

МРНТИ 68.85.35
УДК 2964

А.Ф. ЦЕХОВОЙ,¹
д.т.н., профессор.
А.А. ЖАКСЫЛЫКОВА,²
докторант.
Satbayev University.¹
Казахский национальный
университет им. аль-Фараби²

**ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ РАЗВИТИЕ МАЛОГО
И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, И ИХ СВЯЗЬ С ВАЛОВЫМ
ВНУТРЕННИМ ПРОДУКТОМ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

Аннотация

Малый и средний бизнес является важной составляющей экономики стран мира. В развитых странах на его долю приходится значительная часть производимого ВВП. Представители малого и среднего бизнеса относятся к среднему классу с высоким уровнем материального достатка. В результате создается основа социальной стабильности в указанных странах. В Казахстане ситуация с развитием малого и среднего бизнеса остается неудовлетворительной. Хотя правительство страны предпринимает меры по его развитию, вклад малого и среднего бизнеса в экономику страны крайне низок. Малый и средний бизнес Казахстана не только не обеспечивает соизмеримый количественный вклад в ВВП страны, но и не располагает серьезными качественными достижениями. Малым и средним бизнесом производится мало высокотехнологичных товаров и услуг. В этой связи необходимо выявить причины слабого уровня развития малого и среднего бизнеса в стране. Следует определить те барьеры, которые стоят на пути развития малого бизнеса в Казахстане. Для этого представляется важным всестороннее исследование всех факторов, которые определяют быстрое и эффективное развитие малого и среднего бизнеса. Нахождение ключевых решений для построения эффективного механизма развития малого и среднего бизнеса в Казахстане определяет научно-практическую значимость данной статьи. Малый и средний бизнес представляет собой важную часть экономики, способствуя увеличению производства валового внутреннего продукта и тем самым усилению конкурентоспособности стран.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, факторы, финансирование, конкурентоспособность, производство, концепция, стимулирование.

Значение малого бизнеса в мировой экономике велико. Страны, развивающие малый бизнес, решают многие социально-экономические проблемы. В развитых странах мира малый бизнес вносит существенный вклад в формирование валового внутреннего продукта, который в ряде стран превышает 70% от всего произведенного в них ВВП [1, с. 3–12]. Часто малый бизнес становится инициатором инноваций, меняющим технико-технологический облик экономики.

При развитии малого и среднего бизнеса в этих странах решаются и социальные проблемы, такие, как обеспечение занятости населения, формирование среднего класса, основы стабильности общества [2, с. 3].

В Казахстане развитию малого и среднего бизнеса как основы стабильности общества и экономики государства постоянно уделяется большое внимание. В частности, в своем Послании народу на 2016 г. президент страны Н. Назарбаев в очередной раз акцентировал внимание на решении задачи развития малого бизнеса, выделив ее как приоритетную [3].

Однако ситуация практически не меняется, и вклад малого и среднего бизнеса (МСБ) в социально-экономическое развитие страны остается невысоким, не соответствующим уровню развитых стран мира.

Выдвинутые президентом РК Н. Назарбаевым стратегические цели по вхождению Казахстана в число 30 наиболее развитых стран мира невозможно достигнуть без быстрого развития МСБ. На его место и роль в экономике стран указывает складывающаяся мировая практика.

Соотношение глобального индекса конкурентоспособности (ГИК) определяется высокой долей МСБ в ВВП развитых стран. В таблице 1 приведены сравнительные данные по ГИК и доле МСБ в ряде развитых стран мира и Казахстана.

Таблица 1 – Глобальный индекс конкурентоспособности в некоторых странах мира в 2016–2017 гг.

Страны	Место (глобальный индекс конкурентоспособности)	ВВП, млрд долларов США	Доля малого и среднего бизнеса, %
Швейцария	1 (5,81)	662,5	60–65
США	3 (5,70)	24680	50–52
Нидерланды	4 (5,57)	762,5	55–60
Германия	5 (5,57)	3490	55–57
Япония	8 (5,48)	4730	52–55
Казахстан	53 (4,41)	133,7	18,3

Примечание – Составлено на основе источников [4, 5, 6].

Как видим, страны, занимающие лидирующие позиции по показателю глобального индекса конкурентоспособности, имеют развитый МСБ, доля которого в производстве валового внутреннего продукта существенна. То есть малый и средний бизнес оказывает прямое и сильное воздействие на уровень конкурентоспособности экономики страны.

Динамика ГИК по Казахстану за последние 4 года приведена на рисунке 1: ГИК за все рассматриваемые годы не опускался ниже 4,4, но тем не менее среди всех оцениваемых стран место Казахстана в рейтинге глобальной конкурентоспособности изменялось. Так, рейтинг Казахстана по ГИК в 2016 г. снизился против 2015 г., составив 4,41 против 4,49 годом ранее. В результате такой оценки Казахстан по данному показателю оказался на 53-м, потеряв 11 позиций против 2015 г. [6]. В 2013–2014 гг. Казахстан занимал 50-е, имея в активе рейтинг 4,41. В настоящее время, имея те же 4,41 балла, Казахстан опустился на три позиции. Это указывает на то, что страны, оказавшиеся сегодня выше, улучшили свои позиции по ряду показателей. Снижение доли МСБ в ВВП Казахстана, очевидно, сыграло свою роль при подсчете ГИК и в потере нескольких позиций страны в общем рейтинге глобальной конкурентоспособности.

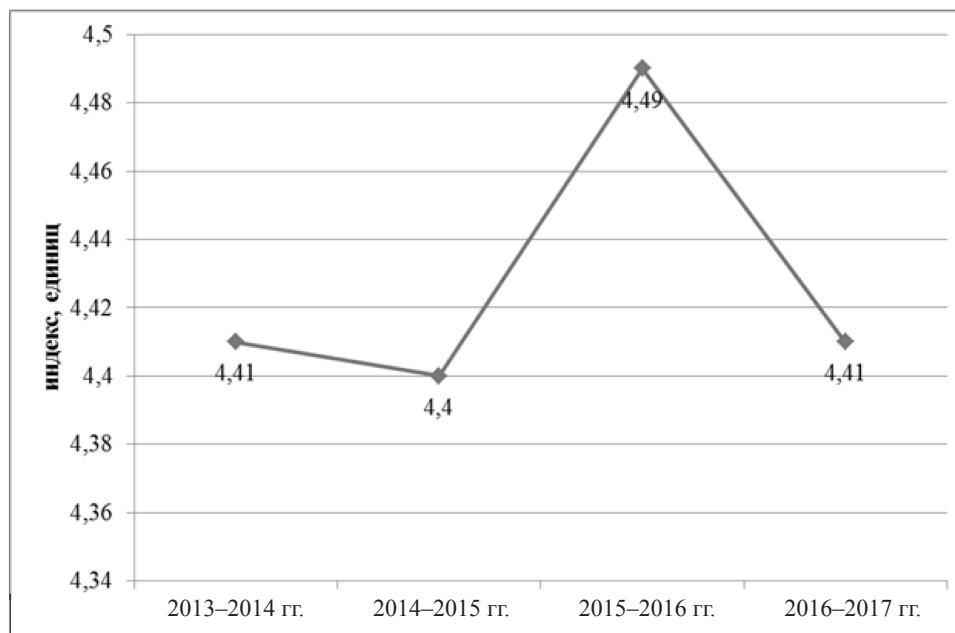


Рисунок 1 – Динамика глобального индекса конкурентоспособности Казахстана за 2013–2017 гг.

По ГИК Казахстан занимает не адекватное его потенциалу место. Более того, в последние годы страна теряет позиции по ГИК. В условиях продолжающегося кризиса именно МСБ

может нивелировать негативное его действие. Поэтому развитию МСБ в Казахстане следует уделять больше внимания. Это предполагает полнее использовать ключевые факторы, способствующие быстрому развитию МСБ.

К ключевым факторам развития малого и среднего предпринимательства относят государственную поддержку по различным направлениям (финансовую, организационную, методическую и т.д.), уровень образования и в целом кадровое обеспечение, наличие соответствующей инфраструктуры (материально-технической базы, технической, коммуникационной, институциональной и пр.), доступность научно-технических разработок для МСБ, открытость рынка и возможность для МСБ конкурировать с другими участниками рынка, культуру общества в части отношения к предпринимательству.

Каждый из перечисленных факторов важен для успешного бизнеса. Однако ведущее место среди всех факторов занимает государственная политика по поддержке предпринимательства в стране.

Практически во всех развитых странах мира оказывается поддержка МСБ. При этом можно наблюдать разнообразие форм и методов государственного регулирования развития МСБ. В ряде стран государства предоставляют гарантии по кредитам и по экспортным операциям, различные налоговые послабления, оказывают прямое финансирование, осуществляют субсидирование процентных ставок.

В то же время государственная поддержка МСБ проявляется не только в решении проблем экономического порядка. Государство в таких странах, как, например Швейцария, стремится ко всему прочему создавать условия для функционирования МСБ, чтобы ничто не мешало этому процессу, а предприниматели имели возможность максимально проявлять свой творческий подход к ведению дела. В результате, как мы видим, Швейцария занимает первое место в мире по ГИК.

В зависимости от ситуации значение каждого из факторов развития МСБ различно. Часто в отечественной литературе можно встретить мнение, что основным сдерживающим фактором развития бизнеса является проблема финансирования [6].

Действительно, финансирование бизнеса в значительной степени определяет его благополучие. Без адекватного финансирования вообще невозможно ведение бизнеса. Финансирование подразделяется на первичное и вторичное, воспроизводственное. Первичное финансирование необходимо для старта бизнеса. Источниками первичного финансирования могут быть средства учредителей или же привлеченные средства. Воспроизводственное финансирование выполняет функцию поддержания уже действующего бизнеса. При правильной организации бизнеса, как правило, проблем на стадии воспроизводственного финансирования не возникает.

Для создания малого и среднего бизнеса требуется первичное финансирование. Именно по этой форме финансирования часто разворачиваются дискуссии, когда речь идет о финансировании бизнеса. Рассматриваются проблемы доступности финансирования, в том числе привлечения и стоимости кредитов, длительности финансирования и т.п.

Финансирование – важная часть создания бизнеса, но, как нам представляется, не самая важная. Практика показывает, что более важными факторами успешного бизнеса являются знания (когнитивность), сбыт и в меньшей степени, производство.

Под когнитивностью бизнеса мы понимаем способность индивида видеть все стороны планируемого им предпринимательства в таком виде, который имеет высокий реальный потенциал для успеха.

Сегодня мало авторов публикаций рассматривают острую проблему дефицита знаний отечественных предпринимателей. Мы полагаем, что именно нехватка достаточных знаний не позволяет казахстанским предпринимателям воспользоваться имеющимися в стране богатейшими природными ресурсами, адекватно созданной нормативно-правовой базой и прочими возможностями для успешного ведения бизнеса.

При этом дефицит знаний касается не только непосредственно организации бизнеса, выбора направления деятельности. Знаний не хватает в части того, каким образом реализовать идею. В частности, в целом по стране недостаточно используется эффективный механизм проектного менеджмента, не говоря уже о МСБ. Процесс распространения проектного менеджмента в

Казахстане идет крайне медленно [4, с. 243–249]. Его использование помогло бы эффективнее решать вопросы разработки, освоения, ресурсного обеспечения и производства новых товаров.

Дефицит профессионально подготовленных специалистов не способствует общему развитию предпринимательства в Казахстане, особенно в малом и среднем бизнесе. Доля действующих предприятий крупного бизнеса в ВВП страны значительно выше, чем предприятий малого и среднего бизнеса. На дефицит кадров указывает множество авторов, исследующих проблемы человеческого капитала Казахстана. Так, Чуланова З. акцентирует внимание на тенденции роста спроса на специалистов определенного уровня [3, с. 53–56].

Проблема эффективного использования имеющихся ресурсов в области знаний стоит перед любым производственным предприятием, нацеленным на результат. Очевидно, что ключевым ресурсом является персонал предприятия. Хорошо подобранный функциональный персонал – ключ к достижению поставленных целей. В этой связи максимальное использование персонала предприятия, его потенциала способствует более эффективному развитию. В этой связи необходимо решить проблему повышения уровня подготовки будущих предпринимателей, больше внимания уделяя приобретению ими практических навыков ведения бизнеса. Требуются думающие, творческие специалисты.

В Казахстане много бездействующих предприятий МСБ. Насыщение экономики страны грамотными и креативными кадрами способствует увеличению количества действующих предприятий МСБ и, соответственно, росту ВВП страны.

Следующим важным фактором успешного малого и среднего бизнеса является сбыт продукции. Сбыт продукции для любого бизнеса определяет его жизнеспособность. Без сбыта нет бизнеса – аксиома, которой следует уделять постоянное и повышенное внимание.

Казахстан – страна с небольшим населением, и емкость внутреннего рынка является определенным препятствием для развития бизнеса. В условиях «узкого» рынка сбыта продукции организовать массовое производство товаров – задача бесперспективная. Массовое производство необходимо для получения эффекта от масштаба производства. Чем больше объемы производства, тем ниже себестоимость продукции и, следовательно, выше уровень конкурентоспособности.

Для предприятий малого и среднего бизнеса Казахстана проблема ограниченного рынка и сбыта стоит особенно остро. Те рыночные ниши, в которых может успешно развиваться малый и средний бизнес, ограничены в силу разных объективных и субъективных обстоятельств. Традиционные рыночные ниши для МСБ – розничная торговля, сфера услуг и прочие возможные направления деятельности ограничиваются либо сильным давлением со стороны крупных игроков рынка, либо пределами внутренних рынков сбыта продукции. Кроме того, проблемы сбыта продукции сдерживают распространение хороших предпринимательских идей, существующих в стране. Эти проблемы связаны со сбытом продукции как внутри страны, так и за рубежом.

Для решения проблемы продвижения казахстанских товаров на рынки сбыта необходимо создать сеть сбытовых организаций, основной задачей которых должна стать реализация произведенной отечественными предприятиями продукции. При этом целью сбыта товаров должны стать зарубежные рынки товаров. Это в значительной степени способствует становлению и укреплению малого и среднего бизнеса Казахстана.

По нашему мнению, именно сбытовые компании могут и должны способствовать эффективному продвижению отечественной продукции в Казахстане и за рубежом. Реальное содействие предпринимателям в сбыте производимой в Казахстане продукции поможет быстрее структурно перестроить отечественную экономику и снизить уровень зависимости страны от экспорта минеральных ресурсов. В этом случае вклад МСБ в ВВП страны возрастет, а экономика Казахстана повысит уровень своей конкурентоспособности.

Создать сбытовые организации для продвижения отечественных товаров на мировые рынки можно с помощью проектного менеджмента. Посредством методов проектного менеджмента будет обеспечен системный подход, выражаемый в постановке целевых ориентиров, определении необходимых ресурсов, включая финансовые, выработке процессуальных механизмов функционирования сбытовых организаций.

В Казахстане есть достаточно возможностей для производства традиционной продукции с высоким потенциалом добавленной стоимости. Сырьевые возможности Казахстана позволяют производить конкурентоспособную на мировых рынках продукцию. Если, к примеру, взять сельскохозяйственную продукцию пищевого назначения, то ее отличает высокая пищевая ценность. Это связано с тем, что в Казахстане выращивается в основном органическая продукция растениеводства, а скот выгуливается на естественных кормах. В недрах страны сосредоточены большие запасы минеральных ресурсов, их переработка даст ощутимые конкурентные преимущества, которых не имеют многие страны мира.

Современное производство может быть организовано за счет покупки готовой технологии или соответствующей франшизы. Этими опциями могут вполне воспользоваться малые и средние предприятия Казахстана.

В основе конкурентной продукции лежат два определяющих фактора – качество, соответствующее мировым стандартам, и уровень цен. В этой связи эффективное производство должно основываться на передовых технологиях, благодаря которым можно создать продукт высокого уровня при низких производственных затратах.

При этом в ходе производства обязательным условием его успешности должно быть строгое соблюдение технологической дисциплины, использование исключительно высококачественных сырья и материалов, с тем чтобы получать высококачественные товары. Без этого нельзя добиваться высокого и стабильного качества изделий.

И конечно же, организация производства должна изначально предусматривать минимальные производственные затраты. Уже при проектировании нового производства необходимо ориентироваться на достижение высокого уровня производительности труда за счет использования высокопроизводительной техники и рациональной организации труда.

Современное производство нуждается в использовании передовых производственных технологий, техники и оборудования, материалов, умелого руководства производственными процессами и трудовыми коллективами. Это обеспечивается людьми, их профессионализмом и производственным навыками.

Очевидно, что эти требования для предпринимательской структуры предполагают наличие штата специалистов, способных решать возникающие вызовы окружающей среды, предугадывать новые тенденции, прогнозировать, исследовать и обдуманно реагировать на появляющиеся изменения. Эти требования усложняют деятельность средних предприятий и, тем более, малых предприятий, возможности которых ограничены по сравнению с крупными предприятиями. Это обстоятельство делает необходимым предоставление соответствующих льгот и преференций для малого и среднего бизнеса.

Современное производство требует большего внимания к применению инновационных подходов в работе предприятия, нахождению новых возможностей и использованию их в производстве, поиску и применению новых, креативных решений, заметно повышающих эффективность управления ресурсами компании.

Обобщая все вышеперечисленное, отметим, что сегодня состояние отечественного малого и среднего бизнеса не отвечает задачам ускоренного развития экономики Казахстана. Несмотря на государственную поддержку, ситуация в данном секторе экономики остается неизменной на протяжении многих лет. В многочисленных публикациях при выделении основных факторов развития малого и среднего бизнеса во главу угла ставится проблема финансирования. Однако, несмотря на важность финансирования, причины слабого развития малого и среднего бизнеса Казахстана в большей степени связаны с другими проблемами, решение которых способствует ускоренному развитию малого и среднего бизнеса страны.

Это прежде всего проблемы, связанные с подготовленностью предпринимательского корпуса страны, которому не хватает знаний во многих областях, необходимых для основания самостоятельного бизнеса и всемерного его развития. В частности, это относится к выбору направлений деятельности, применению проектного менеджмента для успешного начала бизнеса. Также с государственным участием требуется решение ряда организационных проблем, направленных на реальную помощь развитию МСБ страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Калинин А.В. Анализ развития и состояние малого и среднего бизнеса в мире // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 4. – С. 3–12.
- 2 Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана 30 ноября 2015 г. «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие»: //www.akorda.kz.
- 3 Лю Сяомэй. Малый и средний бизнес в условиях глобализации мировой экономики: // <http://teoria-practica.ru>.
- 4 Официальный сайт Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК: //stat.gov.kz.
- 5 Жунисова Л.Р. Развитие и поддержка малого бизнеса в Республике Казахстан // Институт сравнительных социальных исследований «ЦЕССИ-Казахстан»: //<http://articlekz.com>.
- 6 Назарбаев. Н.А. Кооперация должна быть централизована // Капитал. – 2016. – 9 сентября.

Аңдатпа

Шағын және орта бизнес әлем елдері экономикасының маңызды құрамдасы болып табылады. Дамыған елдерде оған өндірілетін ЖІӨ біршама үлесі тиесілі. Шағын және орта бизнес өкілдері материалдық әлеуметтік жағдайы жоғары деңгейіндегі орта тапқа жатады. Нәтижесінде аталған елдерде әлеуметтік тұрақтылықтың негізі жасалады. Шағын және орта бизнестің Қазақстандағы даму жағдайы қанағаттанарлықсыз болып отыр. Ел үкіметі оның дамуы үшін пәрменді шаралар қабылдаса да шағын және орта бизнестің ел экономикасындағы үлесі өте төмен. Қазақстанның шағын және орта бизнесі елдің ЖІӨ сәйкес сапалы үлесті қамтамасыз ете алмай отыр әрі ауқымды сапалы жетістіктері де жоқ. Шағын және орта бизнес жоғары технологиялы тауарлар мен қызметті аз өндіреді. Осыған байланысты елдегі шағын және орта бизнестің дамуының әлсіз деңгейінің себептерін анықтау қажет. Қазақстандағы шағын және орта бизнестің даму жолында тұрған кедергілерді айқындап алған жөн. Бұл үшін шағын және орта бизнестің жедел және тиімді дамуын айқындайтын барлық факторларды жан жақты зерттеу маңызды болып табылады. Қазақстандағы шағын және орта бизнестің дамуының тиімді тетіктерін жасау үшін өзекті шешімдерді табу – осы мақаланың ғылыми-практикалық мәнін айқындайды. Шағын және орта бизнес экономиканың маңызды бөлігін құрайды, бұл жалпы ішкі өнімнің өндірісін ұлғайтуға және сол арқылы елдердің бәсекеге қабілеттілігін нығайтуға ықпал етеді.

Тірек сөздер: шағын және орта бизнес, факторлар, қаржыландыру, бәсекеге қабілеттілік, өндіріс, тұжырымдама, ынталандыру.

Abstract

Small and medium-sized enterprises (SME) are an important component of economics of the countries. In developed countries the SME account for the significant part of GDP. SME owners are considered as a middle class with high level of income. This results in a creation of the basis for social stability in mentioned countries. The SMEs' growth in Kazakhstan is unsatisfactory. Although the government is taking the actions on the SME sector, their contribution to the economy is extremely small. The problem of SME in Kazakhstan is its low level of contribution to GDP and is characterized by quality achievements. SME produce only a few high technological goods and services. Therefore it is necessary to identify the causes of slow growth of SME in the country. It is necessary to identify barriers against the SME growth in Kazakhstan. For this purpose it is important to research extensively all the factors which affect the rapid and effective growth of the SME. Finding key solutions for creating an effective mechanism of the SME growth in Kazakhstan defines the scientific and practical significance of the this article. Small and medium business represents an important part of the economy, contributing to an increase in the production of gross domestic product and thereby strengthening the competitiveness of countries.

Key words: small and medium-sized business, factors, financing, competitiveness, production, concept, stimulating.