

**А.Н. ТУРГИНБАЕВА,<sup>1</sup>**

Д.Э.Н., доцент.

**З.Б. АХМЕТОВА,<sup>1</sup>**

К.Э.Н.

Казахский национальный  
университет им. аль-Фараби<sup>1</sup>

## **ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ВЕКТОРЫ ФОРСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН<sup>1</sup>**

### **Аннотация**

В статье отмечено, что за годы независимости Казахстан достиг не самых лучших показателей развития малого и среднего бизнеса, его вклада в экономику страны. Это произошло по причине пробелов в создании здоровой экономической инфраструктуры и рамочных условий предпринимательской деятельности. В связи с этим в работе выделены комплексные прорывные действия краткосрочной и среднесрочной перспективы для увеличения доли малого и среднего бизнеса в ВВП республики. В числе краткосрочных мер предлагается увеличение квоты МСБ на государственные закупки и закупки госкорпораций, решение вопросов передачи собственности в руки МСБ, активное развитие промышленной кооперации, ориентация на экспорт и инновации, льготное кредитование. В числе среднесрочных мер выделены изменение принципов и философии государственной поддержки малого и среднего бизнеса по примеру американской Администрации по делам малого бизнеса, создание новой юридической модели, действенно реализующей целевые программы содействия развитию МСБ. Сделан вывод о том, что развитие малого бизнеса на Западе идет более быстрыми темпами, поскольку национальные власти придают большое значение предприятиям малого бизнеса и оказывают им поддержку на федеральном уровне. Даже бывшие развивающиеся страны именно с развитием малого, среднего бизнеса совершили большой экономический рывок. Малый бизнес в этих странах в настоящее время представляет собой средний класс, который служит базой для стабильного развития экономики.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, экономика, собственность, форсированное развитие, комплексные меры, государственная поддержка.

За 25 лет независимости Казахстан достиг ощутимого прогресса, осуществляя переход к рыночной экономике. Однако за этот же период в зарубежных странах, не обязательно развитых или быстрорастущих, развивающихся, возникло значительно больше МСП и достигнуты лучшие показатели соотношения ВВП и численности населения, чем в Казахстане. Международные и казахстанские эксперты объясняют это различие прежде всего пробелами в создании здоровой экономической инфраструктуры, а также в рамочных условиях предпринимательской деятельности. Поэтому для увеличения доли малого и среднего бизнеса в ВВП республики нужны комплексные прорывные действия краткосрочной и среднесрочной перспективы. К числу краткосрочных мер можно отнести следующие.

1. Увеличение квоты МСБ на государственные закупки и закупки госкорпораций. В Казахстане на этот счет существуют различные точки зрения. Некоторые казахстанские эксперты сходятся во мнении, что заикленность бизнеса на государственных тендерах развращает предпринимательство, делает бизнес менее гибким. Однако председатель правления ОЮЛ «Союз промышленников и предпринимателей «Национальная индустриальная палата Казахстана» считает, что многие государства стремятся повышать уровень конкурентоспособности малых и средних предприятий, улучшать условия для предпринимательской деятельности, поддерживать МСБ на государственном уровне, зачастую не без системы государственных закупок.

В Республике Казахстан Закон РК «О государственных закупках», введенный в действие с 1 января 2016 г., имеет ряд норм, которые, по мнению специалистов, можно расценивать как косвенную поддержку МСБ.

---

<sup>1</sup> Работа выполнена в рамках проекта грантового финансирования научных исследований МОН РК ГФ 4 № 4978 «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства как важнейший фактор ускоренного роста экономики Казахстана: теория, методология и механизмы повышения эффективности».

Так, одним из основных принципов осуществления госзакупок (статья 4) является оказание поддержки отечественным производителям, поставщикам работ и услуг. Если учесть, что подавляющее большинство компаний Казахстана – субъекты МСБ, а не субъекты крупного предпринимательства (по состоянию на 1 февраля 2016 г., количество действующих субъектов МСП в стране – более 1,3 млн, количество субъектов крупного бизнеса – 2 520), то можно считать, что поддержка будет касаться именно МСБ.

Другой косвенной поддержкой МСБ считают специалисты техническую спецификацию с указанием требуемых функциональных, технических, качественных и эксплуатационных характеристик закупаемых товаров, работ и услуг, требуемых в конкурсной документации согласно новому Закону РК «О государственных закупках». Ведь через систему технического регулирования (техрегламенты) могут устанавливаться особые требования к поставляемой продукции.

Тем не менее, на наш взгляд, в новом законе, в отличие от ранее действовавшего, отсутствуют прямые нормы о предоставлении гарантированного закупа для субъектов МСП в то время как у партнеров по ЕАЭС и в соседних странах в законодательстве о госзакупках прописаны специальные нормы о поддержке МСБ.

В России уже с 2016 г. года вступил в силу Закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», согласно которому государственные компании с оборотом свыше 2 млрд руб. обязаны отдавать 10% своего заказа малому и среднему бизнесу [1]. В частности был утвержден перечень из 35 крупнейших госкомпаний («Газпром», «Почта России», «Ростелеком», «Аэрофлот», АЛРОСА, «Роснефть», РЖД и др.), чьи закупки подлежали госконтролю.

Благодаря комфортным условиям, созданным, к примеру, правительством Москвы для участия малого бизнеса в госзакупках, в 2016 г. объем закупок города у представителей малого предпринимательского звена вырос в два раза, превысив 200 млрд руб. Если по России общий объем закупок крупнейших госзаказчиков у малого бизнеса в прошлом году составил 1,5 трлн руб., то 42% от этой суммы приходится на московских предпринимателей [2].

Кроме того, в конце лета 2016 г. премьер-министр РФ Д. Медведев подписал постановление об увеличении доли прямых закупок, осуществляемых госкомпаниями у субъектов малого и среднего предпринимательства, с 10% до 15% с 1 января 2018 г.

В Китае также осуществляется поддержка МСБ через систему госзакупок. Закон КНР «О содействии малым и средним предприятиям» устанавливает, что государство предпринимает меры для расширения прямых каналов финансирования малых и средних предприятий, активно создает условия для их деятельности, а также непосредственно финансирует их в различной форме в рамках, разрешенных законодательством и подзаконными актами.

Более того, в соответствии с законодательством КНР большинство иностранных производителей не могут проникнуть на китайский рынок закупок, потому что их товары, даже если изготовлены или собраны в Китае, не считаются внутренними (национальными).

Таким образом, на основе анализа опыта ряда стран считаем, что новый Закон РК «О государственных закупках» нуждается в дополнении в части установления норм возможного гарантированного закупа товаров, работ и услуг у субъектов МСБ.

2. Решение вопросов передачи собственности в руки малого и среднего бизнеса без наращивания дополнительных площадей. Речь идет о возможности приватизации помещений, сдаваемых в аренду, проведении соответствующих аукционов. Например, в собственность активно развивающимся компаниям целесообразно передать неиспользуемые помещения убыточных предприятий.

Следует заметить, что в Казахстане с 2015 г. имеются отдельные прецеденты подобной поддержки МСБ. Так, партнерская программа по передаче сети АЗС АО «ҚазМұнайГаз» в управление малому и среднему бизнесу имела конкретное воплощение: к примеру, автозаправочная станция № С-34 (Z-155) на 97 км автодороги Астана – Петропавловск в Аккольском районе Акмолинской области.

За период 2015–2016 гг. в управление переданы 143 АЗС сети «ҚазМұнайГаз», в результате чего у предпринимателей появилась возможность стать партнерами компании с национальным брендом при достаточно демократичных и открытых условиях программы.

Тем не менее, как заявил председатель президиума НПП «Атамекен», «кампания по приватизации проходит не так активно, и предложенные активы не представляют интереса для бизнеса. Все, что можно передать в частную среду, необходимо передать. Учитывая сложную финансовую ситуацию, то, что банки неохотно финансируют проекты, у многих предпринимателей нет возможности приобрести объекты. Мы считаем, что необходимо рассмотреть механизмы передачи собственности в рассрочку, тем самым расширить список объектов в рамках развития государственно-частного партнерства».

Кроме того, в НПП «Атамекен» ведется работа над списком реальных отечественных производителей, а не фирм-«однодневок», рекомендуемых к участию в государственных закупках производителей, при особом внимании к сельхозтоваропроизводителям.

3. Активно развивать промышленную кооперацию между малыми, средними и крупными промышленными предприятиями, чтобы обеспечить частные компании достаточным количеством заказов. Необходимо передавать предпринимателям на условиях аутсорсинга выполнение неключевых производственных позиций (например, изготовление электропроводки, резинотехнических изделий и др.). Передача таких позиций профильным частным компаниям позволит снизить издержки и, соответственно, повысить доходность крупных предприятий.

Термин «аутсорсинг» происходит от английского слова «outsource», что означает «производить на стороне». Быстрый рост объемов аутсорсинговых услуг в развитых странах свидетельствует об их экономической целесообразности. Современный аутсорсинг – это многогранное экономическое явление. Представляется целесообразным рассмотреть его как минимум с трех сторон. Первая связана с характеристикой аутсорсинга как формы производственной кооперации. Вторая раскрывает сущность аутсорсинга как управленческой технологии. Третья позволяет охарактеризовать аутсорсинг как способ рационального использования ресурсов предприятия [3]. Положительные следствия использования аутсорсинга обобщены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Развитие промышленной кооперации между МСБ и крупным бизнесом

Примечание – Разработано авторами.

В результате четкого выделения «бизнес-процессов» выявляются так называемые «узкие места» в производстве, хранении и сбыте продукции, в управлении этими процессами. Это дает возможность разработать стратегию управления, направленную на ликвидацию «узких мест», передать по возможности часть бизнес-процессов сторонним исполнителям, обладающим необходимыми профессиональными знаниями и опытом [4].

Сформированная в результате новая структура производства и управления будет «не связана с устаревшими производственными фондами и со стереотипами ведения бизнеса... Произведенные таким образом изменения в структуре крупного предприятия могут привести к микро-, мезо-, а то и макроэкономическим трансформациям». Потребность в таких трансформациях в Казахстане назрела давно, и экономика нуждается в научно обоснованных направлениях осуществления этих трансформаций.

4. Ориентация МСБ на экспорт и инновации. В ближайшем будущем выиграют те предприятия малого и среднего бизнеса, которые работают над повышением своей эффективности, инновационности, поскольку для них откроются серьезные перспективы в виде рынков стран Евразийского сообщества и ВТО.

Как отметил председатель правления Национальной палаты предпринимателей РК «Атамекен», при Национальной палате создается Центр содействия инноваций, который будет координирующим органом, куда будут поступать заказы от всех предприятий, предпринимателей для решения технических и технологических задач наукой. «Будут созданы соответствующие группы в университетах, вузах не только нашей страны, но мы планируем привлечь также университеты Российской Федерации, ряда стран, которые входят в Евразийский экономический союз».

Интерес вызывают проекты Палаты предпринимателей «Виртуальная торговая площадка» и «Биржа деловых контактов – online», создающие новый уровень деловых контактов. В частности, «Биржа деловых контактов – online» – модернизированный подход к выгодному сбыту своей продукции по Казахстану и за рубежом. В рамках ресурса каждый предприниматель может на бесплатной основе наладить деловое партнерство в формате B2B, открыть возможности для развития экспортного потенциала, расширить бизнес-отношения.

Специально созданное АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям KAZNEX INVEST» создало потенциальные возможности для экспорта казахстанской обработанной продукции в 2015 г.

Агентство предлагает содействие выходу на внешние рынки путем следующих мер: торговые миссии; единый национальный стенд; национальный интерактивный информационный ресурс [www.export.gov.kz](http://www.export.gov.kz), зарубежные выставки; продвижение товарных знаков; продвижение на рынок гуманитарных закупок.

При этом в качестве финансовой поддержки экспортера предлагается возмещение для субъектов индустриально-инновационной деятельности 50% затрат, связанных с продвижением и раскруткой продукции, услуг на внешний рынок, привлечением франшизы, оплатой услуг по маркетинговым исследованиям, обучением сотрудников предприятия, занятых в сфере управления экспортом, процедурами регистрации товарных знаков и сертификации продукции для экспорта, созданием и запуском собственного интернет-ресурса.

Кроме того, со стороны государства организована поддержка выхода отечественных производителей на внешние рынки, в частности, действует программа «Экспорт–2020». Однако предприниматели сталкиваются с рядом проблем, которые связаны в первую очередь с различным подходом к технологическому регулированию в странах Таможенного союза. Эта по сей день актуальная проблема, препятствующая развитию экспорта казахстанского малого и среднего бизнеса.

5. Гарантийная поддержка и льготное кредитование МСБ. Например, специальные условия кредитования для полезных компаний в сфере зеленой энергетики распространены в европейских странах. В России, к примеру, в 2016 г. запущена трехуровневая модель, в которой участвуют «Корпорация МСП», «Банк МСП» и региональные гарантийные организации (РГО), обеспечивающие гарантией инвестиционные проекты на региональном и федеральном уровне. «Корпорация» может дать гарантию под 50% суммы кредита при работе с банками-партнерами. С привлечением РГО объем гарантии может вырасти до 70%, РГО в данной схеме выступает как поручитель, что, помимо прочего, ведет и к снижению ставки по кредиту [5].

6. Обеспечение МСБ доступа к финансовым ресурсам государства посредством инвестиционных инструментов. Оно может быть реализовано в виде программ финансового содействия малому и среднему бизнесу в случае чрезвычайных обстоятельств (стихийных бедствий,



социальных беспорядков, террористических актов) и программ государственного гарантирования аренды и страхования строительных подрядов, осуществляемых малыми предприятиями.

Малый и средний бизнес США, к примеру, получает поддержку со стороны акционерных коммерческих организаций: Государственная комиссия США по делам малого бизнеса, имеющая 68 местных отделений по всей стране, помогает малым предприятиям, гарантируя их кредиты и содействуя повышению квалификации персонала. Малый и средний бизнес поддерживает также Национальная ассоциация независимых предпринимателей, в которую входят более 500 тыс. мелких и средних предприятий [6].

К среднесрочным мерам относятся следующие.

1. Изменить принципы и философию государственной поддержки малого и среднего бизнеса по примеру США. Администрация по делам малого бизнеса (АМБ, US Small Business Administration), созданная в 1953 г. в США, защищает интересы малого и среднего бизнеса на правительственном уровне. На АМБ возложена обязанность оказывать предпринимателям финансовую и консультационную поддержку, содействовать в получении правительственных заказов и в заключении контрактов с крупными предприятиями.

Отдел АМБ по стандартизации в соответствии с промышленной классификационной системой определяет критерии отнесения бизнеса к малому, которые варьируются по отраслям, разрабатывает отдельный каталог определения размеров малых предприятий.

Обладая возможностью предоставления и гарантирования займов и инструментами венчурного капитала на сумму более 45 млрд долл. США в дополнение к кредитам на случай чрезвычайных бедствий на сумму 5 млрд долл. США, АМБ является крупнейшей финансовой опорой малого и среднего бизнеса.

На данный момент в рамках программы гарантирования кредитов АМБ может гарантировать погашение за счет государства 90% кредитных обязательств. Это обеспечивает продление сроков кредитования при выдаче банковских кредитов на срок до 5 лет, а при предоставлении прямых ссуд – до 15 лет.

2. Создать новую юридическую модель, действенно реализующую целевые программы финансового, технологического, информационного и кадрового содействия развитию малого и среднего предпринимательства, подобно центрам развития предпринимательства (ЦРП), создаваемым в США АМБ совместно с университетами (иногда с администрацией штата). АМБ обеспечивает 50-процентное финансирование ЦРП, т.е. из средств федерального бюджета. Остальные 50% покрываются принимающей стороной из какого-либо одного из следующих источников: собственные средства университета, бюджет штата, частные спонсоры или меценаты. Принимающая сторона может обеспечить финансирование и материальными средствами (помещения, оборудование, техника и т.д.).

Как правило, ЦРП создается на базе одного из университетов штата, реже – при органах власти штатов. Университет должен доказать свою компетентность, т.е. располагать квалифицированным персоналом, материально-технической базой, методиками обучения, исследований и др. Университеты проходят аккредитацию в АМБ, после чего участвуют в программе АМБ по поддержке малого бизнеса через сеть ЦРП. При университетах имеется должностное лицо (обычно проректор), который ведет данное направление деятельности университета, и ему подотчетна вся сеть ЦРП штата. Такой сотрудник университета отвечает за организацию, менеджмент, подбор кадров, планирование работы и распределение финансовых средств ЦРП.

Основной акцент ЦРП делают на обучение населения навыкам предпринимательства и ведения бизнеса, поиск источников финансирования и предоставление консультаций по расширению действующего бизнеса.

Если говорить об отдаче от деятельности ЦРП, то в АМБ убеждены в их высокой эффективности. Согласно статистическим наблюдениям, осуществляемым АМБ, 1 доллар инвестиций в ЦРП приносит прибыль в виде поступлений в бюджет от деятельности МП в размере от 2 до 19 долларов, в зависимости от штата. Кроме того, из 5 субъектов малого бизнеса, получивших обучение и консалтинг в ЦРП, четыре сохраняют свой бизнес на протяжении первых 5 лет, тогда как, согласно статистике АМБ, из 5 субъектов малого предпринимательства, начавших бизнес самостоятельно, только одному удается просуществовать хотя бы 5 лет [6].

3. Обеспечить правовой и экономический порядок в стране, стабильность финансовой и валютной системы, как практикуется в Германии. Здесь огромную роль играют независимый немецкий Центральный банк, Бундесбанк, Центральный европейский банк и банковское законодательство (в том числе и банковский надзор). Государство может вмешиваться в экономический процесс, если частный сектор не в состоянии в должной мере приспособиться к существующим или изменившимся условиям деятельности и общественным требованиям (например, в области охраны окружающей среды) или устранить недостатки экономического развития.

Важное значение при этом имеет, по словам К. Брюммер, советника, руководителя Кредитанштальт фюр Видерауфбау – отдела координации экономико-консультационной деятельности Посольства Германии в Москве, принцип соответствия государственного вмешательства правилам рыночной экономики, смысл которого – в обеспечении справедливых условий и высокого уровня конкуренции. Усилия направлены на создание и сохранение как можно большего числа производительных, динамично развивающихся МСП [7].

Развитие малого бизнеса на Западе идет более быстрыми темпами, поскольку национальные власти придают большое значение предприятиям малого бизнеса и оказывают им поддержку на федеральном уровне. Малый бизнес в развитых странах в настоящее время представляет собой средний класс, который служит базой для стабильного развития экономики. Даже бывшие развивающиеся страны (Тайвань, Сингапур, Индонезия) именно с развитием малого, среднего бизнеса совершили большой экономический рывок, именуемый «азиатским чудом», мотивировав тем самым новую волну промышленных «азиатских тигров» XXI в. (Бангладеш, Вьетнам, Камбоджа).

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Информационное агентство RNS. Глава корпорации МСП: госкомпании выполняют квоты по закупкам у малого и среднего бизнеса: <https://rns.online/>.

2 Информационное агентство Рамблер/новости. Доля бизнеса Москвы в госзакупках у МСП составила 40% от общероссийского объема: [https://news.rambler.ru/economics/37011141/?utm\\_content=news&utm\\_medium=read\\_more&utm\\_source=copylink](https://news.rambler.ru/economics/37011141/?utm_content=news&utm_medium=read_more&utm_source=copylink).

3 Аникин Б.А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций. – М.: Инфра-М, 2003. – 192 с.

4 Брюховецкая Н.Е., Егизарова К.Ю. Кооперация крупного и малого бизнеса как способ оптимизации деятельности крупных предприятий КиберЛенинка: <https://cyberleninka.ru/article/n/kooperatsiya-kрупnogo-i-malogo-biznesa-kak-sposob-optimizatsii-deyatelnosti-kрупnyh-predpriyatij>.

5 Шаров А. Меры поддержки МСБ: <http://2016.rbc.ru/podderzhka/>.

6 Фонд развития предпринимательства «Даму». О секторе МСБ США. Аналитический обзор: <https://www.damu.kz/8003>.

7 Брюммер К. Система поддержки предприятий малого и среднего бизнеса в Германии: [http://vasilieva.narod.ru/10\\_2\\_02.htm](http://vasilieva.narod.ru/10_2_02.htm).

#### Андатпа

Қазақстан тәуелсіздігін алған жылдар ішінде шағын және орта бизнестің дамуының көрсеткіштері, оның ел экономикасына үлесі аса үлкен, маңызды болған емес екендігі мақалада айқындалды. Бұл жақсы экономикалық инфрақұрылым мен кәсіпкерлік қызметтің шекті шарттарын құрудағы кемшіліктерге байланысты болды. Мақалада осы жағдайға байланысты, республикада ЖІӨ-де шағын және орта бизнестің үлесін ұлғайтудың қысқа және орта мерзімді кешенді серпінділігі анықталды. Атап айтқанда, қысқа мерзімді шаралар шеңберінде мемлекеттік сатып алу және мемлекеттік корпорацияларды сатып алулардағы ШОБ квотасының ұлғаюы, ШОБ-қа меншік құқығын беру мәселелерін шешу, өнеркәсіптік кооперациясың белсенді дамыту, экспорт пен инновацияларға бағдарлану, жеңілдікті несиелендіру жолдары қарастырылған. Орта мерзімді шараларға шағын бизнес ісіне байланысты америкалық Администрация мысалы бойынша шағын және орта бизнестің мемлекеттік қамтамасыздығының философия мен принциптерінің өзгеруі, ШОБ дамытуына ынталандыруды іске асыратын мақсатты бағдарлама жаратыды. Батыста шағын бизнестің жылдам дамытуы ұлттық билік органдарының шағын бизнеске аса назар аударуына және оларға федералдық деңгейде қолдауына байланысты деген қорытынды шығарылды. Тіпті бұрынғы дамушы елдер шағын, орта бизнестің дамытуына байланысты үлкен экономикалық серпіліс алды. Бұл елдердегі шағын бизнес қазіргі уақытта экономиканың тұрақты дамуының негізі болатын орта классын құрайды.

Тірек сөздер: шағын және орта бизнес, экономика, меншік, жеделдетілген даму, кешенді шаралар, мемлекеттік қолдау.

### **Abstract**

The article notes that over the years of independence, Kazakhstan has not achieved the best indicators of development of SME, its contribution to the economy of the country. This was due to gaps in the creation of a sound economic infrastructure and framework conditions for business. In this regard, the work outlined the complex of breakthrough actions for the short and medium-term prospects to increase the share of small and medium enterprises in the gross domestic product of the republic. Namely, among short-term measures, it is proposed to increase the quota of SME for government purchases and purchases of state corporations, to resolve issues of transferring ownership to SMEs, to develop actively industrial cooperation, export orientation and innovation, and concessional lending. Among the medium-term measures the following ones are emphasized: changes in the principles and philosophy of state support for small and medium enterprises following the example of the US Administration for small business; the creation of a new legal model that effectively implements the target programs of assistance to the development of SME. The conclusion is drawn that the development of small business in the West is proceeding at a faster pace, as national authorities attach great importance to small business enterprises and provide them with support at the federal level. Even the former developing countries, with the development of small and medium businesses, made a big economic breakthrough. Small business in these countries is now a middle class, which serves as a base for the stable development of the economy.

Key words: small and medium enterprise, economics, property, forced development, complex measures, state support.