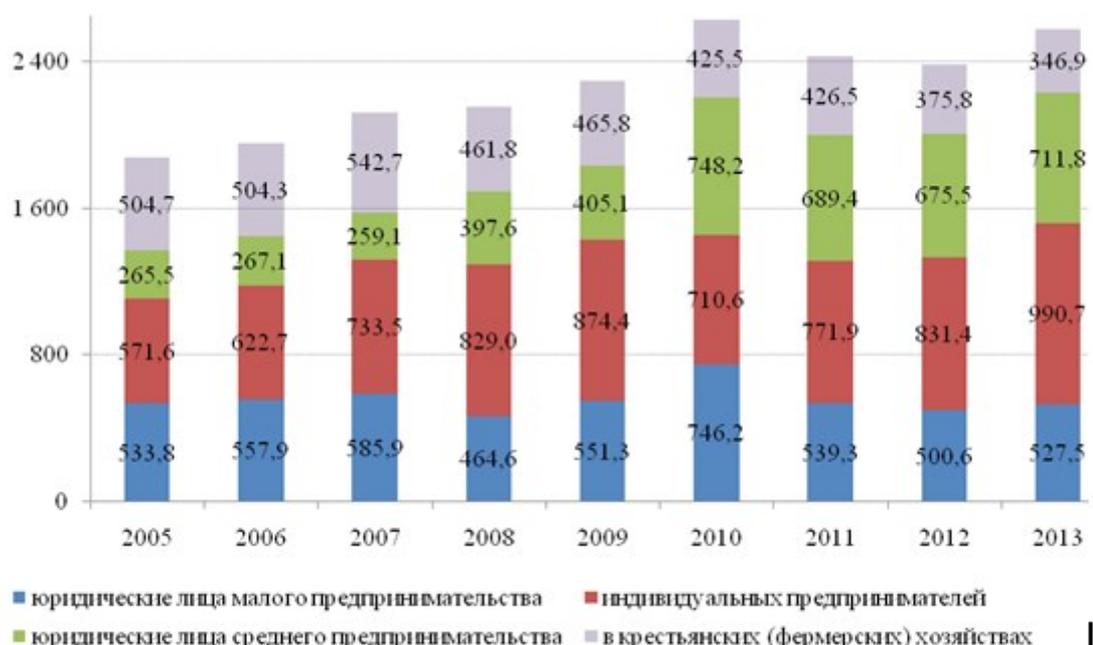


Рисунок 2.4 - Численность занятых в МПС за 2005-2013годы

Структура активных СМСП в разрезе организационно-правовых форм показывает, что в 2013 году количество индивидуальных предпринимателей (ИП) составило 660 262 субъектов или 74,4%, количество юридических лиц – предприятий малого бизнеса составило 61 075 единиц или 6,9%, количество юридических лиц – предприятий среднего бизнеса составило 8 312 единиц или 0,9%, количество крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ) – 158 585 единиц или 17,8% (рисунок 2.5).

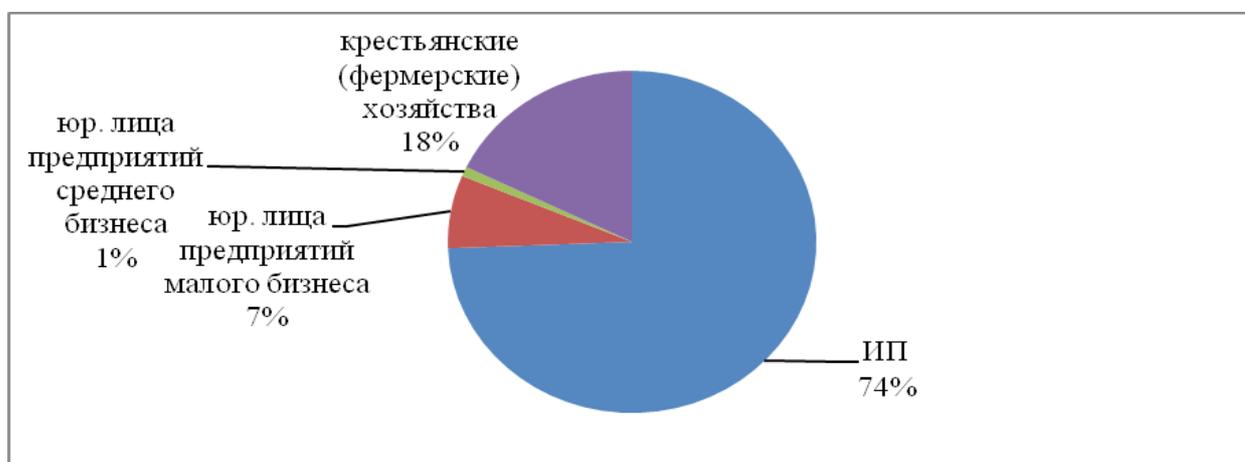


Рисунок 2.5 - Структура МСП в разрезе организационно-правовых форм

В течение последних трех лет ВВП Казахстана в реальном выражении демонстрирует стабильный рост. Так, в 2011 году в результате увеличения на 7,5% ВВП составил 27 301 млрд.тенге. В 2012 году ВВП вырос на 5%, что позволило достичь уровня 30 073 млрд.тенге, за 2013 год ВВП увеличился на 6% и составил 33 521 млрд.тенге. Производство товаров формирует 40% ВВП (из них 30% - это промышленное производство), производство услуг – 52,6%, налоги на продукты – 7,4%.

Выпуск продукции МСП за 2013 год оценивается на уровне 9 020 млрд.тенге, что в соотношении с ВВП составляет 27%. Реальный прирост продукции МСП за 2013 год составил 3,3% (рисунок 2.6) [15].

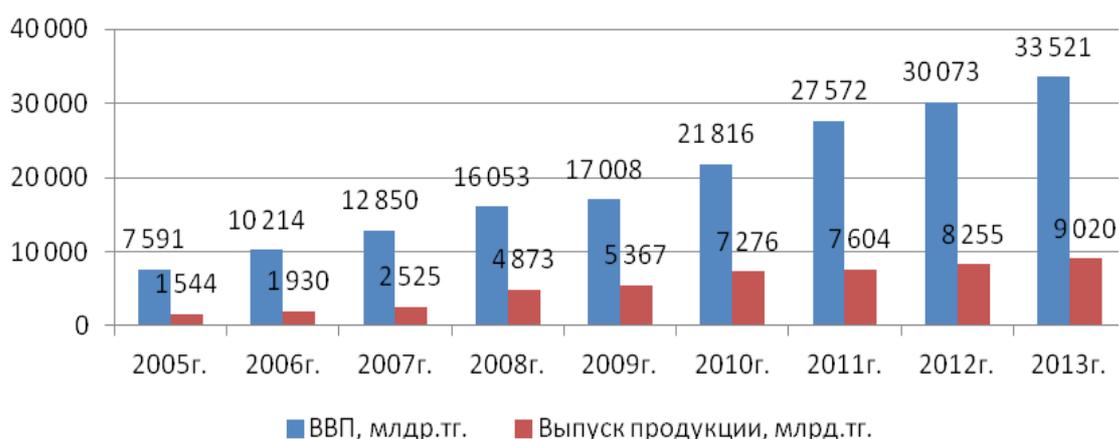


Рисунок 2.6 - Вклад МСП в ВВП Республики Казахстан

Столь умеренный вклад МСП в ВВП вызывает настороженность при том, что Правительство Республики проводит активную экономическую политику по обеспечению диверсификации экономики и устойчивых темпов экономического роста за счет увеличения роли МСП.

В развитых странах доля продукции малого бизнеса доходит до 50% ВВП и выше. Критерии отнесения предприятий к категории малого или среднего бизнеса в различных государствах достаточно сильно варьируются. Тем не менее, даже с учетом показателей возможных поправок, вклад МСП в экономику Казахстана очень мал.

По доле занятого населения в секторе МСП в общей занятости показатели Казахстана также гораздо ниже по сравнению с развитыми государствами. Если в развитых странах она составляет от 47% (Канада) до 75% (Япония), то в Казахстане в 2013 году она составила всего 31%.

Доля МСП, занятых в промышленном секторе экономики, является важным показателем качественного развития малого предпринимательства и экономики в целом. Предприятия промышленности, и в первую очередь – обрабатывающей промышленности обеспечивают диверсифицированное развитие экономики страны.

Динамика выпуска продукции субъектами МСП РК за 2005 – 2013 годы представлена на рисунке 2.7.

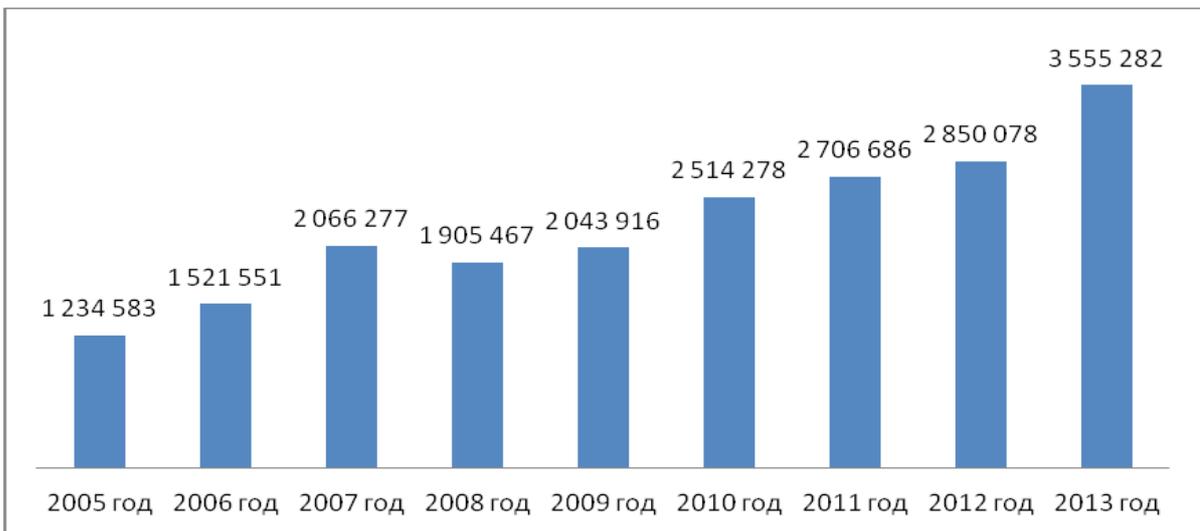


Рисунок 2.7 - Динамика выпуска продукции субъектами МСП РК за 2005 – 2013 годы, млн.тенге

Структура субъектов МСП в разрезе отраслей экономики является важным показателем качественного развития предпринимательского сектора и экономики в целом. Предприятия промышленности, в первую очередь, в обрабатывающей сфере, обеспечивают диверсифицированное развитие экономики страны (рисунок 2.8).

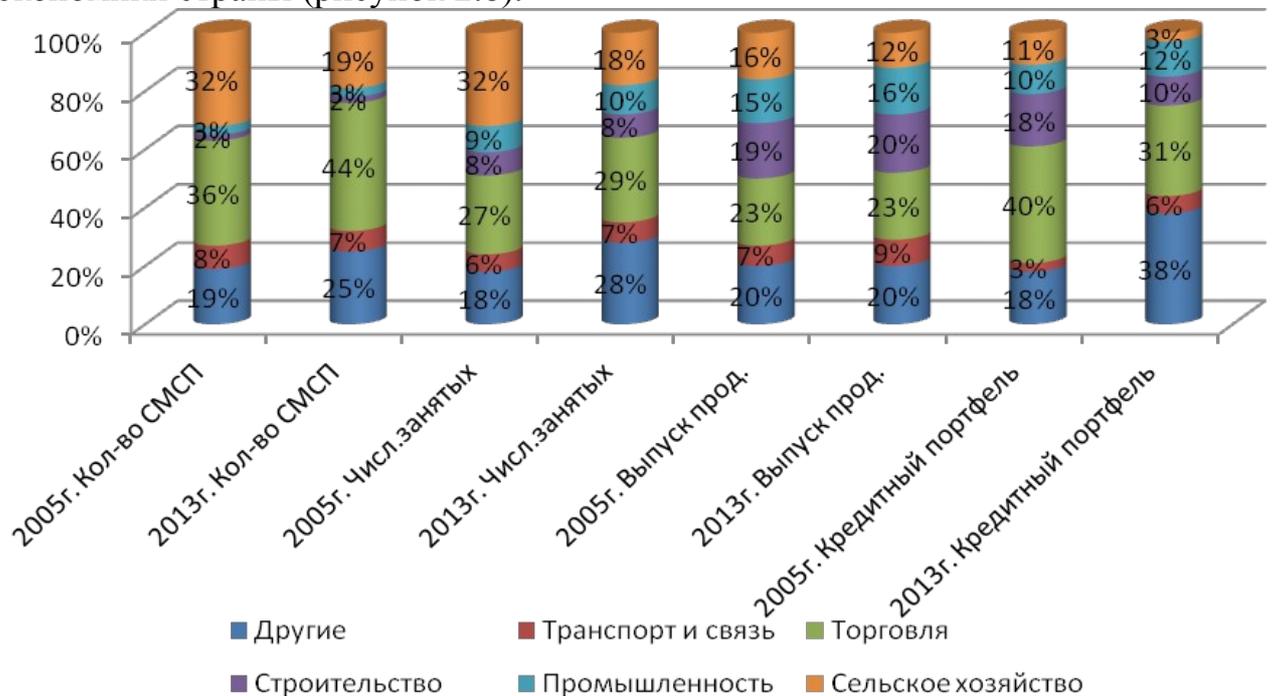


Рисунок 2.8 - Отраслевая структура показателей МСП

В Казахстане наибольшее число активных субъектов МСП осуществляют свою деятельность в сфере торговли (44%) и в сельском хозяйстве (19%). При этом, в сравнении с данными 2005 года доля субъектов МСП в торговле увеличилась на 8%, а в сельском хозяйстве – снизилась на 13%. В сфере

транспорти и связи осуществляют свою деятельность 7% активных субъектов МСП, в сфере строительства – 2%, в промышленном секторе – 3%. Показатели доли активных субъектов МСП в данных трех отраслях экономики в сравнении с 2005 годом практически не изменились.

Отраслевое представление количества занятых в МСП характеризует роль субъектов МСП в решении социальной задачи по обеспечиванию занятости населения. Данный показатель существенно зависит от количества действующих субъектов МСП в тех или иных отраслях экономики, что объясняет схожие пропорции в отраслевом разрезе – рост количества действующих субъектов МСП пропорционально решает вопросы занятости.

Динамика численности занятых в МСП также показывает тенденции сокращения доли занятых в сфере сельского хозяйства в 2013 году – на 16% по сравнению с 2005 годом. При этом выросла доля занятых в МСП в сферах промышленности, транспорта и связи на 1%, торговли – на 2%.

Анализ отраслевой структуры выпуска продукции МСП подтверждает позитивную роль субъектов МСП, работающих в сфере промышленности. Здесь осуществляют свою деятельность всего 3% действующих субъектов МСП, которые обеспечивают 16% выпуска продукции субъектов МСП всех отраслей. Аналогичная ситуация и в сфере строительства, где работает 2% активных субъектов МСП, обеспечивающих 20% выпуска продукции МСП всех отраслей. При этом к концу 2013 года доля выпуска МСП, работающих в промышленности и строительстве, увеличилась по сравнению с 2005 годом на один процентный пункт.

Торговля, занимаемая наибольшую долю в количестве субъектов МСП (44%), обеспечивает всего 23% объема выпуска продукции МСП всех отраслей. Аналогичная ситуация характерна и для субъектов МСП сельского хозяйства, которые занимают 19% общего количества субъектов МСП, обеспечивают лишь 12% выпуска продукции субъектов МСП всех отраслей.

Субъекты МСП транспорта и связей решают экономическую задачу по обеспечиванию роста ВВП посредством увеличения выпуска продукции примерно пропорционально их количеству: занимая 7% численности в отраслевом разрезе субъектов МСП, данная отрасль обеспечивает 9% выпуска продукции субъектом МСП всех отраслей.

Развитие и нормальное функционирование сектора предпринимательства тесно связано с кредитованием – основным источником пополнения оборотных средств компании. Снижение объемов финансирования сектора частного предпринимательства приводит к сокращению темпов роста ВВП страны.

Данные динамики отраслевой структуры кредитного портфеля свидетельствуют о том, что государственная поддержка приоритетных секторов экономики позволила не допустить снижение портфеля и даже способствовала увеличению его размера в таких отраслях, как промышленность, транспорт и связь, услуги.

Следует отметить, что субъекты предпринимательства сельского хозяйства, занимая 19% общего числа действующих субъектов МСП, получили всего 3%

всех кредитов БВУ.

Привлекательным же сектором для кредитования БВУ в 2013 году оказалась сфера строительства – занимая 2% количества активных субъектов МСП, предприятия строительства получили 10% всех кредитов БВУ. Это связано с оживлением и постепенным восстановлением рынка недвижимости.

Наибольший удельный вес по показателю кредитования БВУ имеют субъекты предпринимательства, действующие в сфере торговли – занимая 44% всех субъектов МСП, они получили 31% всех кредитов БВУ. Эта тенденция является характерной особенностью экономики страны уже в течение семи лет.

Обзор активных субъектов МСП в региональном разрезе за 2013 год показывает, что наибольшее количество СМСП функционируют в Южно-Казахстанской области (125 тыс.), в г. Алматы (117 тыс.) и Алматинской области (95 тыс.), как показано на рисунке 2.9.

Наименьшие показатели имеют Кызылординская (27 тыс.), Северо-Казахстанская (25 тыс.), Мангистауская (32 тыс.) и Западно-Казахстанская (30 тыс.) области.

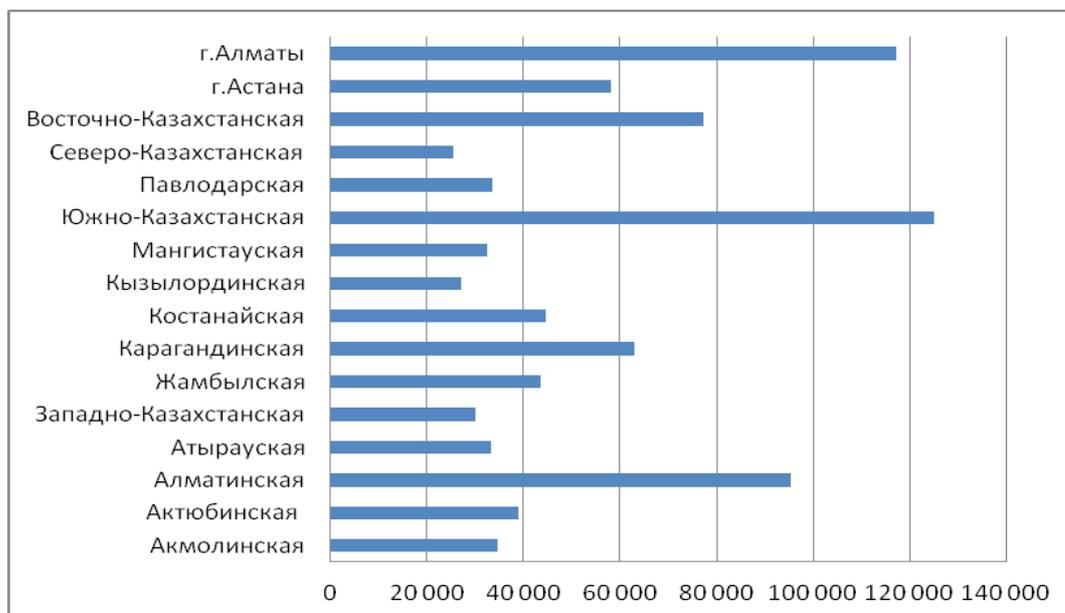


Рисунок 2.9 - Активные СМСП в региональном разрезе

Можно провести ранжирование регионов по доле действующих СМСП в общем числе зарегистрированных СМСП. Чем выше уровень данного показателя, тем лучшие условия ведения бизнеса существуют в регионе (рисунок 2.10).

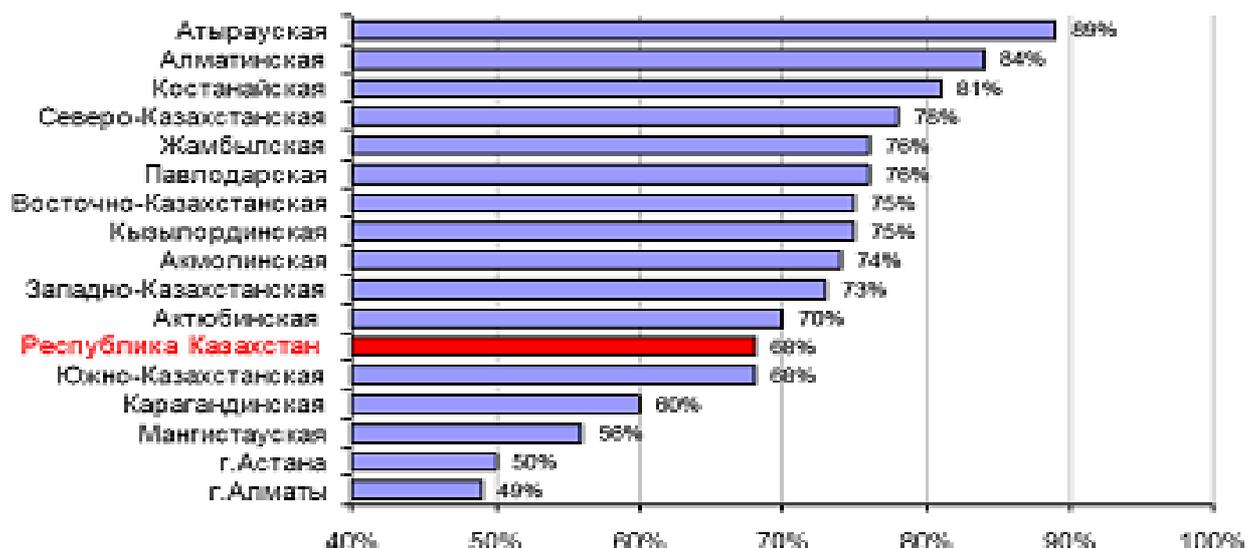


Рисунок 2.10 - Доля активных СМСП в общем числе зарегистрированных СМСП

Так, на начало 2013 года по Республике этот показатель составляет 68%. Выше республиканского уровня находятся Атырауская (89%), Алматинская (84%), Костанайская (81%), Северо-Казахстанская (78%), Жамбылская (76%), Павлодарская (76%), Восточно-Казахстанская (75%), Кызылординская (75%), Акмолинская (74%), Западно-Казахстанская (73%) и Актюбинская области (70%). Примерно на среднереспубликанском уровне находится Южно-Казахстанская (68%) область. В остальных регионах данный показатель ниже республиканского и варьируется от 60% (Карагандинская обл.) до 49% (г. Алматы) (рисунок 2.11).

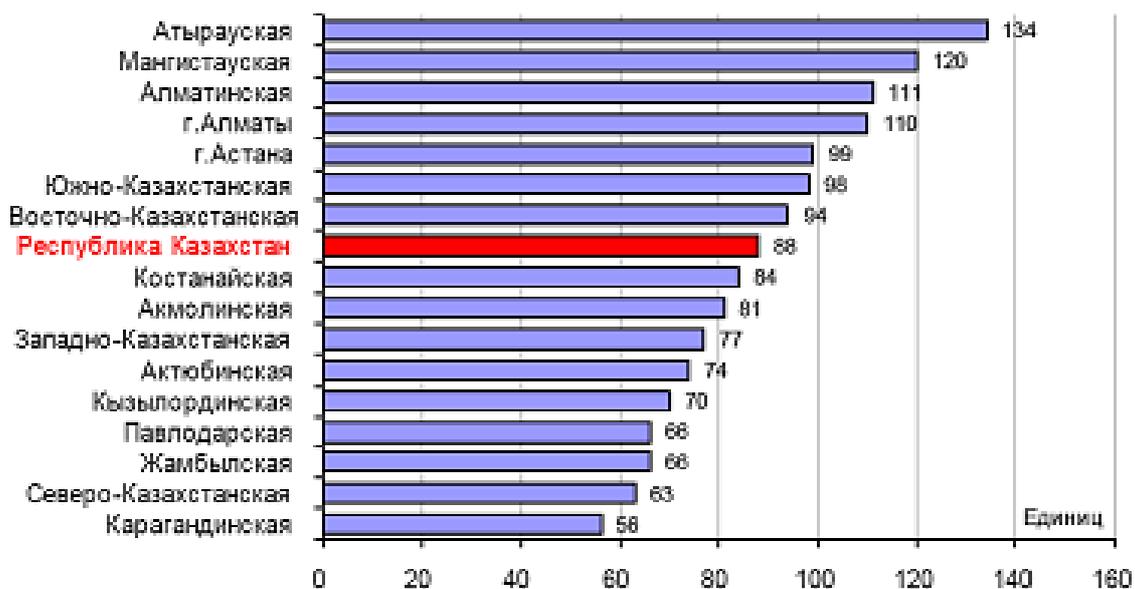


Рисунок 2.11 - Количество активных СМСП на 1000 человек экономически активного населения

При проведении анализа уровня развития МСП в региональном разрезе важно учитывать различия в численности населения регионов. Таким образом, может быть получено распределение количества активных СМСП в расчете на 1000 человек экономически активного населения (ЭАН) в региональном разрезе.

Видно, что в расчете на 1000 жителей ЭАН регионов наибольшее число активных СМСП действует в Атырауской (134), Мангистауской (120), Алматинской (111) областях и г.Алматы (110). Наименьшее число СМСП функционирует в Карагандинской (56), Северо-Казахстанской (63) и Жамбылской (66) областях.

Проведя анализ динамики кредитования МСП, мы выявили, что общие объемы банковского кредитования за 2013 год выросли на 15%, превысив 8,3 трлн. тенге. Вместе с этим, рост кредитов на предпринимательские цели составил только 6%. А кредиты выданные малому предпринимательству, за год снизились на 15%. Основной причиной могло послужить снижение темпов роста вкладов населения в национальной валюте: за год доля вкладов населения в тенге снизилась с 61% до 56% (соответственно, доля вкладов в иностранной валюте увеличилась с 39% до 44%). Вместе с этим субъекты МСП на 92% финансируются в тенге, тогда как в целом в общей структуре кредитов экономики доля тенговых кредитов составляет 86%. Обратная ситуация наблюдалась в 2012 году, когда на фоне роста вкладов населения в тенге происходил и рост кредитования малого предпринимательства банками. Ссудный портфель кредитов БВУ экономике и МСП показан на рисунке 2.12.

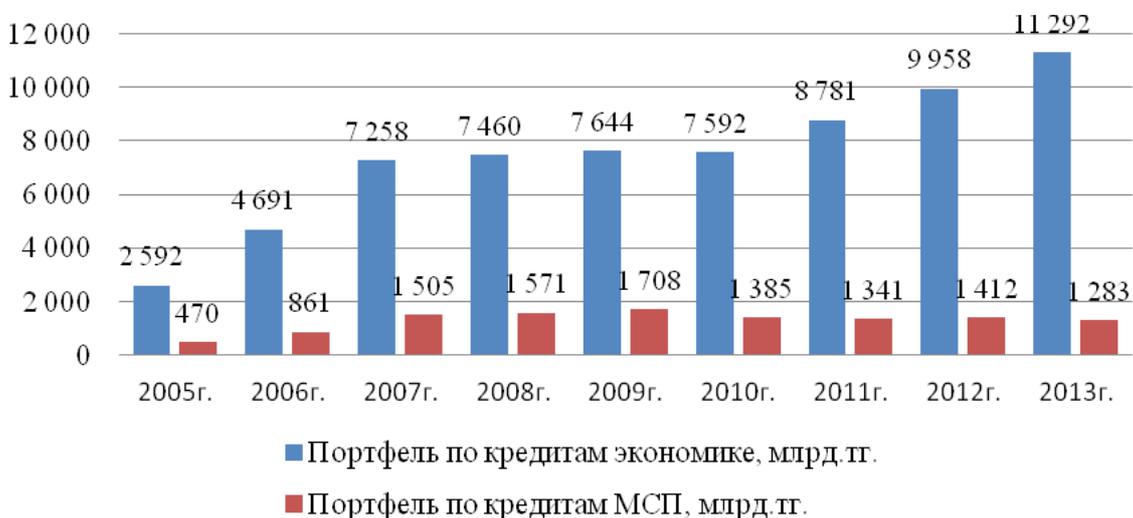


Рисунок 2.12 - Ссудный портфель кредитов БВУ экономике и МСП

Снижение ежегодных выдач кредитов БВУ малому предпринимательству в 2008-2010 годах отразилось на размерах портфеля по кредитам малому предпринимательству. Начиная с 2009 года размер портфеля сократился на 25%. При одновременном увеличении портфеля БВУ по кредитам экономике, доля кредитов малому предпринимательству в нем также снизилась с 22% в 2009 году до 11% в 2013 году.

Проведенный сравнительный анализ развития сектора МСП Казахстана и других стран показал заметное отставание нашей страны по таким показателям как вклад МСП в ВВП и занятость населения.

В мировой практике функционирует огромное количество малых и средних компаний и предприятий. Так, например, в США, странах ЕС функционирует свыше 20 млн. фирм, в Китае насчитывается около 40 млн. мелких и средних предприятий, в то время как в Казахстане их в два десятка раз меньше (1,5 млн. зарегистрированных предприятий и ИП).

Однако, при сравнении необходимо помнить о наличии объективных специфических особенностей развития частного предпринимательства в разных странах, обусловленных историческими и культурными традициями, уровнем развития экономики, а также законодательными и институциональными условиями поддержки сектора МСП в той или иной стране.

Доля ежегодных объемов выпуска продукции субъектами МСП в США, странах Европейского Союза и Азии (Китай) составляет от 52% до 60%. В Казахстане же величина данного показателя почти в 3 раза ниже и составляет 17%.

В зарубежных странах малый и средний бизнес представляет главную сферу занятости населения, способствуя развитию инновационного потенциала экономики. Показатель доли занятых в малых и средних компаниях в развитых странах, а также в России составляет около 50-75% экономически активного населения. В Казахстане доля населения занятого в секторе МСП, в общей занятости также гораздо ниже, чем в развитых странах, в 2013 году этот показатель достиг уровня 31%.

В то же время, показатель доли предприятий МСП в общей численности всех предприятий в Казахстане составляет 95% и почти достиг среднемирового значения аналогичного показателя, который составляет 98-99% (рисунок 2.13).

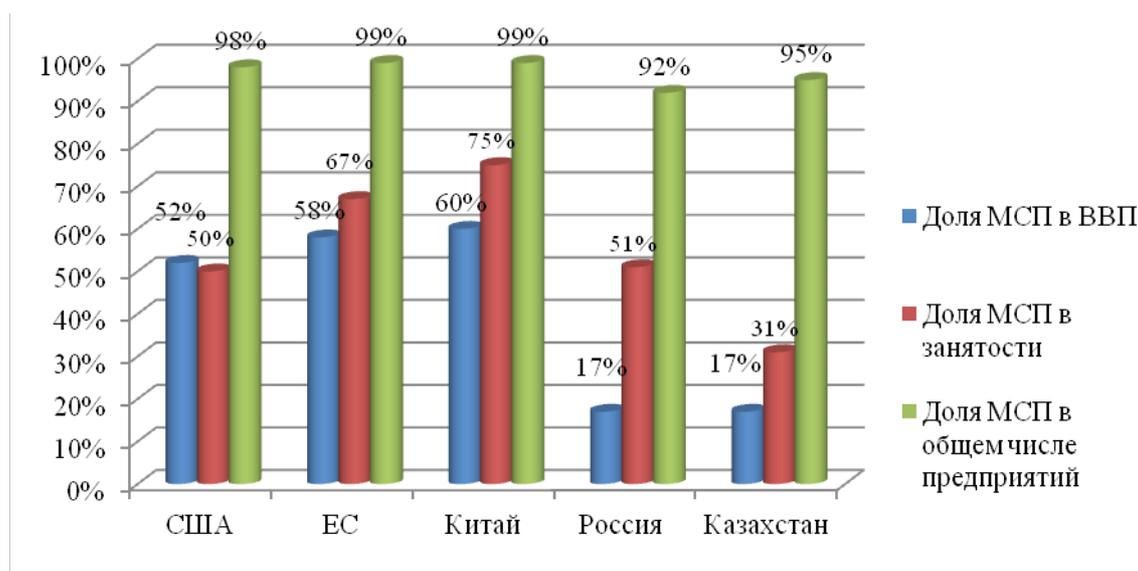


Рисунок 2.13 - Сравнение показателей МСП Казахстана с другими странами

Таким образом, в определенной степени скромный по сравнению с развитыми странами вклад малых и средних предприятий Казахстана в производство добавленной стоимости и создание рабочих мест объясняется сложившейся отраслевой структурой производства, которая, в свою очередь, определяется наличием природных ресурсов, технологий и масштабами производства.

По отраслевой структуре сектор МСП Казахстана также имеет определенные отличия от развитых стран. Если субъекты МСП в нашей стране в основном функционируют, как отмечалось ранее, в сфере оптовой и розничной торговли – их доля составляет 44%, и в сельском хозяйстве – 19%, то в экономически развитых странах структура МСП по отраслям экономики выглядит иначе. Так, в США очевидно преобладание сферы услуг (58%), более 20% субъектов малого бизнеса осуществляет деятельность в сферах строительства и торговли, в то время как в промышленности занято лишь 2% субъектов малого предпринимательства (рисунок 2.14).

В странах ЕС также наибольшее количество субъектов МСП сконцентрировано в сфере услуг – 23%, в то же время в сфере строительства и торговли – 33%, а в промышленности занято 7%. В России также как в Казахстане, наибольшую долю в отраслевой структуре МСП занимает сфера торговли, в то время как в сельском хозяйстве занято лишь 3% МСП, а в промышленности – 16%.

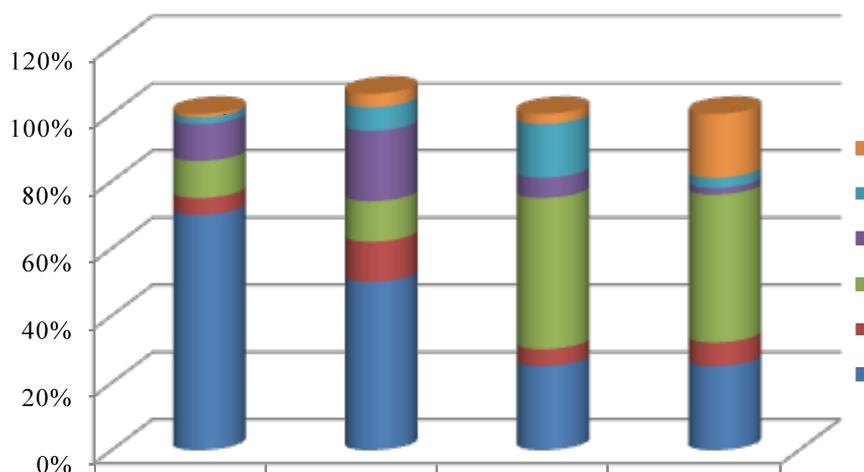


Рисунок 2.14 - Отраслевая структура МСП в странах мира, %

Таким образом, подводя итоги анализа современного состояния малого и среднего предпринимательства в Казахстане можно сделать следующие выводы:

1) На протяжении последних лет в целом наблюдался рост абсолютных показателей сектора МСП (количество зарегистрированных, действующих СМСП, численность занятого населения, объемы выпуска продукции).

2) Сохраняются диспропорции в структуре субъектов МСП по отраслям и организационно-правовым формам, увеличивается доля субъектов,

оказывающих торгово-посреднические услуги, опережающими темпами увеличивается количество индивидуальных предпринимателей в сравнении с предприятиями и крестьянскими хозяйствами.

3) На фоне снижения темпов роста вкладов населения в национальной валюте, которые являются одним из основных источников финансирования в тенге для БВУ, происходит сокращение кредитования малого предпринимательства.

Таким образом, существует необходимость дальнейшего государственного регулирования МСП с помощью как финансовых, так и не финансовых инструментов.

2.2 Оценка современного состояния малого и среднего предпринимательства Павлодарской области

Павлодарская область образована в январе 1938 года и расположена на северо-востоке Казахстана. Регион граничит на севере, северо-востоке и востоке – с Российской Федерацией, на юге – с Восточно-Казахстанской и Карагандинской областями, на западе с Акмолинской и Северо-Казахстанской областями Республики Казахстан. Общая земельная площадь Павлодарской области составляет 124, тыс. квадратных км. или 4,6% территории государства (одиннадцатое место по республике).

По состоянию на 1 января 2014 года население области составило 753,0 тыс. человек или 4,4% населения Казахстана (десятое место по республике). Экономически активное население составляет 440,0 тыс. человек или 4,9% всего экономически активного населения – 418,0 тыс. человек. Официальный статус безработного имеют 22,0 тыс. человек, уровень безработицы составляют 5,0%. Плотность населения в среднем по области составляет шесть человек на 1 квадратный км. Административный центр расположен в город Павлодар, на берегу реки Иртыш. В городе на 1 января 2014 года проживало 351,0 тыс. человек или 46,6% всего населения области. В области десять сельских районов и три города областного значения.

В 2013 году валовой региональный продукт (ВРП) Павлодарской области составил 1539,1 млрд. тенге или 4,5% ВВП Казахстана. По показателю ВРП на душу населения, который составил 2044,1 тыс. тенге, регион занимает седьмое место в стране [19].

В структуре ВРП области сельское хозяйство занимает 4,9%, горнодобывающая промышленность и разработка карьеров – 3,4%, обрабатывающая промышленность – 27,6%, строительство – 4,2%, торговля – 12,0%, транспорт и связь - 12,1%, услуги и прочие отрасли – 19,2%.

Изучая динамику зарегистрированных и активных субъектов МСП Павлодарской области, мы наблюдали сокращение в 2009-2010 годах, в 2013 году их количество достигло максимального значения за рассматриваемый период и составило 53,5 тыс. единиц. Количество активных субъектов МСП в 2013 году незначительно повысилось в сравнении с 2012 годом, и составило 32,1 тыс.ед.

Несмотря на эти положительные тенденции в экономике области наблюдается сокращение доли активных субъектов МСП в общем количестве зарегистрированных субъектов. Если в 2009 году было достигнуто максимальное значение данного показателя за период – 66%, то в 2013 году доля активных субъектов МСП снизилась до уровня 60% (рисунок 2.15).

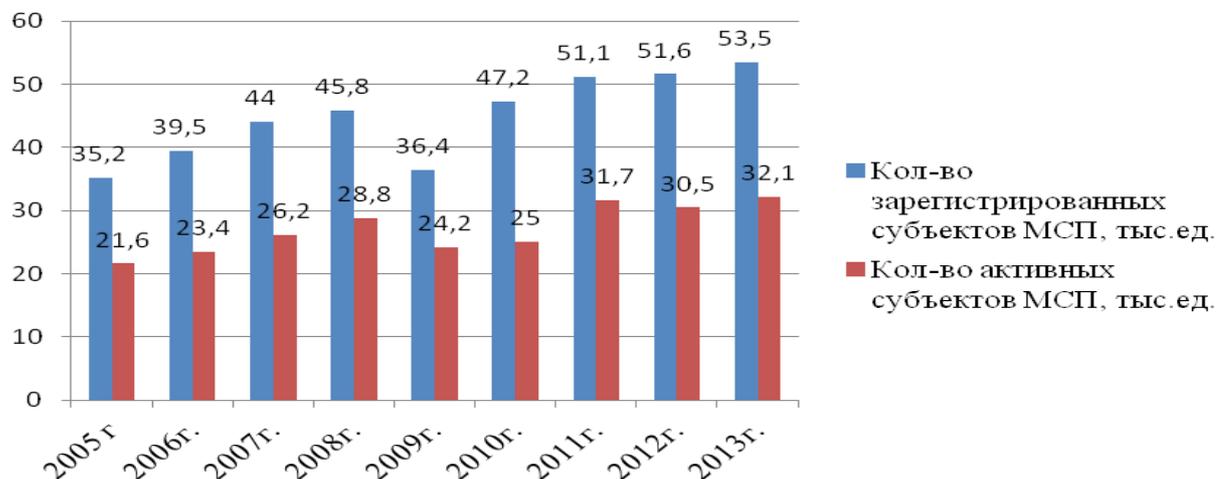


Рисунок 2.15 - Доля активных субъектов МСП Павлодарской области в общем количестве зарегистрированных субъектов

В общем количестве зарегистрированных и активных субъектов МПС Павлодарской области на 1 января 2014г. в регионе преобладают ИП. В структуре зарегистрированных субъектов МСП доля ИП составляет 75,5%, доля предприятий МСБ – 17,5%, КФХ – 7,0%. В структуре активных субъектов МСП на долю ИП приходится 80,9%, на предприятия МСБ – 9,9%, КФХ – 9,1% (рисунок 2.16).

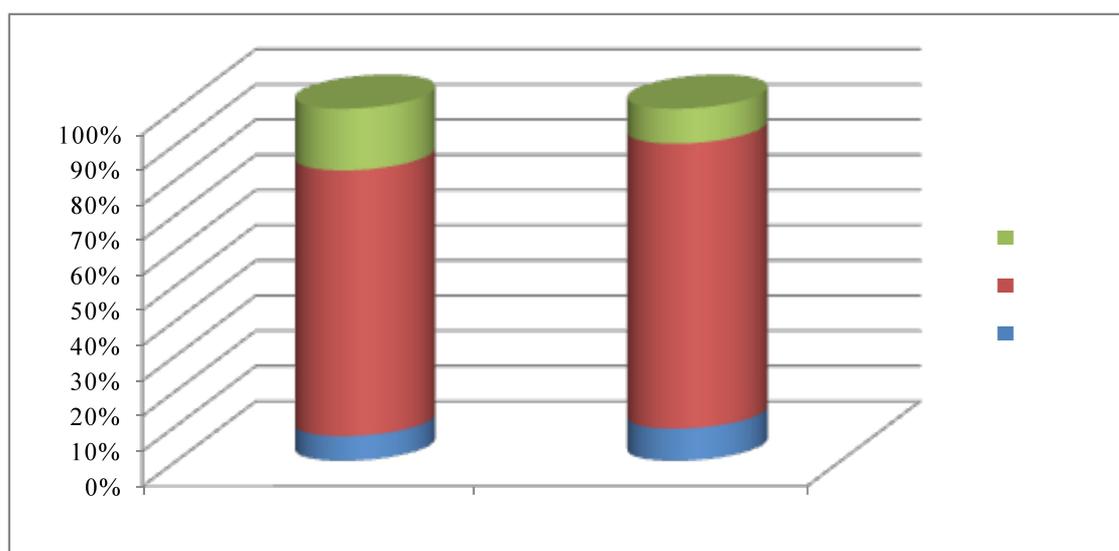


Рисунок 2.16 - Структура субъектов МСП Павлодарской области по организационно-правовым формам, %

Динамика количества активных субъектов МСП в разрезе организационно-правовых форм за последние девять лет выглядит следующим образом (рисунок 2.17):

1. Количество предприятий МСБ с 2006 года имеет тенденцию роста: в целом за рассматриваемый период их число увеличилось на 1011 субъектов.

2. Количество ИП в 2013 году достигло максимального значения в 26 тыс.ед.

3. Количество КФХ стабильно увеличилось с 2007 года по 2010 год, затем их число стало сокращаться, достигнув в 2013 году 3,2 тыс.ед.

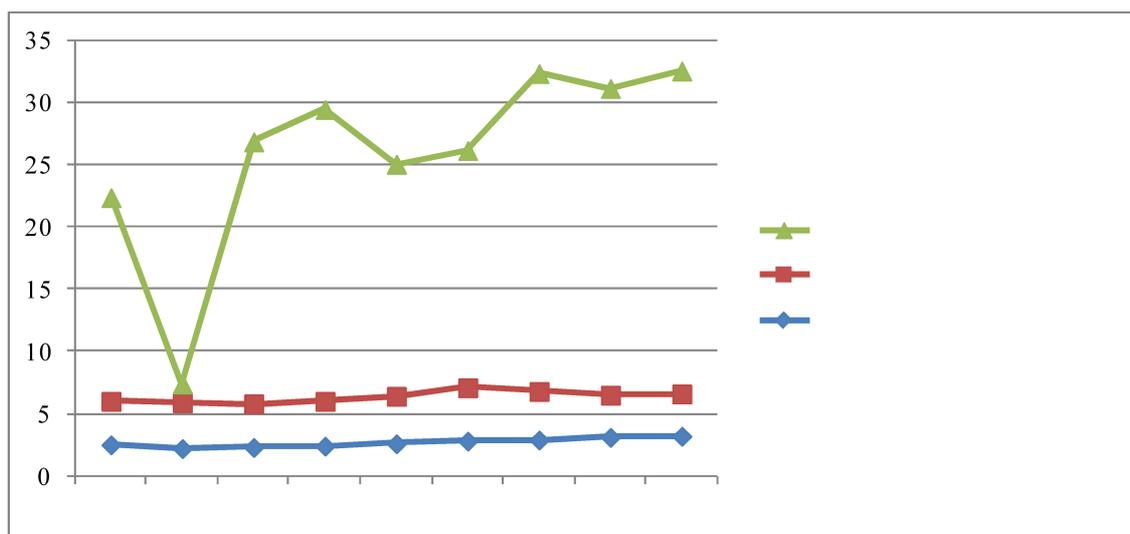


Рисунок 2.17 - Динамика активных субъектов МСП Павлодарской области в разрезе организационно-правовых форм, тыс.ед.

Отраслевая специфика МСП Павлодарской области характеризуется преобладанием предприятий торговли и услуг, а также строительного сектора. В структуре субъектов МСП области, зарегистрированных в форме юридического лица, предприятия сферы торговли составляют 50%, что выше среднереспубликанского показателя на 8% (рисунок 2.18).

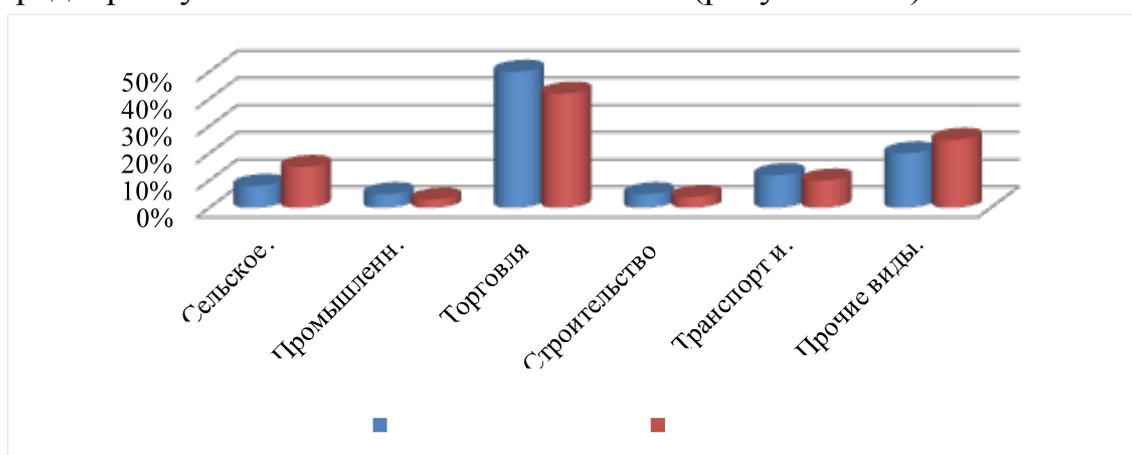


Рисунок 2.18 - Структура зарегистрированных субъектов МСП Павлодарской области по видам экономической деятельности

Доля малых и средних предприятий строительного сектора составляет 5%, что выше показателя по стране на 1%. Кроме того, доля предприятий промышленности области составляет 5%, что выше показателя по стране на 2%.

Количество зарегистрированных малых и средних предприятий с иностранным участием либо в иностранной собственности в Павлодарской области имеет тенденцию роста. Это свидетельствует о привлекательности региона для зарубежных инвесторов. В целом с 2005 года количество предприятий с иностранным участием либо в иностранной собственности в области выросло в 3 раза и составило 516 ед. Доля данных предприятий в общем количестве МСП (юридических лиц) также выросла с 1,6% в 2005 году до 4% в 2013 году (рисунок 2.19) [15].

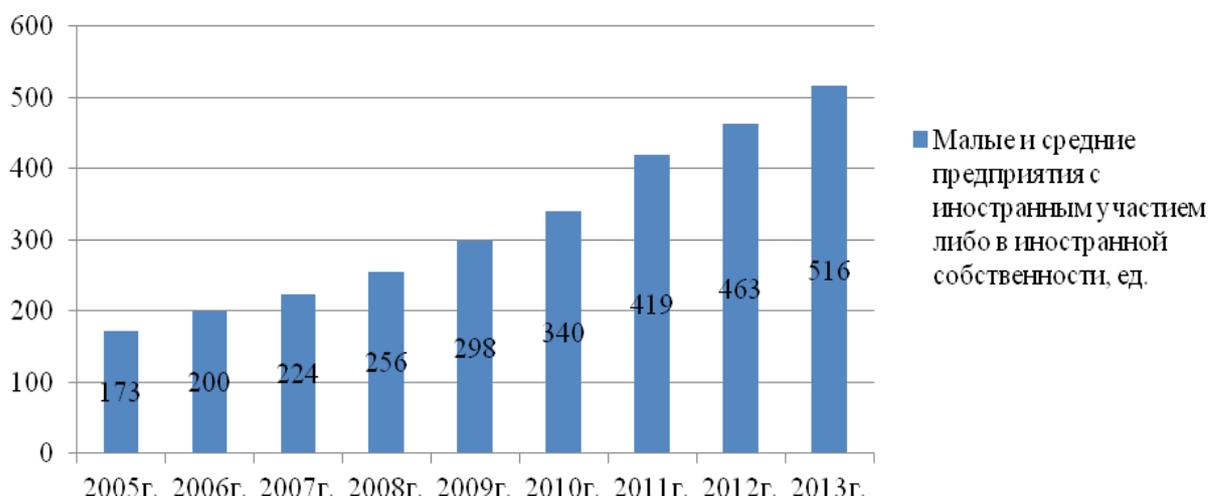


Рисунок 2.19 - Динамика количества малых и средних предприятий с иностранным участием (юридические лица), ед.

Численность активно занятого населения в МСП Павлодарской области на 1 января 2014 года составила 122 тыс. человек, что в полтора раза выше показателя 2005 года. Доля занятых в МСП в общей численности занятых в регионе в 2013 году составила 29% от общего числа занятых в регионе (рисунок 2.20).

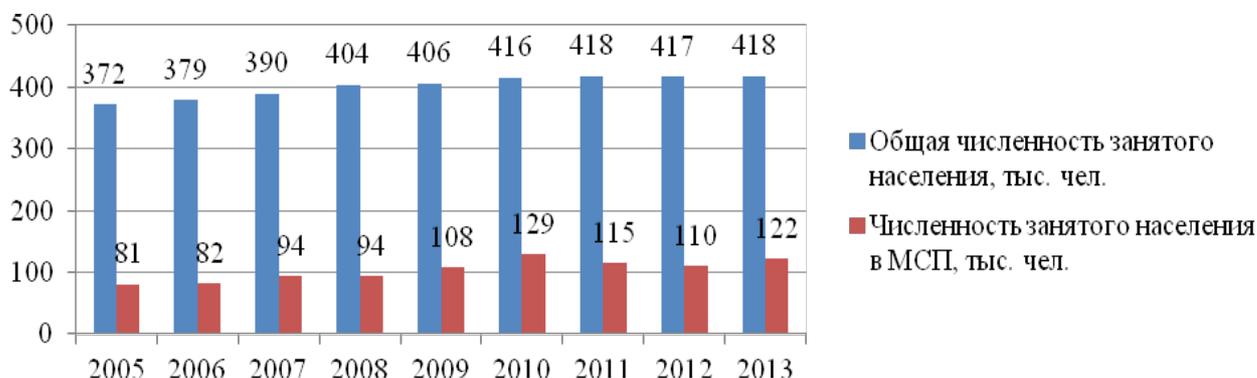


Рисунок 2.20 - Доля занятых в МСП в Павлодарской области в общей численности занятых в регионе

В разрезе организационно-правовых форм на предприятиях МСБ занято 52% общего количества активно занятых в МСП области, на предприятиях ИП – 42%, КФХ – 6% (рисунок 2.21).

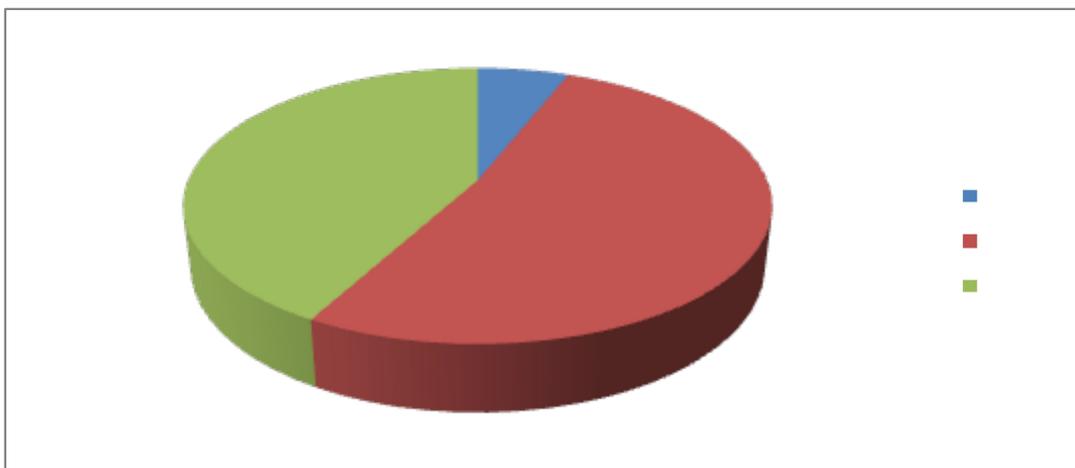


Рисунок 2.21 – Структура занятых в МСП в Павлодарской области по организационно-правовым формам, %

Выпуск продукции субъектами МСП в Павлодарской области в 2013 году составил 375 млрд. тенге (рисунок 2.22). В целом уровень выпуска продукции МСП в области имеет тенденцию роста, по сравнению с 2005 годом данный показатель увеличился в 5,6 раз.

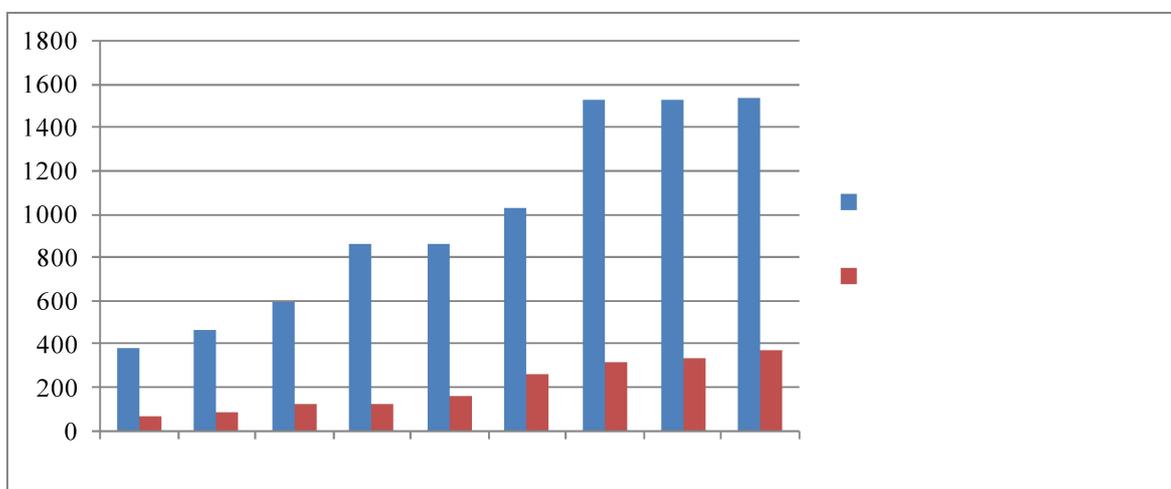


Рисунок 2.22 - Динамика выпуска продукции субъектами МСП и ВРП в Павлодарской области, млрд. тенге

В разрезе организационно-правовых форм предприятия МСБ обеспечивают 76% общего выпуска продукции МСП региона, на предприятия ИП приходится 13%, КФХ – 11% (рисунок 2.23).

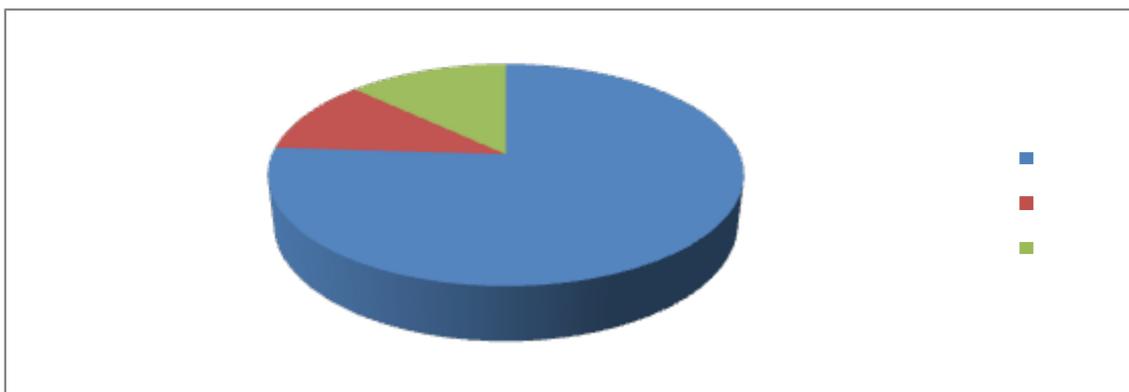


Рисунок 2.23 - Структура выпуска продукции МСП Павлодарской области по организационно–правовым формам, %

По состоянию на 1 января 2014 года общий размер кредитного портфеля БВУ в Павлодарской области составил 252,0 млрд. тенге. Из этой суммы на кредиты малому предпринимательству приходится 36,7 млрд.тенге. Доля кредитов малому предпринимательству в области имеет тенденцию к сокращению в последние шесть лет. Так, с 2007 года данный показатель снизился и составил в 2013 году 15% общего портфеля (рисунок 2.24).

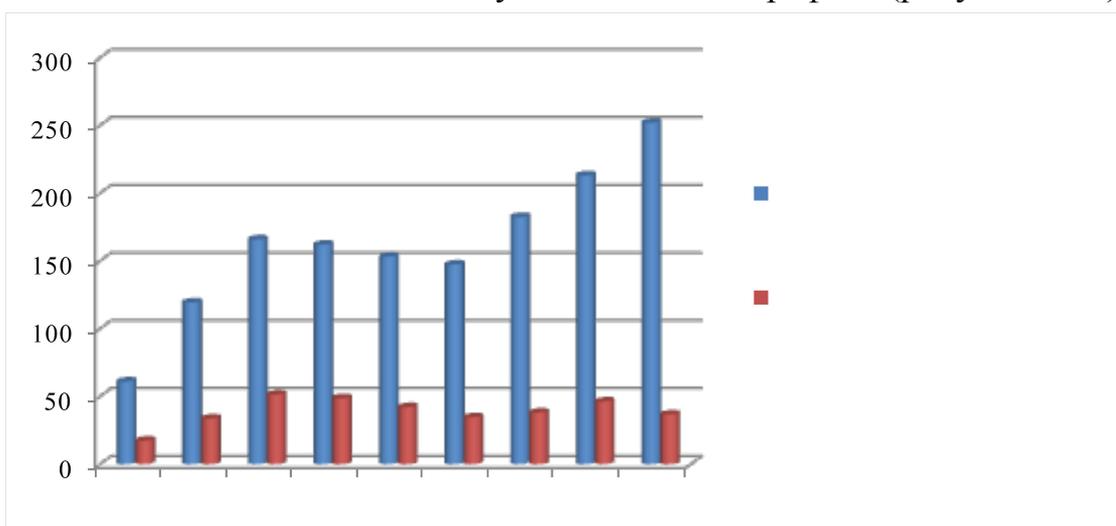


Рисунок 2.24 - Ссудный портфель БВУ по кредитам экономике и малому предпринимательству Павлодарской области

Программы обусловленного размещения средств в БВУ В Павлодарской области на 1 января 2014 года по Программам Фонда «Даму» через обусловленное размещение средств в БВУ поддержку получили 1203 заемщика на общую сумму более 59,6 млрд.тенге. В результате было создано 2002 рабочих места (таблица 2.1).

Таблица 2.1 -Результаты программ Фонда «Даму» Павлодарской области по состоянию на 01.01.2014 г.

№	Программа	Сумма, млн. тенге	Кол-во заемщиков	Средне-взвешн. ставка	Эффективная ставка	Создано рабочих мест
1	Стабилизационная программа – 1 транш	6 743	225	16,9%	18,7%	375
2	Стабилизационная программа – 2 транш	10 889	246	12,3%	13,8%	341
3	Стабилизационная программа – 3 транш	15 434	248	11,4%	12,2%	423
4	Даму-Регионы	6 212	183	13,0%	14,1%	166
5	Даму-Регионы 2	1 022	29	9,6%	10,6%	149
6	Даму-Регионы 3	1 149	26	13,1%	14,1%	118
7	Даму - Ондіріс	14 916	28	8,0%	8,3%	117
8	Развитие женского предпринимательства	566	130	12,5%	13,8%	21
9	Финансирование проектов СМСП в малых городах	45	10	13,6%	15,3%	3
10	Лизинг в обрабатывающей промышленности	182	4	8,0%	8,2%	213
11	Финансирование лизинговых сделок СМСП (за счет собственных средств)	218	11	14,0%	15,0%	25
12	Программа АБР (1 транш)	2 203	63	12,8%	14,0%	51
	Итого	59 579	1 203	11,6%	12,5%	2 002

В отраслевом разрезе наиболее активно финансируются проекты отраслей промышленности (40% средств), торговли (35%), услуг (14%) (рисунок 2.25).

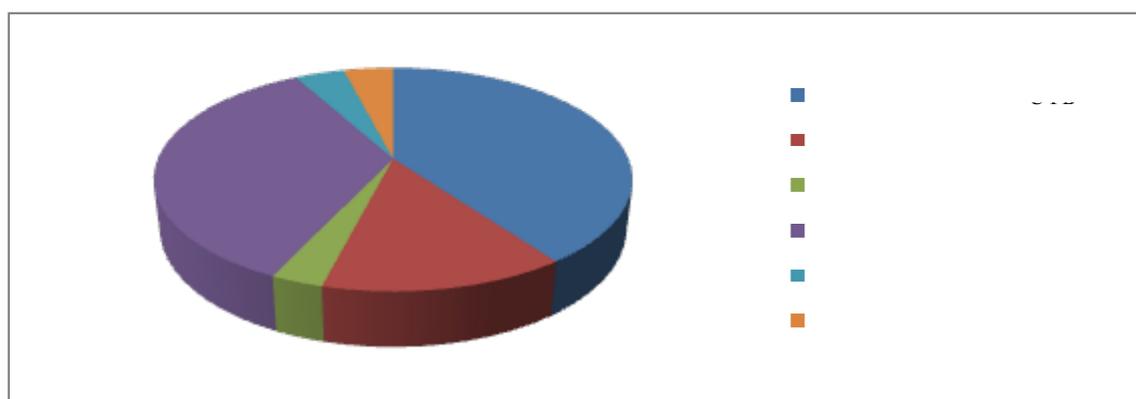


Рисунок 2.25 – Отраслевая структура финансирования субъектов МСП

В Павлодарской области в рамках первого и третьего направлений программы «Дорожная карта бизнеса 2020» на 1 января 2014 года Региональный координационный совет одобрил 386 проектов на получение

субсидирования ставки вознаграждения и 28 проектов на получение гарантии по кредиту.

По второму направлению Рабочая группа при Государственной комиссии по вопросам модернизации экономики одобрила 14 проектов субсидирования ставки вознаграждения (таблица 2.2).

Таблица 2.2 - Результаты программы ДКБ в Павлодарской области на 1.01.2014г.

Одобрено			
1 направление	1 направление гарантирование	2 направление	3 направление
378	28	14	8
Итого 428			
Подписано договоров субсидирования/гарантирования			
1 направление	1 направление гарантирование	2 направление	3 направление
324	27	14	6
Итого 371			

Из общего количества одобренных проектов по первому и третьему направлениям заключено 330 договоров субсидирования ставки вознаграждения, 27 договоров гарантирования, по второму направлению подписано 14 договоров субсидирования.

По программе «Бизнес-Советник» в Павлодарской области обучающие курсы проводятся Фондом в десяти районах и трех городах областного значения. На 1 января 2014 года обучение прошли 2353 человека, в том числе в 2011 году – 786 слушателей, в 2012 году – 817 человек и в 2013 году – 750 человек.

По проекту «Обучение топ-менеджмента МСП» курсы в АО «Назарбаев Университет» прошли 35 человек. В проекте «Деловые связи» приняли участие 80 предпринимателей. Партнерскими консалтинговыми компаниями оказано 4217 услуг по сервисной поддержке ведения бизнеса 737 предпринимателям.

В рамках программы «Даму-Комек» по состоянию на 01.01.2014 г. на сайте было размещено 73 заявки предпринимателей с ограниченными возможностями, из них благотворительную спонсорскую поддержку получили 50 человек.

Таким образом, анализируя современное состояние малого и среднего предпринимательства Павлодарской области, мы наблюдаем позитивные изменения количества малых и средних предприятий с иностранным участием, т.е. это говорит о том, что администрация области принимает соответствующие меры по улучшению инвестиционного климата в регионе, создает благоприятные условия для привлечения иностранных инвесторов. Количество зарегистрированных предприятий МСП тоже увеличивается за анализируемый период.

Выпуск продукции субъектами МСП и ВРП в Павлодарской области за

последние три года растет, что тоже положительно сказывается на экономике региона.

Однако за рассматриваемый период кредиты МСП имеют скачкообразный характер, что связано с кризисом не только в нашей стране, но и в соседних государствах.

В связи с тем, что создание благоприятных условий для развития предпринимательства является одной из приоритетных задач государственной политики, правительство в этом направлении проводит большую работу. Речь идет о максимальном снижении административных барьеров, стремлении к такому уровню регулирования, который не будет мешать развиваться предпринимательству. Для этого совершенствуется нормативно-правовая база, регулирующая предпринимательскую деятельность.

В 2012 году был принят законопроект, направленный на дополнительное сокращение на треть всех видов лицензий и разрешений. Данным законопроектом предусмотрено было введение запрета на проведение плановых проверок субъектов малого и среднего бизнеса в течение трех лет с момента регистрации.

Исходя из сложившейся ситуации, видно, что государством созданы все условия дальнейшего развития МСП, но отсутствует поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, желающих пополнить оборотные средства. Основываясь на данные по структуре кредитования, можно констатировать, что расширение инструментов Программы «Дорожная карта бизнеса-2020» в этом направлении значительно повысит уровень поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, тем самым создав предпосылки к более существенному росту субъектов малого и среднего предпринимательства как в стране, так и в регионах.

2.3 Проблемы государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Казахстане

Одной из серьезных проблем предпринимателей, в особенности представителей малого бизнеса, является затрудненный доступ к финансовым ресурсам по причине отсутствия должного обеспечения возврата заемных средств. Коммерческие банки при выдаче кредита требуют легко реализуемое обеспечение, что продиктовано высокой степенью риска. Из-за отсутствия же у малых предприятий кредитной истории им либо отказывают в финансировании, либо предоставляют кредит под очень высокие проценты, также существуют проблемы с залоговым обеспечением, сбор большого количества документов, отсутствие льготного периода кредитования. Безусловно, все это существенно снижает предпринимательскую активность населения и не способствует развитию малых предприятий.

Изучая вопросы кредитования МСП можно заметить, что общие объемы банковского кредитования за 2013 год выросли на 15%, превысив 8,3 триллион тенге. Вместе с тем, рост кредитов на предпринимательские цели составил только 6%. А кредиты, выданные малому предпринимательству, за год

снизились на 15%. Основной причиной могло послужить снижение темпов роста вкладов населения в национальной валюте: за год доля вкладов населения в тенге снизилась с 61% до 56% (соответственно, доля вкладов в иностранной валюте увеличилась с 39% до 44%).

Вместе с этим субъекты малого предпринимательства на 92% финансируются в тенге, тогда как в целом в общей структуре кредитов в экономике доля кредитов составляет 86%. Обратная картина наблюдалась в 2012 году, когда на фоне роста вкладов населения в тенге происходил и рост кредитования малого предпринимательства банками.

Наряду с этим существуют такие проблемы, как:

неразвитая производственная сфера. На наш взгляд, это самая главная проблема кредитования МСП, так как предусматривается выдача кредитов именно в производственную сферу, а в Павлодарской области она развита слабо, соответственно и кредитуются небольшое количество предпринимателей;

нецелесообразное, нецелевое использование предоставляемых денежных средств предпринимателями. Предоставляемые кредиты, в первую очередь, используются предпринимателями для удовлетворения собственных потребностей, это связано, наверное, в силу нашего менталитета, видимо, так устроен человек. В результате многие объекты остаются недостроенными, недовершенными из-за нехватки денежных средств;

проблема районов, неразвитая инфраструктура (дороги, водоснабжение, электроэнергия и т.д.), например: предприниматель решил открыть небольшую пекарню в районе, но ему разрешили пользоваться электроэнергией всего 2 часа в день. Понятно, что в таких условиях, нормально работать не получится. Так же не было хорошей дороги к этой пекарне, в результате пекарня была закрыта;

низкий уровень возможности развития начинающим предпринимателям. Помощь в основном оказывается уже состоявшимся бизнесменам;

низкую грамотность начинающих предпринимателей в селах;

высокие процентные ставки по кредиту, в результате чего не все предприниматели могут позволить взять кредит в банке.

Во всем мире для решения этих проблем разрабатываются и внедряются гарантийные механизмы поддержки предпринимательства. Предоставление гарантий и поручительств со стороны других организаций, включая государственные, способствует получению требуемых кредитов малыми предприятиями.

Программы гарантирования кредитов, разработанные и осуществляемые в Казахстане, позволяют предпринимателям получить финансирование в банке, даже если у них не хватает залогового имущества.

Затрагивая проблемные вопросы развития малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан, следует отметить, что на данном этапе развития существуют еще такие проблемы:

- налоговая система не предусматривает экономических стимулов для роста масштабов малого бизнеса и постепенной его трансформации в средний. Вместе с тем, изменение налоговой системы – очень радикальный инструмент

регулирования бизнеса, который должен применяться очень осторожно и стратегически должен быть нацелен на вывод бизнеса «из тени»;

- одной из серьезных проблем предпринимателей, в особенности представителей малого бизнеса, является затрудненный доступ к финансовым ресурсам по причине отсутствия должного обеспечения возврата заемных средств. Коммерческие банки при выдаче кредита требуют легко реализуемое обеспечение, что продиктовано высокой степенью риска. Из-за отсутствия же у малых предприятий кредитной истории им либо отказывают в финансировании, либо предоставляют кредит под очень высокие проценты. Безусловно, все это существенно снижает предпринимательскую активность населения и не способствует развитию малых предприятий.

Во всем мире для решения этих проблем разрабатываются и внедряются гарантийные механизмы поддержки предпринимательства. Предоставление гарантий и поручительств со стороны других организаций, включая государственные, способствует получению требуемых кредитов малыми предприятиями. Программы гарантирования кредитов, разработанные и осуществляемые в Казахстане, позволяют предпринимателям получить финансирование в банке, даже если у них не хватает залогового имущества [16];

- недостаточный уровень фондовооруженности, высокий уровень износа и низкая обновляемость основных средств, а также низкая технологичность сектора МСП в целом, снижают производительность труда, экономическую эффективность и конкурентоспособность продукции малого предпринимательства. Ситуацию усугубляет недостаточно высокий уровень квалификации предпринимателей и наемных работников МСП, дефицит квалифицированных кадров в области инженерно-технических, рабочих специальностей.

Нерешенность данных проблем служит основной причиной низкой роли малого и среднего бизнеса в социально-экономических процессах республики, а именно:

1) Низкий вклад малого и среднего бизнеса в формирование ВВП страны. Несмотря на тенденцию роста объемов выпуска продукции субъектами МСП за последние годы, их вклад в ВВП Казахстана не превышает 40%, как в развитых странах.

2) Отраслевая несбалансированность и низкая доля МСП в реальном секторе экономики, особенно в промышленности, превалирование торговой деятельности.

3) Низкая роль малого предпринимательства в решении вопросов занятости. Доля экономически активного населения, занятого в малом бизнесе, составляет 25%.

4) Высокая доля теневой деятельности субъектов малого и среднего бизнеса. По разным оценкам, она составляет от 22 до 30% реального оборота субъектов МСП.

При этом в развитых странах на долю малого бизнеса приходится до 50-80% всех занятых, 70-80% новых рабочих мест, более половины ВВП.

Значительных успехов в развитии МСП добились и некоторые страны Восточной Европы и СНГ. Так, в Латвии малый и средний бизнес уже приносит более 50% ВВП. В Венгрии на малые и средние предприятия приходится 50% ВВП, 67% занятых в экономике, 20% экспорта и 99% общего числа всех предприятий.

Подобные сравнения позволяют сделать вывод о необходимости осуществления дальнейших реформ по поддержке и развитию МСП.

Помимо государственных организаций (число которых уже само по себе достаточно велико), в Казахстане работают многочисленные общественные и международные организации, целью деятельности которых является поддержка малого и среднего бизнеса (объединения, ассоциации, торгово-промышленные палаты, центры поддержки предпринимательства, международные консультанты, фонды и др.).

Однако все они работают несогласованно, их функции и сферы ответственности не разграничены и частично дублируются. Более того, ввиду отсутствия четко поставленных целей (за исключением, в отдельных случаях, финансовых целей), объективных критериев их достижения, адекватных показателей оценки эффективности работы в целом и надлежащего контроля со стороны государства, нет и самой ответственности.

Крупнейшие бизнес-ассоциации Республики конкурируют между собой, лоббируя интересы своих членов. Это ярко проявляется при обсуждении условий программ поддержки бизнеса. При этом многие субъекты бизнеса являются членами всех крупнейших ассоциаций.

Основными факторами, сдерживающими развитие малого предпринимательства, особенно в местностях, далеко расположенных от финансовых и промышленных центров республики, отмечаются:

- низкий уровень платежеспособности населения, особенно в сельской местности;
- недостаток оборотных средств;
- недостаточное оснащение предприятий высокопроизводительным оборудованием в силу его высокой стоимости;
- недостаток качественного сырья и полуфабрикатов;
- низкая конкурентоспособность субъектов малого бизнеса (особенно предприятий по переработке сельхоз сырья);
- недостаточное количество финансовых и научных учреждений;
- неразвитость коммуникаций [17].

Политика поддержки малого и среднего бизнеса должна быть простой и доступной.

В результате МСП несет высокие транзакционные издержки по выстраиванию и поддержанию отношений со всеми контрагентами во внешней и внутренней среде. Существующая в Казахстане инфраструктура поддержки МСП не обеспечивает комплексной поддержки развития малого и среднего бизнеса и обуславливает повышенные транзакционные издержки.

Одной из наиболее сложных проблем, препятствующих развитию малого и среднего бизнеса, является отсутствие у большей части субъектов МСП достаточных финансовых ресурсов для обеспечения инвестиционных и оборотных потребностей. Особенно остро недостаток кредитных ресурсов ощущается у предприятий реального сектора экономики.

Банки, как правило, высоко оценивают кредитные риски МСП ввиду специфики, присущей большинству данных субъектов бизнеса:

- отсутствие кредитной истории,
- отсутствие обеспечения,
- упрощенная бухгалтерия.

Затрудненный кредитный анализ, высокие удельные издержки и повышенные риски вынуждают банки переносить стоимость риска на кредиты путем увеличения процентной ставки по займам МСП либо отказывать в их предоставлении.

Вместо того, чтобы давать предпринимателям деньги, можно предоставлять им возможности по управлению активами. Одним из способов преодоления недоверия государственных менеджеров бизнесу является передача бизнесу активов в такой форме, в которой бизнесмен не может их вывезти за границу или бездумно растратить: в виде производственных площадок, технопарков, индустриальных парков, инфраструктурных комплексов. Для производственных предприятий малого бизнеса в обрабатывающих отраслях можно предоставлять господдержку в форме физической инфраструктуры. В случае ликвидации бизнеса инфраструктура может быть возвращена и предоставлена другому предпринимателю. Международный опыт показывает, что это направление поддержки МСП в мире является магистральным.

Как было отмечено ранее, ограниченный доступ к финансовым ресурсам является существенным препятствием для активного развития малого бизнеса. Своевременная реализация государственной Стабилизационной программы позволила частично нивелировать негативное влияние кризисных явлений на финансирование сектора МСП. Однако решение данной проблемы в целом требует системного подхода и реализации комплекса взаимосвязанных мер, нацеленных как на снижение рисков сектора МСП, так и на развитие институтов финансовой поддержки.

Наряду с вышеперечисленными проблемами, можно выделить следующие основные проблемы и ограничения, являющиеся наиболее актуальными для малого и среднего бизнеса:

- 1) проверки контролирующими и налоговыми органами;
- 2) снижение покупательской способности и сложности в поиске рынков сбыта;
- 3) высокий размер арендной платы;
- 4) недостатки системы налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса;
- 5) высокая конкуренция;

- 6) проблема финансирования бизнеса;
- 7) проблема поиска и подбора кадров;
- 8) отсутствие необходимой техники и оборудования.

Проблемы, препятствующие развитию малого и среднего бизнеса в Казахстане, отличаются своей комплексностью и не могут быть решены в короткие сроки.

Современное состояние развития сектора малого и среднего бизнеса диктует необходимость пересмотра стратегии его государственной поддержки. Новая стратегия, на наш взгляд, должна строиться с учетом отраслевых и региональных особенностей развития бизнеса. При этом основными компонентами данной стратегии можно предложить следующие меры, которые приведены на рисунке 2.26.

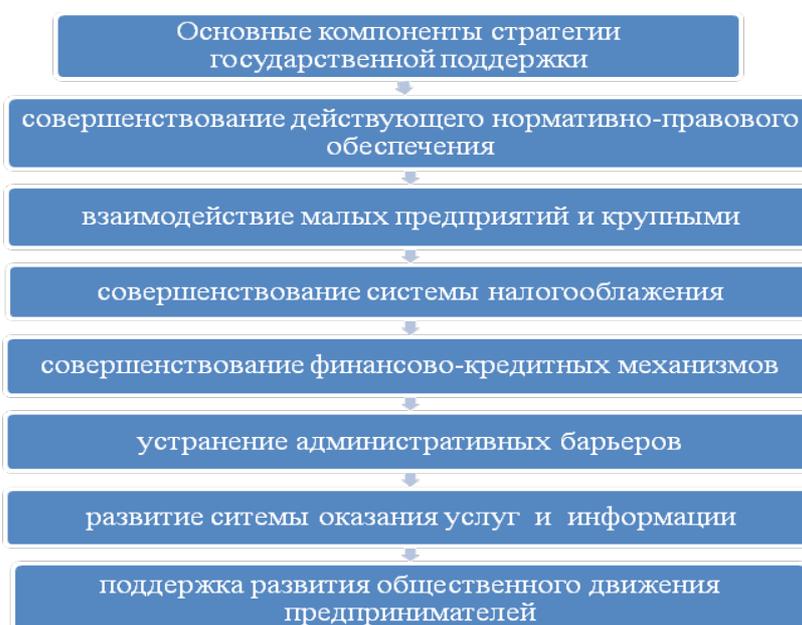


Рисунок 2.26 - Основные компоненты стратегии государственной поддержки МСБ

Комплексная реализация указанных компонентов позволит в среднесрочной перспективе сформировать благоприятные условия для развития сектора малого и среднего бизнеса в Казахстане.

Целенаправленная и эффективная поддержка частного предпринимательства возможна лишь при государственной поддержке и наличии единых центров, объединяющих возможности и систематизирующих деятельность существующих и вновь создаваемых структур. Накопленный опыт работы региональных филиалов Фонда «Даму» подтверждает неоспоримые преимущества комплексного подхода к решению конкретных проблем предпринимателей.

В связи с этим необходима инфраструктурная и сервисная поддержка МСБ. Фонд «Даму» приступил к созданию инфраструктуры поддержки предпринимателей посредством четвертого направления «Дорожной карты

бизнеса 2020», в рамках которого ведется работа в области сервисной поддержки малого и среднего предпринимательства.

Эффективность реализации проекта сервисной поддержки заключается в обеспечении предпринимателей доступными услугами по поддержке бизнес-процессов, такими как ведение бухгалтерского и налогового учета, юридическое сопровождение и другое на всех уровнях Республики. При этом непосредственными поставщиками услуг будут являться независимые сервисные компании, отбираемые на конкурсной основе.

Региональная инфраструктура поддержки МСП в Республике представлена на сегодняшний день большим количеством различных организаций, оказывающих представителям малого и среднего бизнеса помощь по всем возможным направлениям, начиная от консультаций по вопросам создания собственного дела и выбора организационно-правовой формы до поиска партнеров за рубежом и привлечения инвестиций [23].

Используя опыт развитых стран по развитию малого и среднего бизнеса, Правительство проводит углубленную политику по реформе финансового сектора и комплексному развитию инфраструктуры поддержки малого предпринимательства:

- расширение сети центров малого бизнеса;
- бизнес-инкубаторов;
- консалтинговых, лизинговых и других фирм;
- создание банков данных специализирующихся на обслуживании малых предприятий.

В настоящее время упрощен порядок регистрации субъектов малого предпринимательства:

- введены типовые уставы, размер регистрационного сбора уменьшен в 4 раза;

- упрощена процедура сертификации продукции для субъектов малого предпринимательства;

- введены льготы по регистрации недвижимости и права на землю;
- сокращено число контролирующих и инспектирующих государственных органов и платных услуг, осуществляемых ими;

- проводятся тендеры по передаче субъектам малого предпринимательства, занимающимся производственной деятельностью, неиспользуемых площадей и земель, а также объектов незавершенного строительства;

- введена система упрощенного бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства.

Таким образом, в рамках четвертого направления Программы «Дорожная карта бизнеса 2020» предпринимателям нашей страны оказывается государственная поддержка в форме сервисной поддержки ведения действующего бизнеса. Главной предпосылкой сервисной поддержки предпринимателей явился тот факт, что не каждая компания может позволить себе содержать в штате квалифицированных юристов, маркетологов,

специалистов по внедрению стандартов качества и т. д. Но таких людей можно привлекать со стороны для получения консультаций или для решения отдельных бизнес-задач. Такая практика широко применяется в странах с развитой экономикой и постепенно получает распространение у нас.

Аутсорсинг (привлечение специалистов со стороны) позволяет при относительно небольших затратах наладить или улучшить многие бизнес-процессы в компании. В рамках этой Программы предприниматели могут получить многие сервисные услуги бесплатно, за счет государства.

Для решения выше перечисленных проблем, на наш взгляд, необходимо активизировать работу в плане государственно-частного партнерства. Интегратором этой работы в регионах должна стать Национальная палата предпринимателей, специально созданные Правительством для поддержки региональных бизнес инициатив. В современном мире неотъемлемым условием нормального функционирования рыночной экономики является конструктивное взаимодействие бизнеса и структур государства, т.е. государственно-частное партнерство (ГЧП).

Цель ГЧП – формирование и усиление долгосрочного сотрудничества между государством и частным сектором путем объединения ресурсов для повышения уровня доступности и качества общественных благ и услуг.

Задачи:

- привлечение частного сектора к управлению государственными активами;

- снижение нагрузки на бюджет;

- привлечение инвестиций;

- расширение моделей взаимодействия государства и бизнеса

Государственно-частное партнерство:

- А) по способу осуществления подразделяется на институциональное и контрактное;

- Б) по сфере применения (объекту государственно-частного партнерства) – на инфраструктурное и инновационное.

Институциональное государственно-частное партнерство реализуется в рамках деятельности юридических лиц с участием государства и субъектов частного предпринимательства в порядке, установленном законами Республики Казахстан.

Контрактное государственно-частное партнерство реализуется в рамках договоров концессии, имущественного найма и доверительного управления государственным имуществом в порядке, установленном настоящим Законом или иными законами Республики Казахстан. Инфраструктурное государственно-частное партнёрство направлено на финансирование создания, реконструкцию и (или) эксплуатацию объектов социальной инфраструктуры и жизнеобеспечения.

Инновационное государственно-частное партнёрство направлено на финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, последующую апробацию и внедрение результатов научной и научно-

технической деятельности, а также создание, новых или усовершенствованных производств, объектов социальной инфраструктуры и жизнеобеспечения [20].

На ряду с этим, на наш взгляд, в первую очередь, предпринимателям необходима финансовая поддержка: льготное кредитование; отсрочка по платежам в бюджет; инвестиционная поддержка бизнес-проектов; расширение возможностей доступа к внебюджетным финансовым ресурсам; обеспечение доступа к получению местных заказов. Во вторую очередь, предприниматели необходимо формирование фонда нежилых помещений для использования субъектами МСП. В третью очередь, предпринимателям необходимо проведение инфраструктурных преобразований: создание бизнес-инкубаторов, технопарков, инновационных центров, промзон малого и среднего бизнеса и т.д.

Таким образом, в целом необходимо отметить, что в целом поддержка МСБ в Казахстане должна быть более приоритетной, чем поддержка крупного предпринимательства. Более того, стартапы и малые компании поддерживать более важно, чем средние, так как именно на этом этапе происходит наиболее активный рост бизнеса. Нужно оказывать специализированную поддержку для быстрорастущих компаний – потенциальных «чемпионов роста». Для эффективной поддержки, в свою очередь, потребуются новые программы поддержки и определенные организационные изменения для снижения административных барьеров.

Подводя итоги проведённого исследования можно сказать, что количество предприятий малого бизнеса растёт из месяца в месяц, причём рост поступательный, не имеющий каких либо скачков и спадов, это обстоятельство характеризует предпринимательство в стране как стабильно развивающееся. Состояние дел в этой области в настоящее время позволяет констатировать отставание в Казахстане от европейских стран примерно на 12-14 лет. Малые и средние предприятия – основа социально-экономической модели Евросоюза. По данным 2012 года в Евросоюзе насчитывалось более 23 млн. мелких и средних предприятий, которые обеспечивают 70% занятости в частном секторе, дают 57% общего оборота, 53% добавленной стоимости. МСП стали стимулом развития конкуренции в европейской экономике, заставляют более крупные компании улучшать эффективность производства и внедрять новые технологии. Нетрудно представить, что если уже сейчас не начать целенаправленную работу в этом направлении, указанный разрыв значительно увеличится.

3 Перспективы государственной поддержки развития малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан

3.1 Пути развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане

Предприятия малого и среднего бизнеса – существенная составляющая и субъективная база цивилизованного рыночного хозяйства, неотъемлемый элемент конкурентного механизма на рынке. Их предпринимательский уклад придает рыночной экономике гибкость и несет в себе антимонопольный потенциал. Как было отмечено ранее, развитие МСП решает проблему занятости и другие социальные проблемы рыночного хозяйства, а также обеспечивает прорыв по ряду направлений научно-технического прогресса. По этим причинам становление, поддержание и развитие МСП в настоящее время входит в состав стратегических задач экономической политики Республики Казахстан.

В странах с развитой рыночной экономикой система МСП составляет фундамент общественных отношений. Именно, на базе малого предпринимательства идет формирование не только средних, но и крупных капиталов. В нашей республике сегмент малого бизнеса как составная часть малого предпринимательства начинает набирать обороты. В среднем на тысячу жителей Казахстана приходится примерно 10 малых предприятий, в то время, как в странах Европейского союза этот показатель равен 35-40 [21].

Результаты обследования состояния МСП в Казахстане свидетельствует о многочисленных сдерживающих факторах производственной деятельности, одним из которых является недостаток финансовых средств за счет неэффективного кредитования коммерческими банками.

На основе изучения вопросов взаимодействия предпринимательского сектора и коммерческих банков можно сделать следующие рекомендации:

эффективная работа коммерческого банка во многом зависит от правильно выбранного соотношения риска и дохода. Банковские риски, имеющие отношение ко всем видам активных и пассивных операций, отражают вероятность возникновения финансовых проблем, которые могут оказывать негативное воздействие на отдельные показатели и финансовое положение банка в целом. Уровень рисков, постоянно меняющийся из-за динамичного характера внешнего окружения банка, а также вследствие изменений, происходящих в самом банке, требует от его руководителей постоянной корректировки политики в области управления рисками;

в настоящее время многие проблемы банковского сектора Республики Казахстан носят структурный характер, тесно связанный с общим состоянием экономики, уровнем развития денежных отношений и правовой базы. К ним можно отнести: неэффективность системы управления рисками и внутреннего контроля многих банков, недостаточную достоверность раскрываемой банками информации о своем финансовом состоянии, ограничение системы гарантирования вкладов;

экономический рост Казахстана в последние годы стимулировал расширение спроса на кредитные ресурсы, который, однако, в условиях высокого уровня кредитных рисков и недостатка средств у коммерческих банков в большей степени коснулся краткосрочных кредитов;

характерной тенденцией выступает замедление динамики роста долгосрочного кредитования. Основными клиентами банков остаются промышленные предприятия, строительные организации и торговые фирмы. Низкий уровень долгосрочного кредитования в настоящее время в значительной мере обусловлен недостаточностью собственного капитала, обеспеченности банков долгосрочными кредитными ресурсами, высокими кредитными рисками;

к задачам банковской статистики относятся: получение достоверной информации о характеристике выполняемых банками функций; разработка аналитических материалов для целей управления денежно-кредитной системой страны, и прежде всего, кредитного и кассового планирования и контроля за исполнением плана.

Банковская статистика призвана:

- 1) обозначать направления деятельности банков;
- 2) прогнозировать и давать оценку полученных результатов, а также выявлять факторы, определяющие эти результаты;
- 3) оценивать влияние банковской деятельности на развитие рыночных отношений и ее вклад в конечные экономические результаты;

обобщающим показателем эффективности использования заемных средств является прибыль на один тенге кредитных вложений;

кредитоспособность заемщика коммерческого банка является важнейшим понятием в сфере кредитных отношений. В Казахстане в условиях рыночной экономики существенно изменился характер взаимоотношений предприятий с кредиторами. Первостепенной задачей выступает налаживание взаимовыгодного партнерства, объединяющего кредитора и заемщика общими экономическими интересами;

оценка кредитоспособности предусматривает разработку прогноза платежеспособности банком в отношении потенциального клиента исходя из обязательств конкретного кредитного договора на ближайшую перспективу, а также степени индивидуального риска самого банка, связанного с возможным невозвратом кредитуемой ссуды в сроки, указанные в договоре;

в практике хозяйствования зарубежных стран существует различные системы качественных показателей для оценки кредитоспособности предприятия. Их целесообразно разделить на следующие группы: показатели ликвидности; показатели оборачиваемости; показатели прибыльности; показатели долгосрочной платежеспособности и репутации фирмы;

в развитых странах существует рейтинги финансового состояния, надежности и кредитоспособности фирм, которые периодически публикуются и дают кредитору возможность правильно оценить свой риск при выдаче кредита. Отечественные банки действуют в этом направлении преимущественно

интуитивно, уделяя больше внимания кредитной истории заемщика и его деловой репутации, а не финансовым возможностям;

основываясь на анализе опыта кредитования коммерческих банков Казахстана можно сделать следующий вывод: при выдаче кредита и проведении мониторинга недостаточно произвести формализованный анализ финансовой отчетности заемщика и оформить обеспечение. Для снижения кредитного риска необходимо знать возможности и потребности бизнеса заемщика, перспективы его развития и т.п. Банк может ставить условия «прозрачности» бизнеса для него самого, участия в получаемой прибыли, залога бизнеса, в виде акций и имущества предприятия, т.е. банк, становится финансовым партнером заемщика, что снижает риск невозврата кредита;

инвестиционно-кредитное сотрудничество коммерческих банков и предприятий малого и среднего бизнеса в современных условиях не является в должной мере эффективным и прочным. Этому способствует общая экономическая ситуация в стране: нет единой четкой кредитной политики коммерческих банков в сфере развития малого и среднего предпринимательства, нет четких рекомендаций по капитализации банков, отсутствует полная информационная база по кредитным историям заемщиков. Одним из сдерживающих механизмов кредитования МСП является отсутствие у большинства анализируемых предприятий необходимых в качестве залога собственных средств, в связи, с чем банки не имеют надежной гарантии возврата кредитов и обеспечения реально желаемой прибыли при оптимальном риске [23, с16].

В связи с этим, следует изучить способы финансирования субъектов малого предпринимательства: самофинансирование, финансирование через механизмы рынка капитала, банковское кредитование, бюджетное финансирование, а также альтернативные способы финансирования: лизинг, факторинг, венчурное финансирование.

Преимущества и недостатки каждого из способов финансирования субъектов малого бизнеса показана в таблице 3.1.

Между тем, развитие нового способа финансового обеспечения на основе микрофинансирования, которое определяется как оказание микрофинансовых услуг индивидуальным предпринимателям или микро- (малым) предприятиям, находящимся на этапе становления бизнеса и не имеющим доступа к банковскому кредитованию.

Рассматривая микрофинансирование как один из способов финансового обеспечения субъектов малого бизнеса и к микрофинансовым услугам следует относить выдачу займов.

На основе изучения микрофинансирования выделены признаки микрофинансирования:

получатели услуг - микро- и малые предприятия, индивидуальные частные предприниматели;

размер услуги - малая сумма;

процедура получения финансовой услуги – упрощенная;

срок, на который предоставляется финансовая услуга – короткий;
плата за пользование финансовыми услугами – очень высокие процентные ставки;
наличие межличностных и доверительных отношений.

Таблица 3.1 – Преимущества и недостатки способов финансирования субъектов малого предпринимательства

Преимущества	Недостатки
Самофинансирование	
низкий риск неплатежеспособности и банкротства предприятия не требуется уплата процентов	размер средств ограничен и зависит от успешности предыдущей деятельности
Банковское кредитование	
разработаны специальные банковские продукты для субъектов малого бизнеса	требуется обеспечение трудности в получении высокие процентные ставки
Лизинг	
обеспечивает получение оборудования без его полной оплаты все затраты на приобретение оборудования относятся на себестоимость продукции лизингополучателя, что позволяет снизить налогооблагаемую базу	требуется залоговое обеспечение большая сумма первого лизингового платежа, включающая до 30% стоимости приобретаемого имущества
Факторинг	
быстрота получения средств аутсорсинг дебиторской задолженности	высокая стоимость услуг ограниченное предложение специализированных факторинговых продуктов для малого бизнеса
Венчурное финансирование	
осуществляется без предоставления предприятиями какого-либо залога	изменение структуры собственности применяется только для реализации высокоэффективных проектов
Бюджетное финансирование	
относительно недорогой вид финансирования	длительный процесс предоставления средств трудности в получении

Остановимся немного на сравнении опыта микрофинансирования Казахстана, Узбекистана и Кыргызстана с целью выявления страновых

различий и возможности использования опыта данных стран для развития микрофинансирования в Казахстане.

На основе изучения практики микрофинансирования в зарубежных странах определены страновые различия в развитии микрофинансирования (таблица 3.2).

Таблица 3.2 – Страновые различия в развитии микрофинансирования

Страна	Типы МФО	Законодательное регулирование	Особенности развития микрофинансирования
Узбекистан	Кредитный союз Микрокредитная организация	Закон «О микрофинансировании» Закон «О микрокредитных организациях» Закон «О кредитных союзах»	- на коммерческие банки приходится около 90% всех средств, выдаваемых в виде микрокредитов - распространено индивидуальное кредитование с залогом имущества - к МФО относят ломбарды
Казахстан	Кредитное товарищество Микрокредитная организация (МКО)	Закон «О микрокредитных организациях» Закон «О кредитных товариществах»	- развито индивидуальное и групповое кредитование - свыше 1300 действующих микрокредитных организаций - финансирование МКО осуществляется через государственные институты развития
Кыргызстан	Микрофинансовая компания Микрокредитная компания Микрокредитное агентство Кредитный союз	Закон «О микрофинансовых организациях» Закон «О кредитных союзах»	- все МФО находятся под банковским надзором и контролем, поэтому могут осуществлять отдельные банковские операции - наиболее распространенная форма МФО – кредитные союзы

Данные страны имеют базовое микрофинансовое законодательство. Это связано с тем, что сравнительно слабое развитие банков привело к тому, что большинство кредитных ресурсов, предоставляемых в этих странах международными финансовыми организациями, были направлены через организации, созданные международными финансовыми институтами, на конкретные цели.

В настоящее время в Казахстане формируется модель микрофинансового рынка с большим количеством различных организаций (рисунок 3.1). Кредитные кооперативы обладают возможностями по аккумулярованию неработающих сбережений населения для предпринимательского кредитования. Специализированные некоммерческие организации микрофинансирования ориентированы на помощь стартующим предприятиям, которые не могут получить кредит в банках. Частные коммерческие микрофинансовые организации вносят существенный вклад в повышение доли на рынке ранее

незадействованных инвестиционных ресурсов. Коммерческие банки проявляют интерес к сотрудничеству с небанковскими институтами микрофинансирования. С учетом выявленных признаков микрофинансирования ломбарды также можно отнести к микрофинансовым организациям, так как они имеют право выдавать краткосрочные займы под проценты с применением механизма обеспечения возврата займа залогом (закладом) [37].



Рисунок 3.1 – Система микрофинансирования Казахстана

В микрофинансирование входит и неформальный сектор, к которому относят займы, полученные от друзей, родственников и из других источников. Но анализ неформального сектора микрофинансирования представляется весьма затруднительным.

Учитывая вышеизученное следует обосновать необходимость создания единой системы микрофинансирования субъектов малого предпринимательства с учетом казахстанской специфики, для формирования которой требуется:

1) Принятие рамочного закона «О микрофинансировании». Учитывая, что микрофинансовые операции охватывают широкий круг участников рынка, имеющих различные организационно-правовые формы и подверженных неодинаковым нормам регулирования, введение особого регулирования микрофинансовых операций несет в себе опасность избыточного регулирования, что в свою очередь, способно дестимулировать развитие микрофинансирования и сузить круг его участников.

Рамочный закон «О микрофинансировании» должен включать положения, действующие в отношении как коммерческих, так и некоммерческих микрофинансовых организаций, содержать понятия «микрофинансирование», «микрозайм», «микрофинансовая деятельность».

2) Разработка стратегии развития системы микрофинансирования. Стратегия должна быть направлена на улучшение правовой среды микрофинансирования, географическое расширение охвата населения микрофинансовыми услугами, развитие различных типов микрофинансовых институтов.

3) Решение проблемы контроля и надзора за деятельностью микрофинансовых организаций. В настоящее время из-за отсутствия унифицированного законодательства о деятельности микрофинансовых организаций нет и единого государственного органа надзора за их деятельностью. В этих целях микрофинансовые организации могут быть сгруппированы в зависимости от экономических и правовых характеристик их деятельности. Построение эффективной модели государственного контроля и надзора за деятельностью микрофинансовых организаций необходимо в сочетании с саморегулированием, стимулированием развития всех форм микрофинансовых организаций.

Для стабильного развития малого предпринимательства важным условием является активная государственная политика. В Казахстане государственная финансовая поддержка малого предпринимательства стала осуществляться, когда государство начало разработку программ поддержки малого бизнеса.

В качестве форм государственной финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства действующее законодательство предусматривает предоставление субсидий, бюджетных инвестиций, государственных гарантий, а также государственный заказ.

На основе этого проведем систематизацию форм финансовой государственной поддержки малого бизнеса в зависимости от стадии развития бизнеса с учетом финансовых проблем, с которыми сталкивается предприниматель (таблица 3.3).

Для развития микрофинансирования в Казахстане можно предложить модель микрокредитования малого предпринимательства (при помощи реализации кредитных программ крупными коммерческими банками с участием государства).

Основными преимуществами данной модели микрокредитования являются: большой опыт работы банков как с субъектами малого предпринимательства, так и с микрокредитными продуктами; наличие у банков специализированных подразделений кредитования субъектов малого бизнеса; наличие разветвленной филиальной сети.

Одним из направлений государственной финансовой поддержки является выделение государственных финансовых ресурсов на поддержку небанковской финансовой инфраструктуры, в частности микрофинансирования, поэтому представляется возможным процесс обеспечения микрокредитами

осуществлять через специально созданный финансовый институт [28].

Таблица 3.3 – Формы государственной финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства

Субъекты МП в зависимости от стадии развития бизнеса	Финансовые проблемы	Формы возможной государственной финансовой поддержки
Субъекты МП на начальном этапе развития	Отсутствие стартового капитала, кредитной истории	Гранты начинающим предпринимателям, микрофинансирование
Субъекты МП с опытом предпринимательской деятельности в течение 1-3 лет	Отсутствие необходимого объема финансовых ресурсов для расширения бизнеса, возможно отсутствие ликвидного обеспечения для получения банковского кредита	Субсидирование % ставки, предоставление гарантий, лизинг оборудования, банковское кредитование (через Фонд развития предпринимательства ДамУ), микрофинансирование
Субъекты МП, стабильно работающие на рынке более 5 лет	Отсутствие необходимых финансовых средств для усиления позиций на рынке, увеличения объемов производства	Банковское кредитование (через Фонд развития предпринимательства ДамУ), участие в выполнении гос. и региональных заказов, предоставление гарантий

Преимущества создания финансового института следующие: в своей деятельности финансовый институт ориентирован только на микрофинансовый сектор; не является банковским учреждением; четкие критерии отбора для финансирования микрофинансовых организаций, мониторинг.

Основной стратегией деятельности финансового института является привлечение ресурсов в микрофинансовый сектор и их эффективное использование для создания равных условий роста для микрофинансовых организаций, расширения возможностей доступа микрофинансовых организаций к финансовым ресурсам, продвижения финансовых услуг в регионах и поддержки предпринимательской активности.

Механизм взаимодействия финансового института с микрофинансовыми институтами регионального уровня выглядит следующим образом (рисунок 3.2):

1. финансовый институт получает финансовые средства из государственного бюджета, предоставляемые для финансирования небанковской инфраструктуры малого предпринимательства, привлекает средства доноров (зарубежных организаций, поддерживающих развитие микрофинансирование в Казахстане);

2. перераспределяет их микрофинансовым организациям под залог их кредитного портфеля (суммы кредитов, предоставленных субъектам малого предпринимательства);

3. микрофинансовые институты регионального уровня предоставляют финансовые средства непосредственно микрофинансовым организациям для

последующей выдачи ими микрозаймов субъектам малого бизнеса.

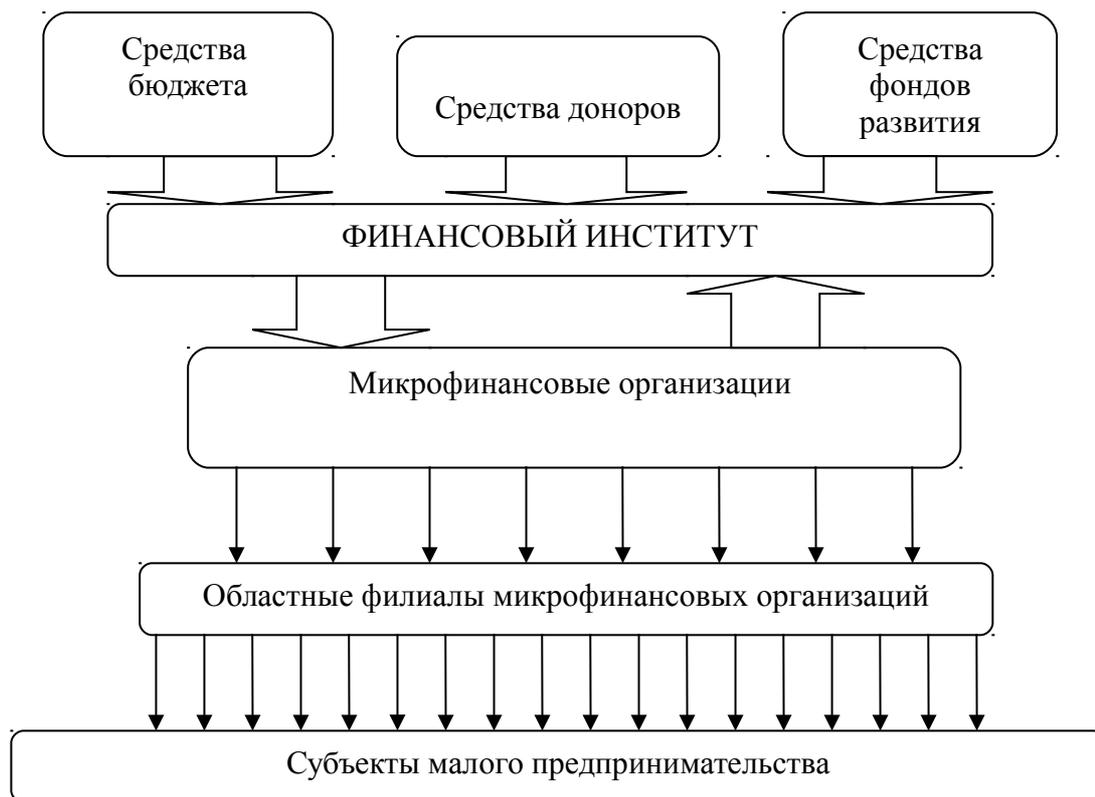


Рисунок 3.2- Механизм рефинансирования микрофинансовых организаций посредством финансового института

Предложенные механизмы стимулирования микрофинансирования должны сыграть положительную роль в активизации микрофинансирования. С одной стороны, микрокредитование через крупные коммерческие банки с участием государства позволит увеличить доступность субъектов малого предпринимательства к банковскому микрокредитованию.

С другой стороны, создание такой структуры даст возможность развития различных типов микрофинансовых институтов путем обеспечения их необходимыми финансовыми ресурсами, что в свою очередь, позволит более эффективно развиваться микрофинансированию в Казахстане.

Взаимоотношения государственных и предпринимательских структур являются важнейшим элементом хозяйственной практики. Вместе с тем, имеющиеся данные свидетельствуют о том, что взаимодействие малого бизнеса и властных структур на местах носит весьма противоречивый характер. С одной стороны, местные власти заинтересованы в развитии малого предпринимательства в силу целого ряда причин. Малый и средний бизнес приносит значительные доходы в местный бюджет. Предполагалось, что именно малые предприятия будут выплачивать основную часть региональных налогов. И это предположение уже реализуется на практике. Малые предприятия способствуют развитию территории, в том числе рациональному использованию свободных производственных мощностей, увеличению объема

производимых товаров и услуг, решению проблем занятости и общему росту доходов, что, в конечном счете, ведет к улучшению условий жизни населения. Малые предприятия легче и лучше приспособляются к экономическим, географическим и национальным особенностям регионов.

Малый и средний бизнес, со своей стороны имеет, ярко выраженную региональную ориентацию. Малые предприятия заинтересованы в тесном и эффективном сотрудничестве с органами власти на местах – ведь большинство проблем развития малых предприятий связано именно с решением вопросов регионального и местного значения. В пределах региона хорошо известны основные производители и потребители, нетрудно выявить рациональные экономические связи, найти тех, кто заинтересован в налаживании контактов по созданию рыночной инфраструктуры.

Малые предприятия обычно строят свою деятельность, исходя из потребностей и возможностей насыщения местного рынка, объема и структуры локального спроса. В условиях развития хозяйств самостоятельных регионов малое и среднее предпринимательство может рассматриваться как важнейший инструмент оптимизации функциональной структуры региональной экономики. Конкретная окружающая среда должна быть благоприятной для принятия эффективных решений, а эта конкретная среда формируется опять же в регионах.

Изучение зарубежного опыта на примере Канады, Франции, США, Великобритании, Италии, Бельгии, Израиля, Китая и Японии выявило определенную общность проблем инфраструктурной поддержки и регулирования деятельности малого бизнеса, как в Казахстане, так и в экономически развитых державах.

В качестве примера на рисунке 3.3 представлена инфраструктура поддержки малого бизнеса в Республике Казахстан.

Особую важность приобретают такие направления содействия малым и средним предприятиям, как создание институциональных условий, отвечающих требованиям современного предпринимательства и рынка и призванных повысить конкурентоспособность малых предприятий. Конкретные меры включают развитие рынка капитала и облегчение доступа малых предприятий к финансовым средствам, упрощение налоговой системы, расширение экспортных возможностей, ликвидация бюрократических формальностей в предоставлении льгот и др.

Вместе с тем, в современных условиях важнейшим критерием, по нашему мнению, должна стать законодательно установленная мера ответственности органов власти и должностных лиц за действия, противоречащие или затрудняющие развитие малого предпринимательства на местах и четко определенный механизм реализации этой ответственности.

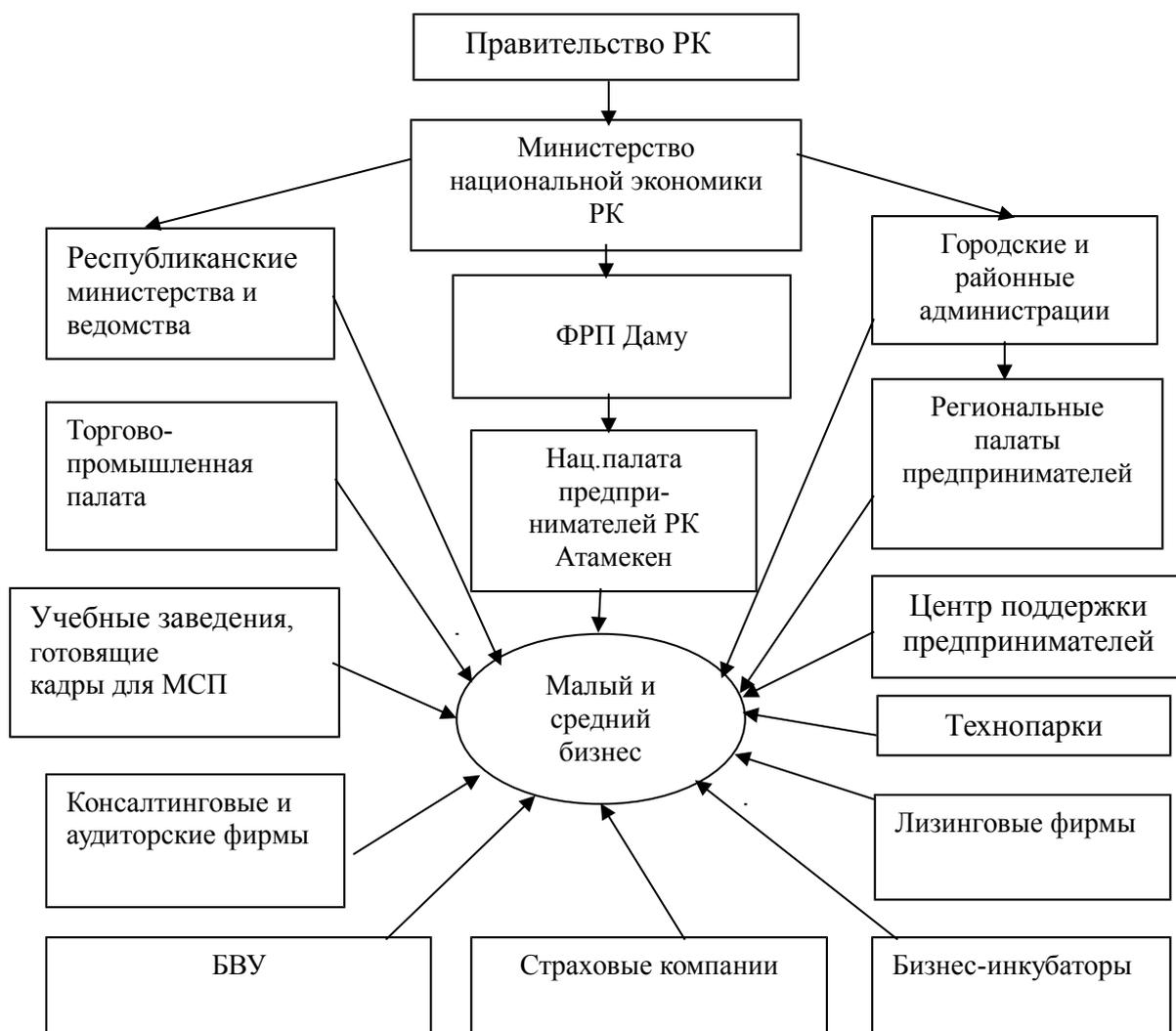


Рисунок 3.3 - Инфраструктура поддержки малого бизнеса в Республике Казахстан

Практика показывает, что имеющиеся рычаги давления на субъектов малого и среднего предпринимательства, с одной стороны, а также отсутствие конкретных эффективных инструментов воздействия на различные государственные властные структуры, с другой стороны, делают все усилия по поддержке малого бизнеса крайне неэффективными. Декларируемая на словах и слабо осуществляемая в реальной хозяйственной практике – такая институциональная поддержка компрометирует власть, усиливая к ней недоверие со стороны предпринимателей и населения.

На наш взгляд, обеспечение равного доступа населения к товарам и услугам зависит преимущественно от его доходов, а не от механизмов регулирования рынка. Основной акцент, необходимо сделать не на прямом дотировании населения из бюджета, а, прежде всего, на создании возможностей для зарабатывания денег.

Наиболее приемлемый и не требующий крупных вложений путь – привлечение большего количества малообеспеченных семей в сферу малого предпринимательства. Говоря о государственной поддержке малого бизнеса,

надо четко представлять ту грань, переход за которую ведет к бесполезному проеданию госбюджета или же наоборот, чрезмерная регламентация деятельности малых предприятий приводит к потере основополагающей характеристики малого предпринимательства – мобильности и независимости во всей взаимосвязи экономического и политического окружения.

В настоящее время малые и средние предприятия играют важную роль в экономике всех стран мира. Малые и средние предприятия эффективны не только в потребительской сфере, но и как производители необходимых для производства конечной продукции отдельных узлов и малых механизмов, полуфабрикатов и других элементов, выпуск которых невыгоден крупным предприятиям. Все это обосновывает необходимость комплексного подхода к определению места и роли малых предприятий в экономике. В малом и среднем предпринимательстве кроются большие резервы, которые, нужно эффективно использовать и в Казахстане.

В этих условиях малый бизнес уже не может рассматриваться в качестве самостоятельного сектора экономики. Необходима продуманная стратегия интеграции малых предприятий с мощными экономическими структурами. Развитие кооперации крупного и мелкого производства позволит не только повысить эффективность за счет удешевления, но и загрузить простаивающие мощности и площади крупных предприятий.

Зная о факторах, мешающих дальнейшему развитию малого бизнеса, можно определить шаги и направления, которые, в первую очередь, необходимо сделать для его всесторонней поддержки.

Основой существующих в настоящее время в индустриально развитых странах товарно-денежных отношений служат не деньги, а частная собственность на средства производства, знания, современные системы передовых технологий производства и организации общества, высококвалифицированные работники и развитая инфраструктура. Все это, в свою очередь, позволяет этим странам иметь деньги.

Однако для нормального функционирования современных рынков необходимы не только деньги, а, прежде всего, товары, цивилизованные участники рынка, действующие в соответствии с установленными обществом правилами и нормами поведения (институтами), развитая информационная система и инфраструктура. Именно в их отсутствии и кроется, на наш взгляд, главная экономическая причина современного экономического положения Казахстана. Именно на их создание и дальнейшее развитие должна быть ориентирована экономическая стратегия всех экономических агентов.

Важная роль в современной модели рыночного хозяйствования должна отводиться становлению малого инновационного бизнеса, который, как показал анализ зарубежного опыта, является серьезным фактором ускорения научно-технического прогресса благодаря созданию реальной конкуренции в инновационной сфере. Кроме того, развитие малых инновационных предприятий способствует эффективному использованию квалифицированных научно-технических кадров, неизбежно высвобождающихся в процессе приватизации

научных организаций, а также более полному задействованию научно-производственной инфраструктуры за счет коммерциализации законченных разработок, аренды, лизинга и других рыночных инструментов.

Китайское правительство считает МСП важнейшим стимулятором экономического роста, оживления рынка и расширения возможностей трудоустройства. За последние 20 лет сектор МСП стал неотъемлемой частью китайской экономики и в настоящее время энергично создает огромное количество рабочих мест и осваивает новые инновационные технологии.

В 2009 году было отмечено быстрое развитие малого бизнеса, повысилась его прибыльность, в стране насчитывалось более 4,3 млн. малых и средних предприятий. Сектору МСБ принадлежит 65 % патентов, 75% технических новшеств и более 80% новой продукции Китая. На его долю приходится 46.2% налоговых поступлений всей страны и 62,3% общего объема экспорта. Доля малых и средних фирм в промышленном экспорте Японии составляет 25%, если учесть их участие в комплектации готовой продукции, вывозимой за рубеж крупными фирмами, то их доля в стоимости экспорта промышленных товаров составит 60%. Среди экономически развитых стран Япония занимает лидирующее место как по уровню развития МСП, так и по степени взаимодействия МСП с крупными предприятиями.

Анализ перспектив развития малого и среднего предпринимательства говорит о необходимости новых, современных подходов к разработке эффективного общегосударственного механизма его поддержки. Малый бизнес может стать той важной основой, с помощью которой будет осуществлен поворот к позитивным хозяйственным процессам – реальному становлению рынка, освоению новых ресурсов и технологий, восстановлению заброшенных производств, созданию новых рабочих мест и т.д. При этом необходимо учитывать важнейшие характеристики особенностей функционирования малого бизнеса в современной модели рыночного хозяйства. Таковыми, по нашему мнению, являются:

- расширение и качественное изменение структуры горизонтальных связей;
- более тесная зависимость результатов функционирования малого бизнеса от макроэкономических показателей;

- сближение экономических интересов малого и крупного бизнеса;

- вывод оборотов малого бизнеса из «тени»;

- ослабление параметров государственной нагрузки на малый бизнес;

- соответствие форм соединения факторов производства в сфере малого бизнеса нормам трудового законодательства;

- создание эффективной правовой основы функционирования малого бизнеса.

В результате осуществляемых институциональных преобразований последовательная и целенаправленная деятельность всех объектов современной рыночной инфраструктуры малого бизнеса позволит вывести этот важнейший сектор экономики на качественно новый уровень, обеспечивающий устойчивый рост и эффективность.

В настоящее время, на наш взгляд, необходимо применять кластерный подход в развитии малого и среднего предпринимательства.

При реализации кластерного подхода для поддержки малого бизнеса предполагается, что стратегической основой экономического кластера являются группы конкурентоспособных предприятий в рамках отдельных отраслей, занимающих лидирующие позиции на рынке. Для эффективного функционирования экономический кластер в своем составе должен иметь:

- базовые предприятия-лидеры, производящие и импортирующие свои товары за пределы республики;
- сеть внутриреспубликанских производителей-поставщиков, снабжающих лидеров сырьем, комплектующими изделиями, осуществляющих для них сервисные, логистические, информационные и др. услуги;
- бизнес-климат – инфраструктуру (производственную и транспортную), систему доступа к ограниченным ресурсам, систему налогообложения, наличие научно-исследовательских институтов и центров.

Таким образом, экономический кластер в современной модели рыночного хозяйствования представляет собой сеть экономических агентов и субъектов хозяйственно-экономической деятельности и социально-экономической инфраструктуры, реализующих региональный предпринимательский потенциал, на основе общих экономических интересов в процессе создания конкурентоспособной продукции.

Основные задачи и ожидаемые результаты деятельности экономического кластера представлены на рисунке 3.4.



Рисунок 3.4 - Задачи и результаты деятельности экономического кластера

В результате, взаимодействие крупного, малого и среднего бизнеса при поддержке со стороны органов государственной и местной власти и эффективного использования имеющегося потенциала, способно самым принципиальным образом изменить содержание региональной и территориальной промышленной политики.

3.2 Мероприятия, направленные на стимулирование развития малого и среднего предпринимательства в Павлодарской области

В целях стимулирования развития малого и среднего предпринимательства, на наш взгляд, в каждом областном центре для МСБ должны быть подготовлены промышленные площадки и зоны, полностью обеспеченные инфраструктурой. Интегратором этой работы в регионах должны стать Национальная Палата Предпринимателей, специально созданная Правительством для поддержки региональных бизнес инициатив.

В целях дальнейшего развития малого и среднего бизнеса, мы считаем, необходимо дальнейшее совершенствование государственно-частного партнерства в Казахстане.

При изучении «Закона о ГЧП в РК», нами были определены слабые стороны действующего законодательства.

Закон о концессиях:

- на законодательном уровне детально урегулирована только одна из разновидностей ГЧП – концессия;

- сфера применения ГЧП ограничена (объекты социальной инфраструктуры и жизнеобеспечения);

- институциональное ГЧП только продекларировано. Не урегулированы вопросы участия в проектах ГЧП субъектов квазигосударственного сектора;

- слишком сложные и длительные процедуры прохождения концессионных проектов. Законодательство сконструировано под государственные органы (отсутствует участие частного сектора);

- нет механизма государственной поддержки инвесторов.

На наш взгляд, необходимо расширить сферы применения ГЧП и круг участников ГЧП;

определить:

- а) формы участия государства, субъектов частного предпринимательства в ГЧП;

- б) меры государственной поддержки ГЧП;

- в) источники финансирования проектов ГЧП;

- г) роль Национальной Палаты Предпринимателей в ГЧП;

- необходимо упростить порядок прохождения «малых проектов» ГЧП, реализуемых на региональном уровне;

- внедрить частную финансовую инициативу.

Предлагается активное применение ГЧП по следующим направлениям:

- консультации представителей власти и бизнеса в рамках ассоциаций предпринимателей;

- независимая экспертиза проектов нормативно-правовых актов органов исполнительной власти разных уровней в области экономики и других сферах;

- подготовка и внесение предложений по реализации тех или иных направлений государственной политики, защите внутреннего рынка, государственной поддержке экспортеров;

информационное обеспечение взаимодействия власти и ассоциаций, объединений предпринимателей, отраслевых союзов товаропроизводителей.

Также нами был проведен SWOT – анализ, который показал сильные и слабые стороны программы ГЧП, возможности и угрозы (таблица 3.4).

Таблица 3.4 - SWOT – анализ

Сильные стороны:	Слабые стороны:
<p>1) Наличие адаптированного под современные требования и постоянно совершенствующегося законодательства в области ГЧП.</p> <p>2) Политическая поддержка ГЧП.</p> <p>3) Сформированная институциональная система ГЧП (созданы специализированные организации по вопросам ГЧП на республиканском и региональном уровне, внедрен принцип «одного окна», и др.).</p> <p>4) Комплексная система мер государственной поддержки и инструментов компенсации затрат частного партнера, обеспечивающих коммерческую привлекательность проекта ГЧП.</p> <p>5) Опыт реализации проектов ГЧП в транспортной и энергетической отраслях.</p> <p>6) Около 30 республиканских и региональных проектов находятся на различных этапах разработки.</p>	<p>1) Отсутствие правоприменительной практики в области ГЧП.</p> <p>2) Наличие негативного опыта при реализации пилотных проектов ГЧП.</p> <p>3) Более сложные и длительные процедуры планирования по сравнению с бюджетными инвестициями.</p> <p>4) Недостаток квалифицированных кадров как в государственном, так и в частном секторе по вопросам ГЧП.</p> <p>5) Недоверие частного сектора к государственным структурам.</p> <p>6) Недоверие БВУ и финансовых институтов к проектам ГЧП.</p> <p>7) Низкая активность отраслевых и местных государственных органов.</p> <p>8) Отсутствие финансовых ресурсов у частного сектора.</p> <p>9) Высокие валютные риски.</p>
Возможности:	Угрозы:
<p>1) Поддержка со стороны международных организаций.</p> <p>2) Реализация долгосрочных программ развития страны.</p> <p>3) Развитие малого и среднего бизнеса.</p> <p>4) Создание казахстанского рынка ГЧП привлекательного для иностранных и отечественных инвесторов путем обеспечения стабильного потока проектов.</p> <p>5) Снижение нагрузки на государственный бюджет.</p> <p>6) Создание рабочих мест.</p> <p>7) Повышение эффективности общественной инфраструктуры и качества предоставляемых услуг.</p> <p>8) Увеличение доли частного сектора в экономике.</p> <p>9) Повышение прозрачности и подотчетности государственных инвестиций.</p>	<p>1) Неадекватная финансовая нагрузка (для пользователей в части тарифов)</p> <p>2) Недостаточная поддержка идеи внедрения ГЧП со стороны государственных служащих, предпринимателей и населения (вследствие недостаточной информированности о преимуществах ГЧП).</p> <p>3) Нехватка технического, кадрового и финансового потенциала у отечественных предпринимателей для реализации проектов ГЧП.</p> <p>4) Ограниченные возможности отечественных БВУ по финансированию проектов ГЧП.</p> <p>5) Подрыв доверия и интереса к ГЧП как со стороны государственного, так и частного сектора в случае неудачной реализации запланированных проектов.</p> <p>6) Отсутствие у частного бизнеса интереса к долгосрочным проектам вследствие высокого уровня неопределенности в экономике.</p>

В целях развития внутреннего рынка финансирования ГЧП необходимо:
вовлечение АО Национальный управляющий холдинг «Байтерек» и его финансовых институтов в проекты ГЧП;
внедрение механизмов частичного гарантирования для проектов ГЧП на базе Фонда Развития Предпринимательства «Даму»;
обучение работников финансового сектора в области проведения сделок проектного финансирования,
провести работу с международными финансовыми институтами.

Нами был проведен анализ международного опыта реализации ГЧП, с применением механизма отсроченных платежей, который показал следующее:

Отсроченные платежи (ОП) представляют собой часть согласованной стоимости, которая будет выплачена в заранее установленное время в будущем. Данный вид платежа, как форма финансового взаимодействия между государством и бизнесом, характерен для контрактной формы государственно-частного партнерства. Метод отсроченного платежа был впервые широко использован в Германии для проектов строительства и эксплуатации дорог.

Структура ОП ориентирована на результат и фокусируется на выполненных услугах. Учитывая, что проекты ГЧП предусматривают строительство, эксплуатацию и техническое обслуживание объектов в долгосрочном периоде, одним и тем же частным застройщиком, ОП выплачиваемые концессионеру, связаны не только с качеством работ в период строительства, но и качеством работ в период эксплуатации и содержания.

Опыт реализации проектов ГЧП за рубежом (Великобритания, Индия, Австралия) показывает, что ОП используется в проектах в отрасли здравоохранения и транспорта.

Широкий арсенал институциональных типов ГЧП, отличающихся базовыми моделями финансирования, формами перераспределения правомочий собственности, диапазоном сфер применения, задач и компетенций, степенью участия частного сектора, создает в целом благоприятные условия для эффективного функционирования и оптимального управления объектами традиционно государственной сферы экономики, рационального использования ресурсов.

В настоящее время идеология использования институциональных и организационных механизмов государственно-частного партнерства по привлечению бизнес-компаний для долговременного финансирования и текущего управления общественной инфраструктурой и обширным кругом объектов государственной собственности получила широкое распространение в мире. ГЧП превратилось в одно из условий формирования эффективной экономической политики, повышения инвестиционной и инновационной активности, роста конкурентоспособности страны, стало стимулом для развития производственной и социальной инфраструктур.

Каждая из сторон ГЧП привносит свой вклад в совместный проект: бизнес – финансовые инвестиции, профессиональный опыт, эффективное управление и использование ресурсов, гибкость и оперативность в принятии решений,

склонность к инновациям, развитие новых форм организации производства, создание новых предприятий, формирование эффективных интеграционно-кооперационных связей и т.п.; государство – бюджетные средства, налоговые преференции, таможенные и иные льготы и гарантии, сформированную институциональную среду для разработки и реализации ГЧП- проектов и т.д. (Рисунок 3.5).

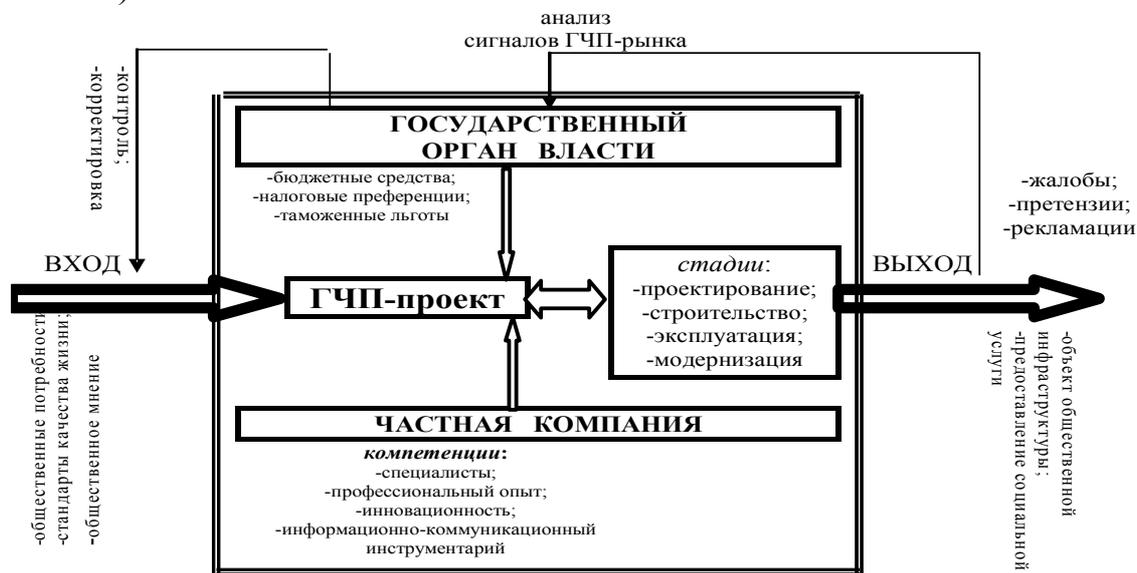


Рисунок 3.5 - Государственно-частное партнерство как системный процесс

Как одна из сторон партнерства государство, выступая в роли носителя общественно значимых интересов и целей, выполняет целеполагающую и контрольную функции. Как участник хозяйственного оборота государство заинтересовано в эффективности общих результатов ГЧП- проекта и в достижении собственного коммерческого эффекта. Частный партнер, как заинтересованный предприниматель, преследует цели максимизации прибыли, осуществляет делегируемые полномочия на условиях эффективного распределения рисков, обязательств и полученной выгоды, получая от государства определенный набор гарантий, льгот и преференций для роста его доходов в обмен на участие в развитии объектов производственной и социальной инфраструктуры, находящихся в государственной собственности. Выгоды от реализации ГЧП- проекта различными сторонами партнерства представлены на рисунке 3.6.

Механизмом разрешения основного противоречия ГЧП в мире служит концепция разделения рисков, заключающаяся в том, что отдельные виды рисков должна брать на себя сторона, наиболее приспособленная для их объективной оценки, контроля и управления. Так, политические риски, как правило, принимает на себя государство, а коммерческие риски – бизнес.

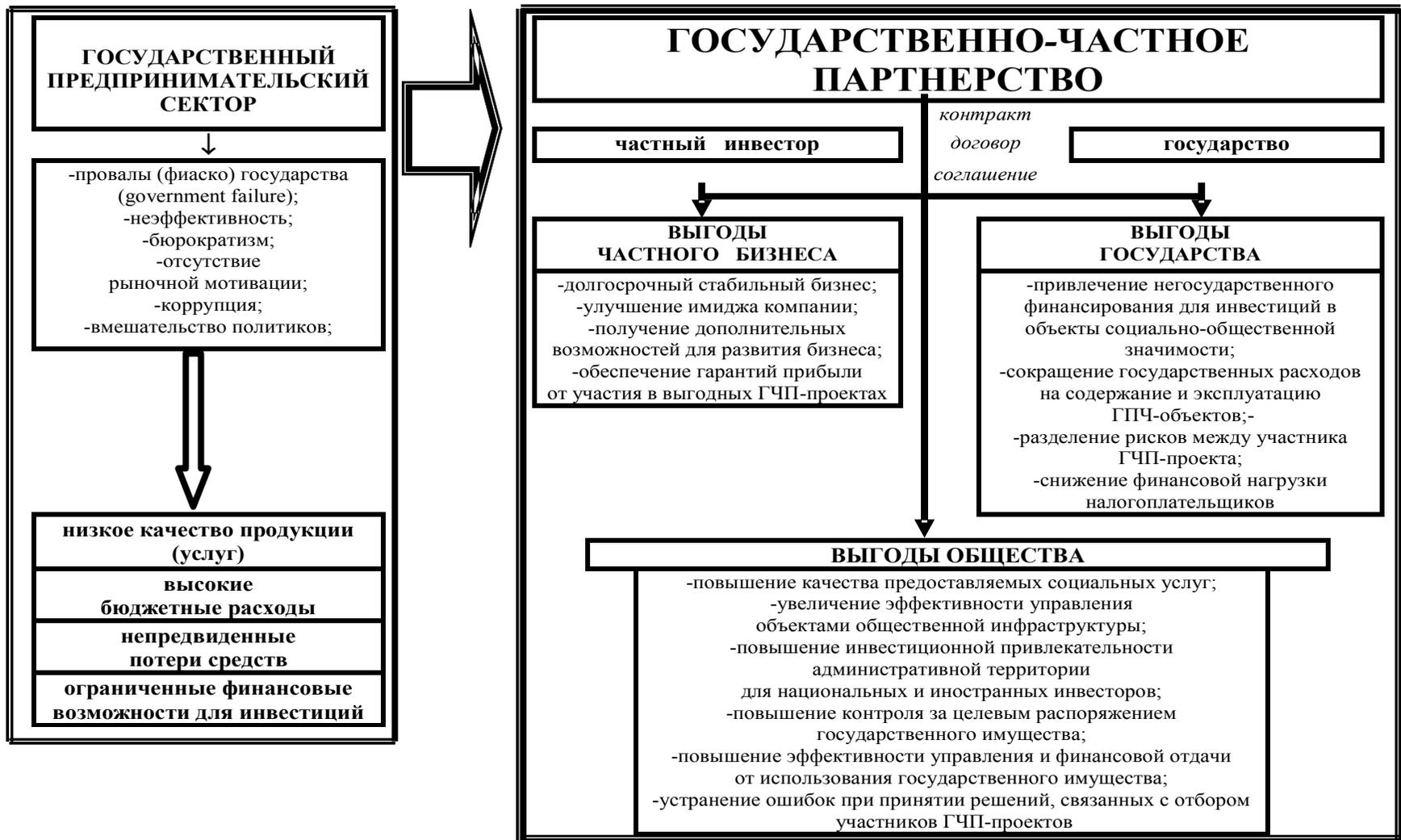


Рисунок 3.6 - Выгоды от реализации ГЧП-проекта

При формировании партнерств органы исполнительной власти, как правило, выступают в качестве государственного заказчика, служат инициаторами ГЧП -проектов, являются финансирующей стороной. Одной из широко используемых в зарубежной практике ГЧП- технологий являются долгосрочные целевые программы, инициатива постановки проблемного вопроса в которых может принадлежать не только какому-либо конкретному властному органу (органу государственной власти, государственным субъектам, органу местного самоуправления), но и иным участникам – физическим и/или юридическим лицам.

К наиболее распространенным формам ГЧП, различающимся уровнем ответственности и распределения рисков между партнерами, принято относить:

- сервисный контракт (подрядный, административный договор) на осуществление общественно значимых видов деятельности;
- договор (контракт) на управление;
- финансовый (инвестиционный) контракт (соглашение);
- договор аренды государственной собственности (зданий, сооружений, оборудования и т.д.);
- концессию (концессионное соглашение);
- финансовую аренду (лизинг); соглашение о разделе продукции;

совместные (государственно-частные) предприятия.

В законодательстве Республики Казахстан понятие «отсроченный платеж» отсутствует.

В целях развития ГЧП, мы считаем, что необходимо определить роль Национальной Палаты Предпринимателей, а именно:

- участие в сопровождении местных проектов;
- формирование реестра потенциальных частных партнеров;
- участие в разработке нормативных правовых актов по вопросам ГЧП;
- участие в обсуждении формирования конкурсной документации местных проектов;
- участие в формировании Конкурсной комиссии;
- участие в мониторинге реализации проектов. Можно выделить основные приоритетные направления для развития ГЧП:
- формирование благоприятных условий для развития бизнеса;
- совершенствование нормативно-правового обеспечения сферы ГЧП;
- усиление эффективной государственной поддержки и гарантий цивилизованному бизнесу в реализации инновационно- инвестиционных ГЧП-проектов;
- создание государственного органа по вопросам регулирования подобных проектов;
- развитие эффективной региональной инфраструктуры реализации ГЧП;
- тщательная проработка ГЧП-проектов с обеих сторон с активным участием общественности и рыночных институтов;

повышение роли торгово-промышленных палат, отраслевых союзов предпринимателей и соответствующих региональных институтов в процессах ГЧП;

развитие института благотворительности.

На наш взгляд, в целях стимулирования развития малого и среднего предпринимательства необходимо разработать Концепцию развития партнерских взаимоотношений государства, науки, образования, бизнеса и казахстанского общества в условиях построения инновационной экономики (далее – Концепция).

Концепция должна быть ориентирована на формирование методологии государственно-частного партнерства как эффективного механизма инновационного развития Казахстана на период посткризисного восстановления с учетом накопленного мирового и отечественного опыта; охватывать приоритетные направления использования инновационных механизмов государственно-частного партнерства в научно-технической и образовательных сферах.

В рамках Концепции под государственно-частным партнерством в инновационной области, на наш взгляд, необходимо понимать взаимовыгодные организационно-правовые, социально-экономические и управленческие отношения между властными структурами (государственного и регионального уровней) и организациями частного бизнеса на основе делегирования государством партнеру во временное пользование ключевых правомочий собственности (право контроля над использованием активов, право на управление, право на извлечение дохода), распределения рисков для наиболее эффективного управления ими и меры ответственности между партнерами, юридического согласования интересов партнеров в целях реализации масштабных (локальных) общественно значимых инновационно ориентированных долгосрочных инвестиционных проектов и программ в широком диапазоне отраслей экономики, политики, образования, науки, культуры.

Объекты ГЧП в инновационной области, находящиеся в государственной собственности, как правило, нуждаются в привлечении дополнительных ресурсов (финансовых, человеческих, организационных и пр.), которыми не располагают государственные структуры. К субъектам ГЧП относятся основные (непосредственные) участники: государственный и частный партнеры, а также оказывающие содействие в организации и осуществлении ГЧП банки, подрядчики, конечные пользователи предоставляемых услуг, специальные организации, созданные для разработки стратегии и реализации ГЧП (Инвестиционный фонд, БВУ), другие участники.

Главная идея Концепции должна заключаться в масштабном вовлечении в активную инновационную деятельность представителей науки, образования, бизнеса и общества (при лидерстве государства), ориентированных на кардинальную технологическую модернизацию казахстанской экономики (рисунок 3.7).

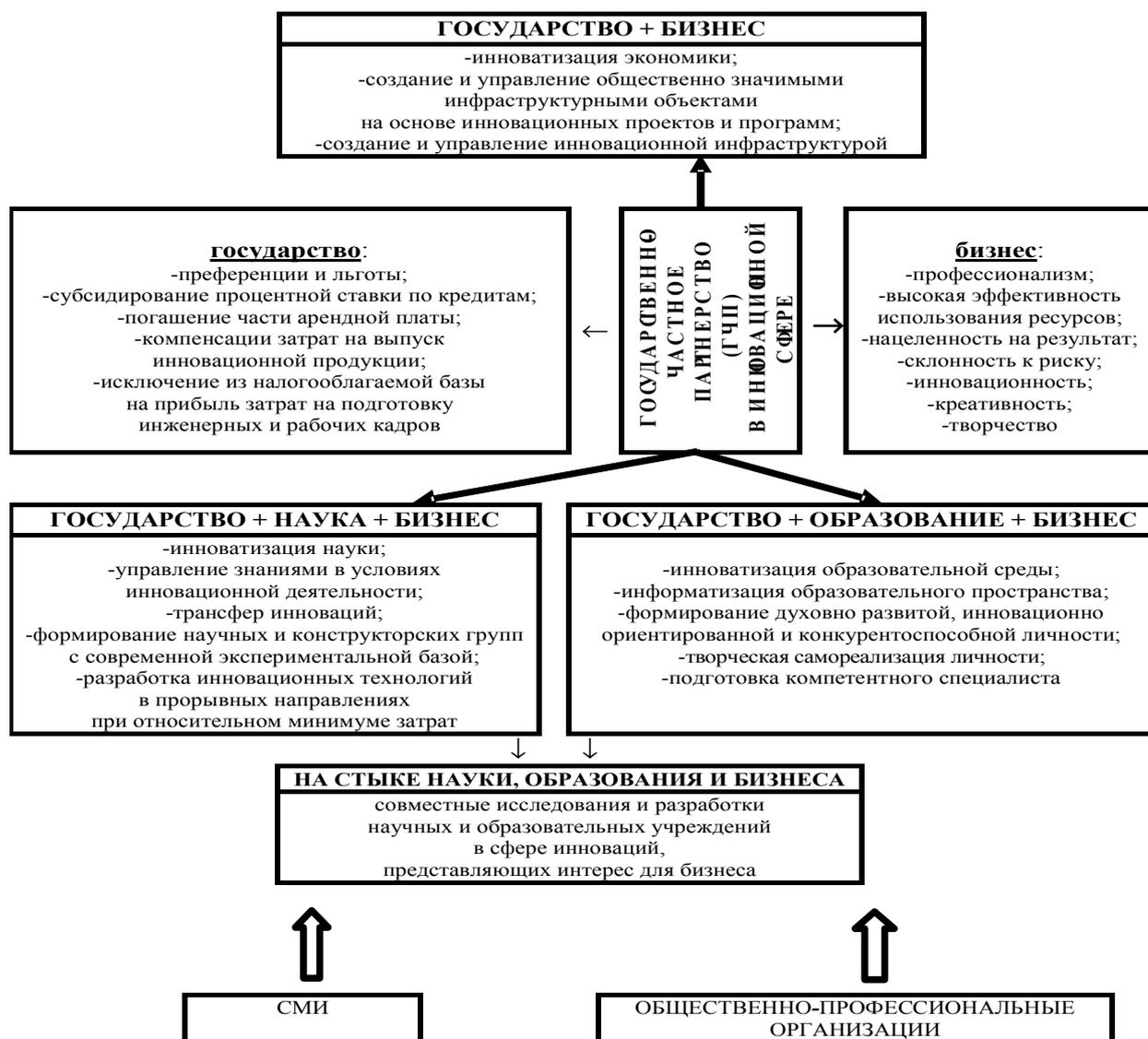


Рисунок 3.7 - Модель масштабной интеграции государства, науки, образования, бизнеса и казахстанского общества на базе ГЧП

Научно-технологические инновации, осуществляемые в формате ГЧП, должны быть направлены на формирование и реализацию новых высокотехнологичных производств, перспективных технологий и материалов; инновации в образовании – на формирование духовно развитой, инновационно ориентированной и конкурентоспособной личности; организационно-управленческие инновации – на оптимизацию, повышение эффективности и качества менеджмента в социальной сфере; инновации в экологической сфере – на уникальные формы и методы утилизации и переработки отходов производства и потребления, строительства и эксплуатации очистных сооружений и т.д. Приоритетными направлениями ГЧП являются инновационно ориентированные инфраструктурные проекты, проекты в научно-технологической и образовательной сферах.

Сотрудничество академической науки и бизнеса представляет современную форму ГЧП в области инновационного развития, сводящуюся к трансферу новых знаний бизнесу для внедрения в наукоемкое производство.

Существующая сегодня мировая тенденция свидетельствует о сокращении доли средств, выделяемых из бюджета на науку, и о возрастании доли частного сектора в финансировании НИОКР. Инвестиции в интеллектуальный капитал признаются наиболее эффективным способом размещения ресурсов. Опыт Китая, Израиля, Финляндии и других стран подтверждает тот факт, что интегративное партнерство научных учреждений и бизнеса через генерацию идей, развитие техники, совершенствование производственных технологий, улучшение социальной структуры организации и т.п. дает существенный мультипликативный эффект.

Важнейшим условием успешной реализации структурных преобразований и привлечения частных инвестиций в сферу науки и техники является проведение государством эффективной инновационной и научно-технической политики в части разработки нормативно-правовой базы, поддержки фундаментальных и прикладных исследований, освоения и распространения техники и технологий, концентрации средств государственного бюджета и иных источников финансирования приоритетных направлений фундаментальных и прикладных научных исследований с учетом стратегических, экономических и социальных интересов страны, постепенного увеличения доли расходов государственного бюджета, направляемых на финансирование науки.

Мы полагаем, что активность инновационной деятельности в Казахстане может быть обеспечена путем создания благоприятных финансовых и экономических макроусловий, основанных на приоритете творческой деятельности, формировании правовой, информационной и образовательной сред. Базисом развертывания инновационной деятельности должно стать диалоговое взаимодействие государства, науки, образования, бизнеса и общества путем использования различных форм государственно-частного партнерства для решения задач экономического роста и повышения эффективности инноваций.

Привлечение частных инвестиций в инновационные проекты обеспечивается формированием благоприятных макроусловий, что предполагает, по нашему мнению:

- принятие соответствующих нормативно-правовых актов, регулирующих как непосредственно инновационную деятельность и государственно-частный бизнес, так и вопросы, касающиеся развития форм совместного финансирования инвестиционных проектов за счет государственного (местного) бюджета, частных вложений, средств венчурного предпринимательства, прямого иностранного инвестирования, эмиссии инфраструктурных облигаций и др.;

- совершенствование инфраструктуры национальной инновационной системы (технополисов, центров трансфера технологий, технико-внедренческих экономических зон, региональных и отраслевых фондов поддержки инновационной деятельности и др.);

- развитие системы государственной поддержки коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности (подготовка производства и

обеспечение вывода на рынок инновационной продукции, совершенствование механизмов взаимодействия участников инновационной деятельности – промышленных предприятий, научных организаций, учебных заведений – в процессе продвижения новых знаний и технологий в производство).

На рисунке 3.8 представлена организационная структура управления региональными инновационными ГЧП- проектами. Основной целью деятельности общественно-государственного органа управления инновационными ГЧП- проектами является содействие развитию механизмов государственно-частного партнерства, формирование и поддержка инициатив в регионе при реализации инновационных проектов СМСП.

Успешная реализация инновационного ГЧП-проекта в регионе, по нашему мнению, может быть обеспечена участием общественно-государственного органа управления инновационными ГЧП-проектами региона на всех этапах подготовки проекта – от определения потребности в осуществлении проекта, оценке вариантов решения выдвигаемой задачи, разработки технико-экономического обоснования проекта, проведении конкурсного отбора, подписании пакета документов.

Непосредственная работа по внедрению инновационного ГЧП-проекта осуществляется региональным исполнительным органом по инновационным ГЧП-проектам, координирующим деятельность регионального сообщества экспертов, регионального сообщества предпринимателей, а также формирующим специализированную информационную базу инноваций. Исполнительный ГЧП- орган региона в пределах своей компетенции выполняет следующие функции: организует ГЧП- проекты, руководствуясь принципами социально-экономического развития региона, утвержденными региональной администрацией, обеспечивает легитимность и прозрачность регламентных процедур, достижение результата ГЧП; обладает полномочиями по осуществлению контроля за исполнением обязательств органов государственного и муниципального управления, принятых перед частными партнерами и организациями, финансирующими ГЧП- проекты; подготавливает экспертов для организации и оценки работы специалистов, задействованных в работе.

В настоящее время в Казахстане правительство страны выбрало инновационный путь развития, что может быть обеспечено созданием адекватного современным реалиям механизма государственно-частного партнерства, его совершенствованием и более широким использованием в качестве одного из ключевых факторов современного социально-экономического развития нашей страны и повышения ее экономической безопасности.

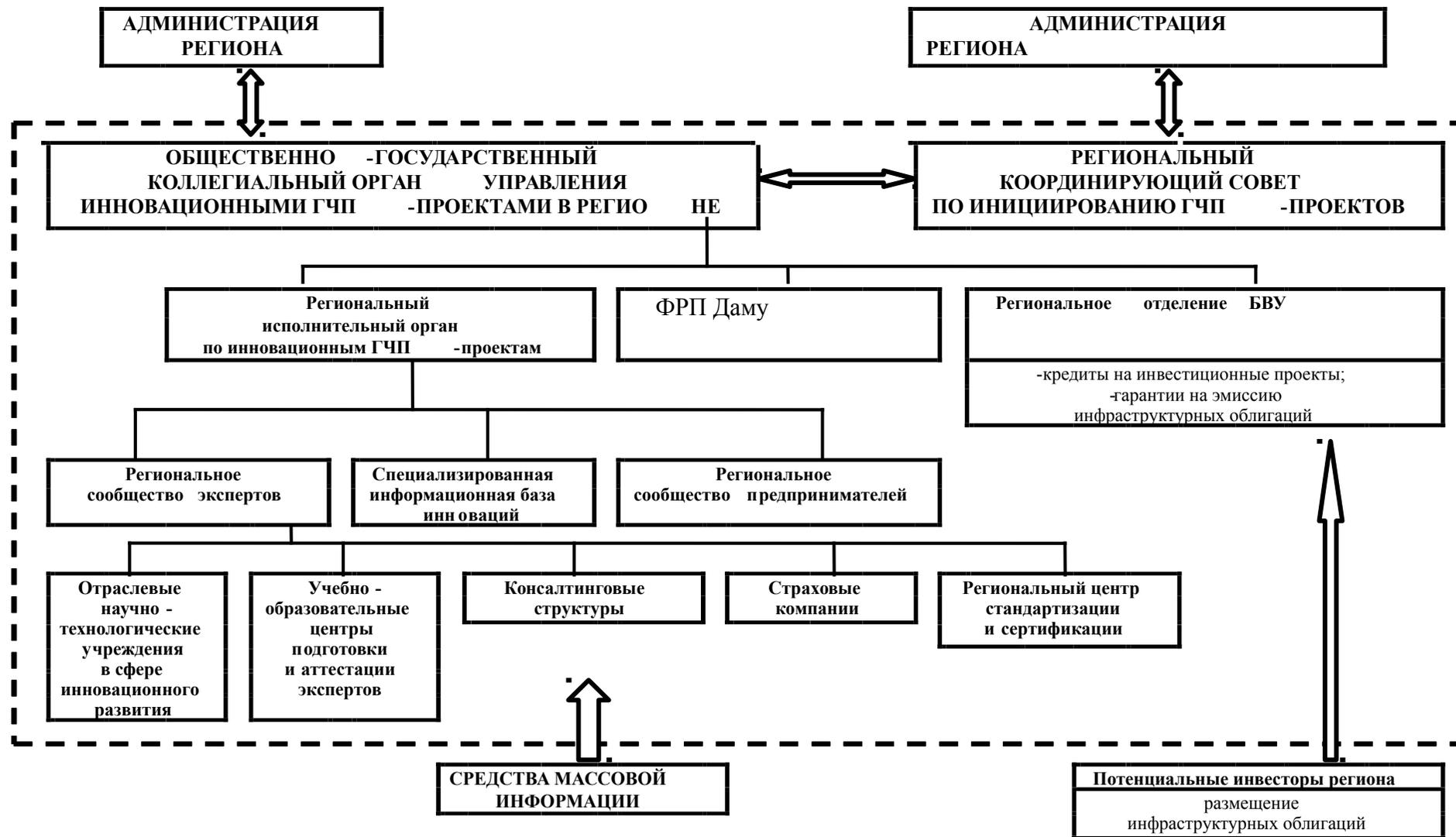


Рисунок 3.8 - Организационная структура региональных инновационных ГЧП-проектов

Наряду с развитием государственно-частного партнерства, мы считаем что необходимо делать акцент на кластерное развитие. Так как во всём мире малый бизнес существует вокруг кластеров развития.

Согласно теории Майкла Портера, кластер – это географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и взаимосвязанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга [22].

Кластеры зарождаются и развиваются в разных частях экономического мира, имея свои выраженные особенности, но в то же время часть общих черт, единство которых позволяет считать кластеры основой конкурентных преимуществ той или иной страны. Поэтому прорыв на мировом рынке обеспечивается не одним продуктом или отраслью, где успех одних предприятий очень часто вызывает впоследствии успехи других, связанных с ними предприятий, и звенья комплекса объединяют свои усилия на решение общих проблем, которые мешают достижению всеми ими больших успехов, особенно в конкурентной борьбе на рынках. Чаще всего этот комплекс представляется несколькими специализированными поставщиками, основными производителями и потребителями, связанными технологической цепочкой, хотя связь между членами кластера может быть не только вертикальной (поставщик – покупатель), но и горизонтальной (общие клиенты, технологии, посредники, инфраструктура и т.д.). Отсюда правомерным бум считать, что экономическая эффективность такой компании обеспечивается, прежде всего, за счет двух факторов: экономии издержек, обусловленной масштабами производства; экономии на транзакционных издержках, связанных с заключением и сопровождением контрактов со сторонними подрядчиками и соисполнителями, получением необходимой информации о рынке и пр. [23].

Повышение конкурентоспособности на основе кластерного подхода получило широкое распространение в стратегиях развития большинства стран мира. Это показывает анализ более 500 кластерных инициатив, реализованных за последние 10 лет в 20-ти странах мира. На сегодняшний день «лучшие практики» инновационных кластеров сосредоточены в Соединенных Штатах Америки, Европейском союзе и Юго-Восточной Азии. По оценке экспертов к настоящему времени кластеризацией охвачено около 50% экономик ведущих стран мира.

На современном этапе наиболее ярко выделяется две основные модели кластерной политики – либеральная и дирижистская. Основной принцип либеральной модели состоит в том, что кластер – это рыночный организм, роль государства сводится к устранению препятствий для естественного развития кластеров. Либеральная кластерная стратегия характерна для стран, которые по традиции проводят либеральную экономическую политику. К их числу можно отнести США, Великобританию, Австралию и Канаду [24].

Как показывает мировая практика, кластерный подход и, в первую очередь, региональные кластеры дают мощный толчок развитию малого и среднего

бизнеса. Ведущие, ядрообразующие компании кластера, как правило, концентрируют деятельность на главных направлениях и делегируют производство промежуточных продуктов и оказание услуг малым предприятиям. Такой подход особенно выгоден регионам, ибо дает возможность для роста конкурентоспособности местного бизнеса, роста доходности региона и решения проблем занятости населения, для наиболее полного использования природного, кадрового и интеграционного потенциала региона [25].

В Казахстане кластерная политика сформировалась в начале своего развития на основе двух подходов: кластеры в индустриальных секторах; сервисные кластеры.

Индустриальный кластер – совокупность сосредоточенных в одной географической области предприятий или учреждений одной или нескольких отраслей, а также взаимосвязанных с ними в процессе создания добавочной стоимости компаний, поставщиков оборудования, комплектующих и услуг, научно-исследовательских институтов, Вузов и других организаций, взаимодополняющих и усиливающих конкурентные преимущества друг друга и обеспечивающих конкурентные преимущества, перед такими же отраслями других территорий.

Для эффективного осуществления кластерной политики требуется создание адекватной системы мониторинга и оценки реализации кластерных инициатив. Важным условием функционирования систем мониторинга должна быть их непрерывность, т.е. возможность в реальном времени отслеживать рост и барьеры, препятствующие развитию кластеров.

Использование кластерного подхода при анализе динамики экономического развития региона и его прогнозировании позволяет системно рассматривать ситуацию в группе взаимосвязанных предприятий, относящихся к одной или разным отраслям. В то же время кластерный подход ориентирован на поддержание инициативы предприятий лидеров, способных выйти на ключевые позиции в регионе.

В связи с этим, целесообразна интеграция кластерного подхода в стратегии и программы развития отдельных регионов и отраслей (начиная с реализации пилотных проектов). Можно выделить следующие основные направления развития кластерного развития [21]:

- 1) Инновационно-технологический кластер.
- 2) Инновационно-образовательный кластер.
- 3) Инновационно-нефтехимический кластер.
- 4) Инновационно-металлургический кластер.
- 5) Транспортно-логистический кластер.
- 6) Текстильно-промышленный кластер.
- 7) Туристический кластер.
- 8) Агрокластер.
- 9) Строительный кластер.
- 10) Медицинско-фармацевтический кластер.
- 11) Туркестанский духовно-технологический кластер.

Таким образом, в настоящее время осуществление новой политики способствует росту конкурентоспособности малого и среднего бизнеса за счет реализации потенциала эффективного взаимодействия участников кластера, обусловленного их географически близким расположением, включая расширение доступа к инновациям, технологиям, специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам, а также снижением транзакционных издержек, обеспечивающим формирование предпосылок для выполнения совместных проектов и продуктивной конкуренции. Поэтому необходимо повысить эффективность использования потенциала развития кластеров как одного из приоритетных направлений повышения конкурентоспособности и модернизации национальной экономики.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результаты проведенного исследования позволяет сделать следующие основные выводы и предложения:

1) Необходимо отметить, что субъект малого и среднего предпринимательства – это сложный, целостный во времени объект исследования, поступки которого далеко не всегда диктуются экономической выгодой, а зависят от комплекса психологических, социальных, этических и генетических факторов. Нельзя игнорировать диалектический характер малого бизнеса, содержащегося в нем единства позитивных и негативных моментов. Будучи в состоянии решать значимые экономические, социальные и инновационные задачи, малый и средний бизнес может также являться источником обострения социальных, политических и даже этнических проблем.

Таким образом, в ходе исследования нами было выявлено, отсутствие в научной литературе единой трактовки сущности предпринимательской деятельности, которое объясняется во многом плюрализмом точек зрения со стороны представителей различных школ и направлений относительно социально-экономической природы предпринимательства. Отсутствие консенсуса о природе предпринимательства предполагает дальнейшие научно-методические разработки в контексте устойчивого развития малого и среднего бизнеса с целью формирования универсальных принципов развития системы предпринимательства.

В рамках данного исследования, на наш взгляд, определение данное Хамидуллиным Ф.Ф. является наиболее полным: «Малое и среднее предпринимательство, как экономическая система представляет собой своеобразную социальную и экономическую формы организации экономики, сложный хозяйственный механизм, задача которого состоит в том, чтобы находить пути и методы эффективного использования ограниченных ресурсов в условиях неопределенности».

Отличительными признаками предпринимательства являются экономическая свобода принимаемых решений, коммерческий риск управления свободными и привлекаемыми ресурсами, стратегический и тактический менеджмент, инновация.

2) Международные организации, поддерживающие малый бизнес в Казахстане:

[«USAID- агентство по международному развитию»](#) - Основные направления работы: предоставление услуг по поддержке деятельности предприятий малого и среднего бизнеса, поддержка торговли, сельского хозяйства, экономического роста, поддержку демократии в более чем 100 странах мира.

[«Корпорация Прага»](#) - Области специализации: Развитие малого и среднего предпринимательства; реформа бухгалтерского учета, подготовка и экспертиза; улучшение регуляторной реформы и бизнес-среды; развитие агробизнеса, капитал и развития финансового рынка.

«Фонд Евразия Центральной Азии» общественная организация, основанная в 2005 году с целью осуществления инициатив, направленных на повышение гражданской активности, развитие частного предпринимательства, образования и государственного управления в Центральной Азии.

3) Таким образом, подводя итоги анализа современного состояния малого и среднего предпринимательства в Казахстане, мы выявили следующее:

на протяжении последних лет в целом наблюдался рост абсолютных показателей сектора МСП (количество зарегистрированных, действующих СМСП, численность занятого населения, объемы выпуска продукции).

сохраняются диспропорции в структуре субъектов МСП по отраслям и организационно-правовым формам, увеличивается доля субъектов, оказывающих торгово-посреднические услуги, опережающими темпами увеличивается количество индивидуальных предпринимателей в сравнении с предприятиями и крестьянскими хозяйствами.

на фоне снижения темпов роста вкладов населения в национальной валюте, которые являются одним из основных источников финансирования в тенге для БВУ, происходит сокращение кредитования малого предпринимательства.

4) В целом необходимо отметить, что в целом поддержка МСБ в Казахстане должна быть более приоритетной, чем поддержка крупного предпринимательства. Более того, стартапы и малые компании поддерживать более важно, чем средние, так как именно на этом этапе происходит наиболее активный рост бизнеса. Нужно оказывать специализированную поддержку для быстрорастущих компаний – потенциальных «чемпионов роста». Для эффективной поддержки, в свою очередь, потребуются новые программы поддержки и определенные организационные изменения для снижения административных барьеров.

Подводя итоги проведенного исследования можно сказать, что количество предприятий малого бизнеса растёт из месяца в месяц, причём рост поступательный, не имеющий каких либо скачков и спадов, это обстоятельство характеризует предпринимательство в стране как стабильно развивающееся. Состояние дел в этой области в настоящее время позволяет констатировать отставание в Казахстане от европейских стран примерно на 12-14 лет. Малые и средние предприятия – основа социально-экономической модели Евросоюза. По данным 2012 года в Евросоюзе насчитывалось более 23 млн. мелких и средних предприятий, которые обеспечивают 70% занятости в частном секторе, дают 57% общего оборота, 53% добавленной стоимости. МСП стали стимулом развития конкуренции в европейской экономике, заставляют более крупные компании улучшать эффективность производства и внедрять новые технологии. Нетрудно представить, что если уже сейчас не начать целенаправленную работу в этом направлении, указанный разрыв значительно увеличится.

5) В целях стимулирования развития малого и среднего предпринимательства необходимо разработать Концепцию развития

партнерских взаимоотношений государства, науки, образования, бизнеса и казахстанского общества в условиях построения инновационной экономики.

Концепция должна быть ориентирована на формирование методологии государственно-частного партнерства как эффективного механизма инновационного развития Казахстана на период посткризисного восстановления с учетом накопленного мирового и отечественного опыта; охватывать приоритетные направления использования инновационных механизмов государственно-частного партнерства в научно-технической и образовательных сферах.

Таким образом, в настоящее время осуществление новой политики способствует росту конкурентоспособности малого и среднего бизнеса за счет реализации потенциала эффективного взаимодействия участников кластера, обусловленного их географически близким расположением, включая расширение доступа к инновациям, технологиям, специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам, а также снижением транзакционных издержек, обеспечивающим формирование предпосылок для выполнения совместных проектов и продуктивной конкуренции. Поэтому необходимо повысить эффективность использования потенциала развития кластеров как одного из приоритетных направлений повышения конкурентоспособности и модернизации национальной экономики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Нурғалиев К. Р. Экономика Казахстана. - Алматы, 2009.-285с.
2. Основы предпринимательства/ Под. Ред. А.С. Пелиха. - М.:Гардарина,2006.-194с.
3. Паловкин П.,Савченко В. Проблемы определения экономической сущности и содержания предпринимательства. //Вестник.- 2006.- №2. -С.3-15.
4. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность. - М.:Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2007.- 116с.
5. <https://ru.wikipedia.org>
6. Базилевич, 2006, с. 317—318
7. http://www.nisse.ru/business/article/article_1969.html?effort=10
8. <https://ru.wikipedia.org>
9. <http://www.palata.kz/ru/about>
10. bishelp.ru/business/finansy
11. <http://www.analitika.kz/malyj-biznes/opyt-germanii>
12. http://www.dkb2020.kz/ru/analytics/element.php?ELEMENT_ID=695
13. http://www.dkb2020.kz/ru/analytics/element.php?ELEMENT_ID=679
14. <http://www.analitika.kz/malyj-biznes/mezhdunarodnye-organizacii-podderzhivayushhie-malyj-biznes>
15. Отчет Даму
16. <http://business.gov.kz/ru/guarantees-for-loans/>
17. www.nurotan.kz.
18. <http://business.gov.kz/ru/guarantees-for-loans/guarantee-programs.php>
19. www.stat.gov.kz
20. <http://ank.kz/projects/npa/55495/>
21. <http://www.ieconom.kz/index.php/ru/assasia-klasternogo-razvitya/prioritetnie-napravlenia>
22. Портер М. Конкурентная стратегия. – М.: Альпина Бизнес Бук, 2006.
23. Куандыкова А.А. Эффективность кластерных образований в Республике Казахстан (на примере нефтехимии): автореф. ... канд.экон.наук. – Алматы, 2009.
24. Постановление Правительства Казахстана от 11 октября 2013 года № 1092. Об утверждении Концепции формирования перспективных национальных кластеров Республики Казахстан до 2020 года
25. Национальные экономические интересы и отношения собственности в условиях глобализации / отв. Ред. А.К. Кошанов. – Алматы, ИЭ МОН РК, 2005. – 336 с.
26. Прохоров В. Развитие малого бизнеса Экономика и жизнь.- 2006 . -№34 . -С.1-3.
27. Кадзума Татеис и. Вечный дух предпринимательства. //Практическая философия бизнесмена. -М.:- 2000.- С.19-23.
28. Макконнелл К.Р., Брю. С . Экономикс : принципы, проблемы и политика. М.: Республика. 1992. Т. 1.-564с.

29. Грузинов В., Грибов В. Предпринимательство формы и методы организации предпринимательской деятельности // Экономика предприятия . М.-2006.- С.28-35
30. Щиборщ К. Кредит: западный опыт и его перспективы развития // Банковские технологии.- 2010.- № 9.- С.6-11.
31. Ширинская Е.Б. Операции коммерческих банков и зарубежный опыт – М.: Финансы и статистика, 2003.- 421с.
32. Закон Республики Казахстан «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью от 22.04.1998 N 220-I (с изменениями и дополнениями)
33. Зарубежный опыт поддержки инновации малого бизнеса. Международная научно – практическая конференция: «Индустриально – инновационное развитие Казахстана: проблемы и перспективы». Костанай. Костанайский инженерно – экономический университет им. М. Дулатова. Материалы конференции. – 2012. - С. 122 – 125.
34. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки. – М: Финансы и статистика, 2008. С. 143-264.
35. Папова Г. С. «Кредитная политика коммерческого банка» - Москва, 2007.- 268с.
36. Мамыров А.К. Развитие малого предпринимательства, 2012 .-168с.
37. Шестоперов О. Современные тенденции развития малого предпринимательства в Казахстане // Вопросы экономики.- 2002.- №1.- С.3-5.
38. Официальный сайт фонда развития предпринимательства «Даму» www.damu.kz.
39. Статистический сборник Агенства по статистики Республики Казахстан 2014
40. Годовой отчет АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» за 2009-2013 годы
41. Программа «Дорожная карта бизнеса 2020»
42. Кредитные продукты для малого бизнеса Центрально – Азиатских стран. Материалы международной научно – практической конференции «Модернизация межгосударственных интеграционных связей стран Центральной Азии». Туркестан. Международный Казахско – Турецкий университет им. А. Яссави. – 2006. - Т. 3. - С. 318 – 321.
43. Основные факторы кредитного риска при кредитовании предприятий малого и среднего бизнесаТранзитная экономика».- 2009. - № 5 (38) С. 64 – 68.
44. Финансово – кредитные рычаги для малого бизнеса в Казахстане //Банки Казахстана.- 2010. - №1. – С. 22 – 25.

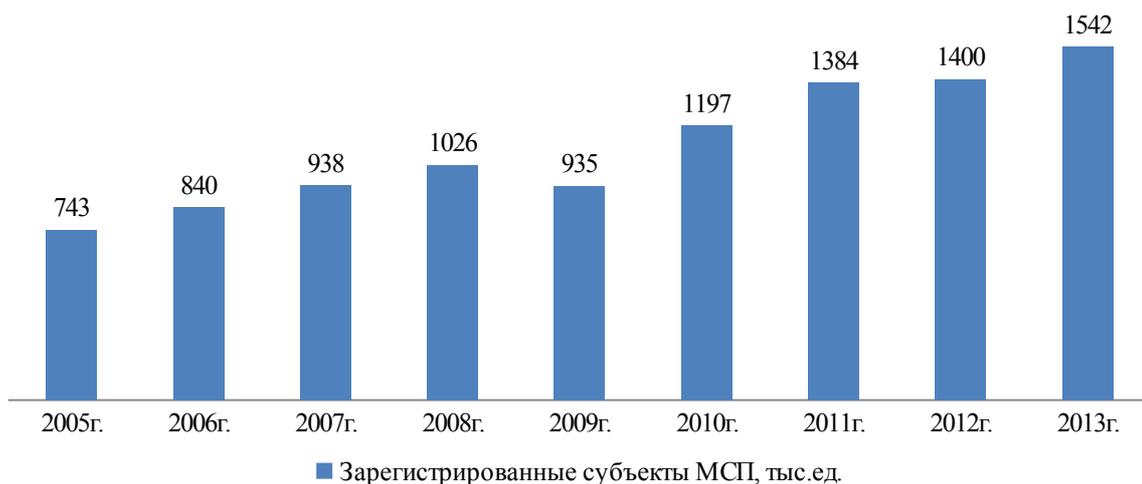


Рисунок 1 - Динамика количества зарегистрированных субъектов МСП, тыс.ед.

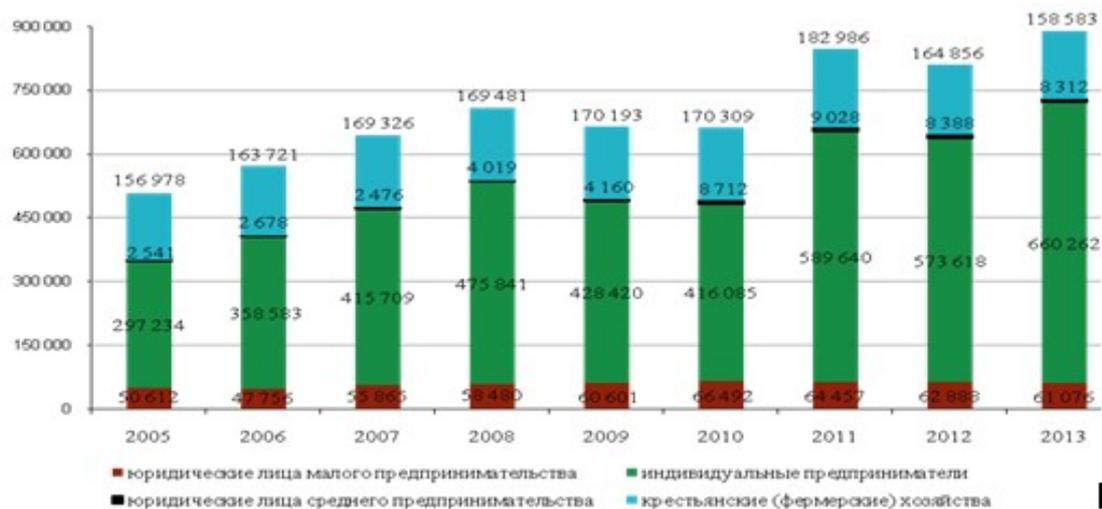


Рисунок 2 - Количество активных субъектов МСП за 2005 – 2013 годы

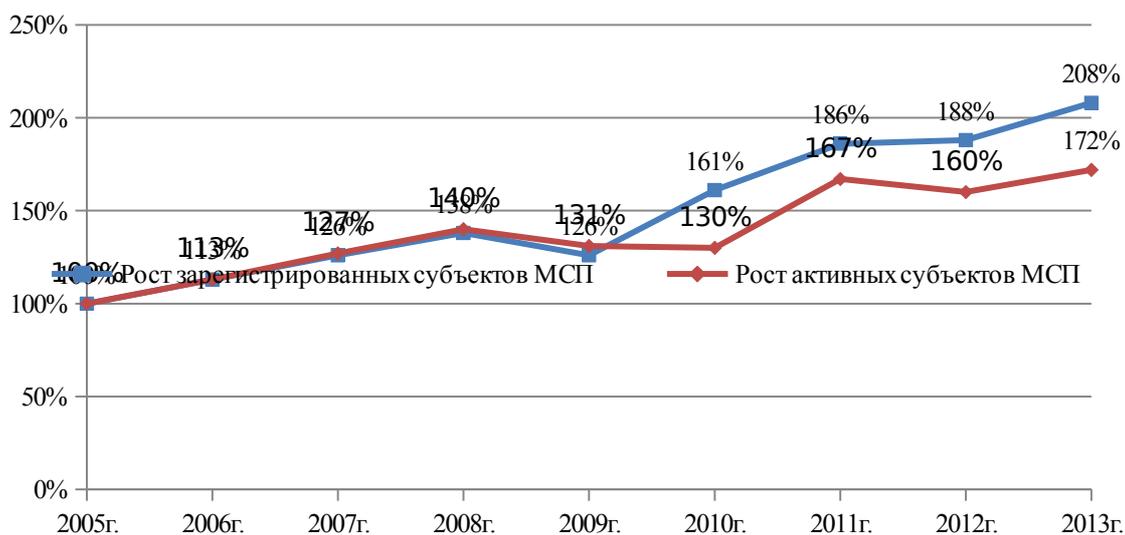


Рисунок 3 - Динамика темпов роста активных и зарегистрированных субъектов МСП

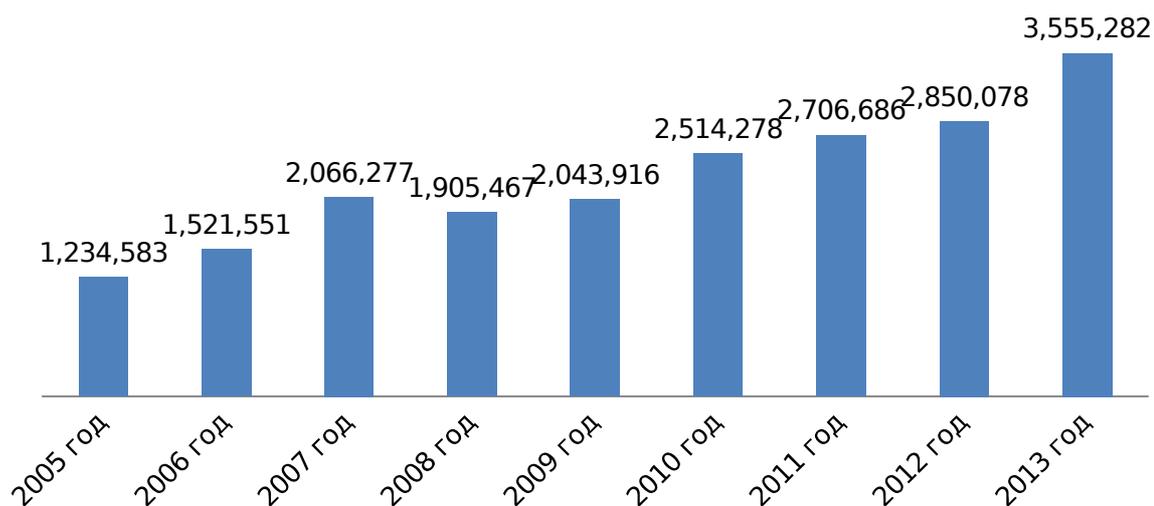


Рисунок 4 - Динамика выпуска продукции субъектами МСП РК за 2005 – 2013 годы, млн.тенге

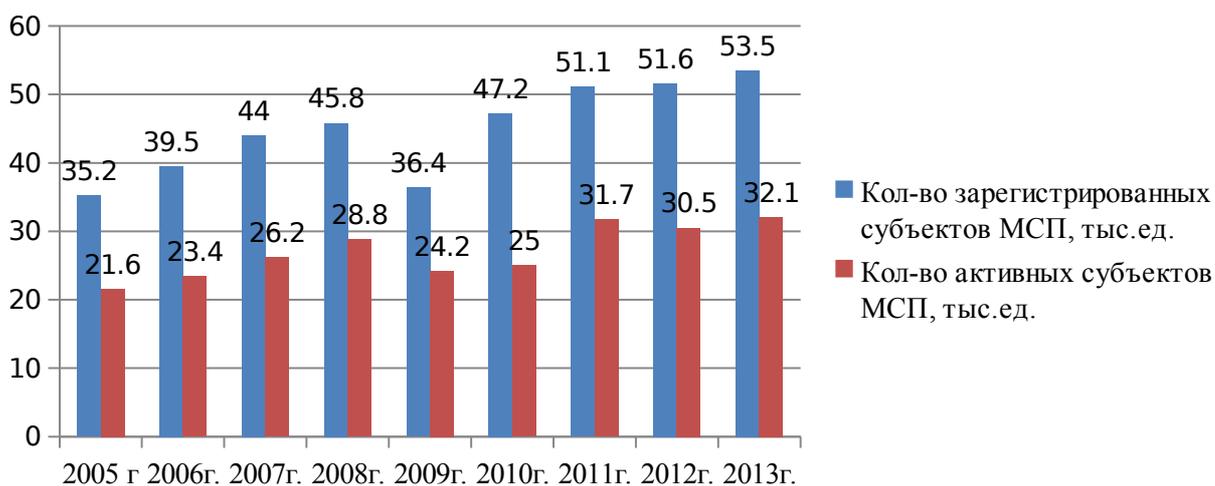


Рисунок 5 - Доля активных субъектов МСП Павлодарской области в общем количестве зарегистрированных субъектов



Рисунок 6 - Структура зарегистрированных субъектов МСП Павлодарской области по видам экономической деятельности

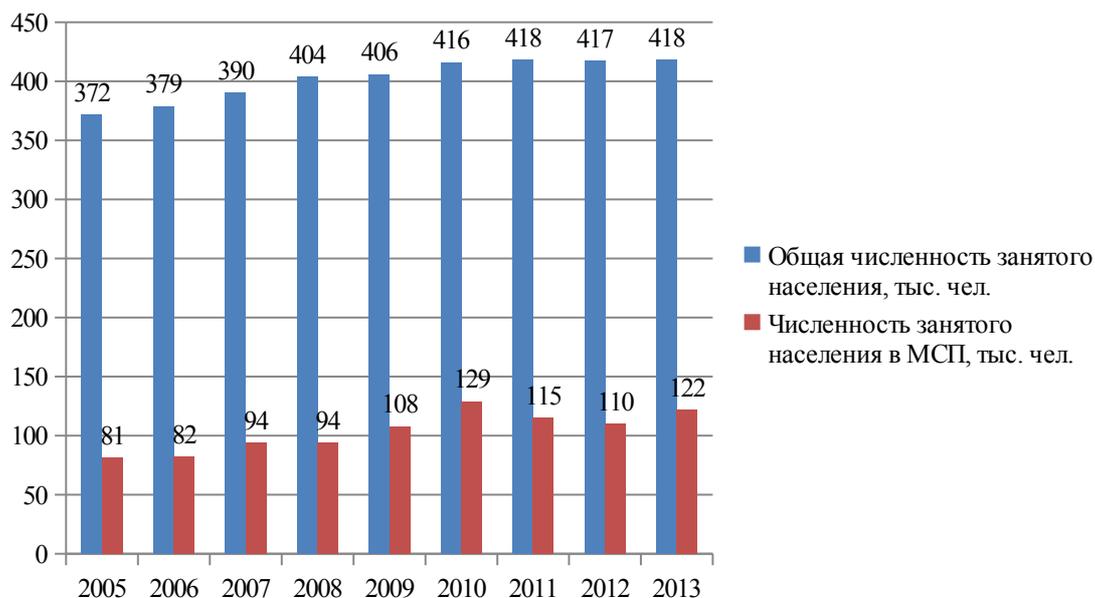


Рисунок 7- Доля занятых в МСП в Павлодарской области в общей численности занятых в регионе

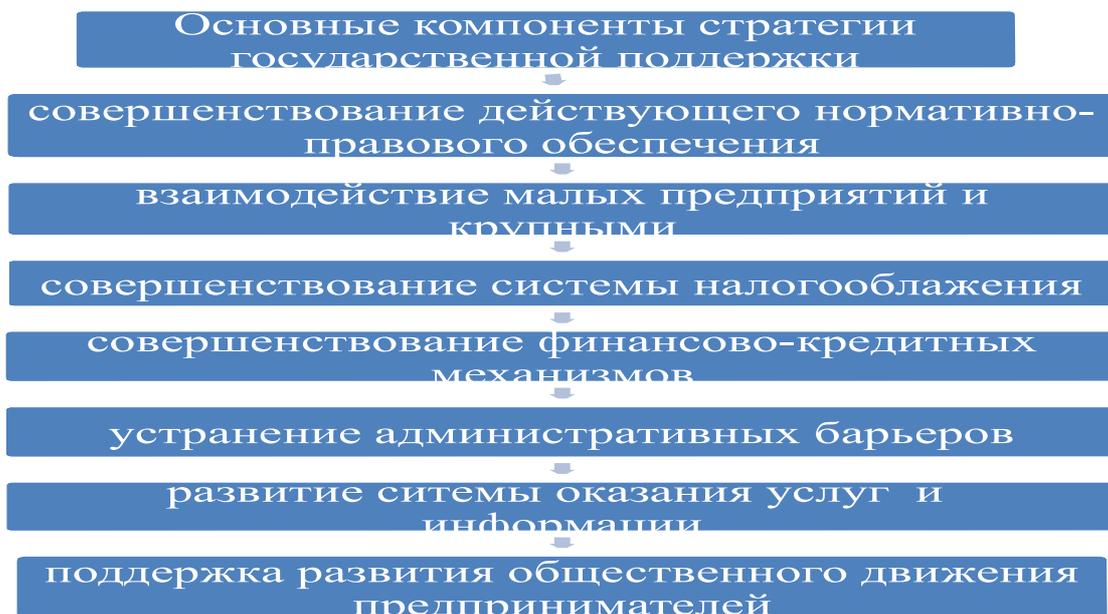


Рисунок 8 - Основные компоненты стратегии государственной поддержки МСБ

Рисунок 9 - Инфраструктура поддержки малого бизнеса
в Республике Казахстан

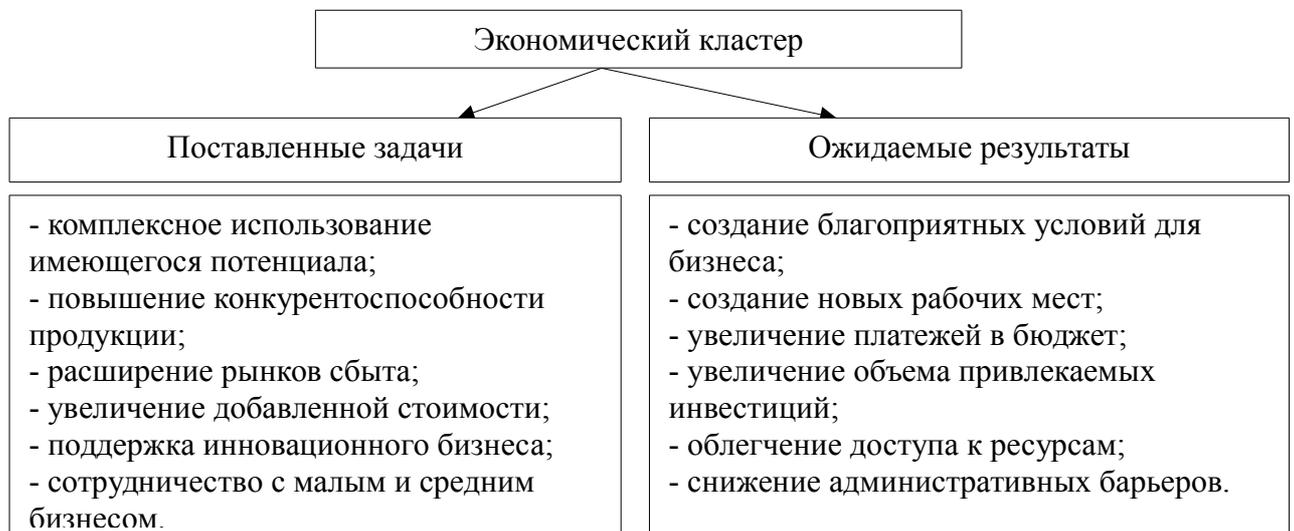


Рисунок 10 - Задачи и результаты деятельности экономического кластера