**УПРАВЛЕНИЕ ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РК**

**Содержание**

Введение

1. Теоретические аспекты экономической сущности инвестиционной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса

1.1 Экономическое содержание инвестиций и основные направления инвестиционной деятельности в поддержке субъектов малого и среднего бизнеса

1.2 Инвестиционные ресурсы и источники их финансирования

2 Анализ казахстанской практики управления привлечением инвестиций в сферу предпринимательства

2.1 Анализ состояния и динамика развития малого и среднего предпринимательства Казахстана

2.2 Система инвестиционной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса

2.3 Оценка инфраструктуры малого и среднего предпринимательства

3 Совершенствование системы управления привлечения инвестиций в малый средний бизнес Казахстана

3.1 Проблемы финансирования инвестиционных проектов субъектов малого и среднего бизнеса

3.2 Зарубежный опыт инвестиционной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса

Заключение

Список использованных источников

**Введение**

Развитие малого и среднего бизнеса имеет большое значение для развития всей экономики Казахстана и повышения ее эффективности. В этой связи дальнейшее развитие нашей экономики во многом зависит от степени вовлечения в этот процесс малого и среднего предпринимательства, который на сегодняшний день является необходимым условием и показателем конкурентоспособной экономики. Поддержка малого и среднего предпринимательства является главнейшей, громадной важности политической и экономической задачей любого государства, так как предпринимательство - это база экономики, ее социальная стабильность, а в перспективе - это самая устойчивая ее часть.

Признание во всем мировом сообществе приоритетности развития малого и среднего бизнеса подтолкнуло наше правительство на поступательное стимулирование в поддержке этого сектора экономики. На сегодняшний день в Казахстане принимают разнообразные меры по решению проблем субъектов малого и среднего предпринимательства. В частности эти проблемы, связаны с неэффективным финансово-кредитным обеспечением предпринимателей. Кроме того не следует забывать, что для решения широкого круга проблем развития предпринимательства в республике необходима корректировка существующей комплексной государственной программы развития малого и среднего бизнеса, которая должна охватывать все стороны модернизации и дальнейшего развития малого и среднего предпринимательства Казахстана.

Предпринимательская, инвестиционная деятельность и состояние экономики в целом в значительной степени зависят от государственной политики. Своими действиями государство может существенно затормозить или ускорить эти процессы. Именно поэтому основные методы поддержки субъектов малого и среднего бизнеса направлены на решение ряда проблем, возникающих по поводу небольших размеров компаний, путем:

- облегчения доступа к новым технологиям (предоставление технологий и экономической информации, консультации и обучение);

- облегчения доступа к рынкам капитала (налоговые льготы, особые нормы амортизации, государственные инвестиционные субсидии, льготное кредитование в виде финансирования разницы между рыночной и льготной кредитными ставками;

- модернизацию инфраструктуры предпринимательства.

Особое значение в системе мер поддержки субъектов малого и среднего бизнеса имеет их кредитование. Современное состояние взаимоотношений между банковской системой и предпринимательством можно охарактеризовать как не устоявшееся, без определенных механизмов, характеризующих устойчивость управляемости этих процессов. Основные направления взаимосвязей прослеживаются по линии «государство - финансовая система» через Национальный банк РК и по линии «государство – малый и средний бизнес» путем ряда последовательных Государственных программ поддержки и развития малого и среднего бизнеса.

Реализация Государственных программ поддержки и развития предпринимательства позволила заложить основу становления и развития предпринимательства в Казахстане и сделала эту тенденцию необратимым процессом. Их реализация положительно повлияла на формирование и развитие предпринимательского сектора в Казахстане. Создан конкурентный рынок товаров и услуг и определены институциональные меры поддержки и развития МСБ. Целью Государственной Программы развития и поддержки малого предпринимательства в Казахстане было совершенствование институциональных условий, направленных на формирование среднего класса, путем развития малого и среднего предпринимательства, ориентированного на создание новых высокотехнологичных производств с наибольшей добавленной стоимостью. Развитие системы финансово-кредитной и инвестиционной поддержки малого и среднего предпринимательства является одним из приоритетных направлений программы.

Дистанция между банковским сектором и предпринимателями заключается в большей степени в ограниченном сотрудничестве, которое наблюдалось до сих пор. Установление успешного партнерства, рост взаимодоверия подразумевают эффективность кредитных структур и наличие соответствующих технологий со стороны банков.

Таким образом, актуальность темы исследования обусловлена возрастающей ролью в инвестировании субъектов малого и среднего бизнеса. Решение проблем эффективного вложения средств важно как для отдельно взятых банка и предпринимателя, так и для экономики всей страны.

Целью дипломной работы является проведение анализа развития субъектов малого и среднего бизнеса, способов их инвестиционного обеспечения и разработка предложений по совершенствованию управления системой.

Целевая направленность исследования предопределила постановку следующих задач:

- определить сущность и значение;

- исследовать опыт зарубежных развитых стран в поддержке предпринимательства;

- исследовать особенности развития и состояния малого и среднего предпринимательства в Казахстане;

- оценить Казахстанскую систему финансирования предпринимательства. Изучить отечественную инфраструктуру малого и среднего бизнеса;

- проанализировать основные проблемы финансирования малого и среднего бизнеса;

- выработать предложения по совершенствованию инвестиционной деятельности государства в предпринимательском секторе Казахстана.

Предметом дипломной работы являются отношения, возникающие в процессе взаимодействия системы инвестиционной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса.

Информационную базу дипломной работы составили законодательные и нормативные акты Республики Казахстан, включающие законы РК и программные документы Правительства РК. Источниками статистической информации послужили официальные данные Агентства РК по статистике, данные Национального Банка РК, отчетные данные коммерческих банков, а также данные финансовых сборников, журналов.

Методологический аппарат включил в себя следующие методы исследования: экономико-статистический, сравнительно-исторический, конкретно-экономический и методы сравнительных анализов и группировок.

**1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

**1.1 Экономическое содержание инвестиций и основные направления инвестиционной деятельности в поддержке субъектов малого и среднего бизнеса**

Все основные задачи развития экономики государства решаются с помощью инвестиций – от создания новых объектов предпринимательской деятельности до обновления, технического перевооружения действующих предприятий. Инвестирование всегда рассматривалось в связи с решением сложных проблем укрепления позиций предприятия на рынке, преодоление экономического кризиса. Во все времена перед инвестором стояла задача принятия решения об инвестировании. Сложность состоит в том, что таких задач всегда множество, а ресурсы ограничены. Обоснование управленческого решения о выборе приоритетных направлений инвестирования является проблемой экономической. Мало иметь ресурсы, составляющие суть инвестиций; чтобы достичь главную цель предпринимательской деятельности – получить прибыль, надо еще умело ими распорядиться. Именно поэтому развитие предпринимательства является одним из главных условий расширения и углубления рыночных отношений, важным средством повышения эффективности экономики.

Инвестиции (от лат. investire - облачать) – вложение капитала в объекты предпринимательской и иной деятельности с целью получения прибыли или достижения положительного социального эффекта. В условиях рыночной экономики получение прибыли является движущим мотивом инвестиционной деятельности. Данная цель опосредствуется производством конкретных товаров, оказанием услуг, которые находят признание на рынке, без этого инвестиции окажутся бесполезными. Побудительный мотив усиливается, если сокращаются налоги, в том числе на прибыль, и в особенности если законодательно закреплено право собственности. Эту прибыль целесообразно рефинансировать, т.е. направлять ее в определенном объеме на развитие производства. В экономической литературе инвестиции рассматриваются как акт отказа от сиюминутного потребления благ ради более полного удовлетворения потребностей в последующие годы посредством инвестирования средств в объекты предпринимательской деятельности. Это более глубокое по содержанию определение, связывающее две стороны понимания инвестиций – как затраченного капитала и капитала, который позволяет достичь намеченного результата.

В казахстанской экономике термин «инвестиция» применяется с переходом к рыночным отношениям. Синонимом инвестиций являются капиталовложения, но практика показывает, что понятие инвестиция имеет более широкое толкование, так как инвестиции выражают все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в сферу предпринимательской деятельности. В свою очередь, капитальные вложения являются лишь частью инвестиций и направляются в основной капитал. В соответствии с Законом РК «Об инвестициях» (от 08.01.2003 г.) «Инвестиции – это все виды имущества (кроме товаров, предназначенных для личного потребления), включая предметы финансового лизинга с момента заключения договора лизинга, а также права на них, вкладываемые инвестором в уставный капитал юридического лица или увеличение фиксированных активов, используемых для предпринимательской деятельности» [1, с. 6].

Таким образом, в условиях рыночной экономики сущность инвестиций заключается в сочетании двух аспектов инвестиционного процесса: затрат капитала и результатов. Инвестиции осуществляются с целью получения определенного результата (прибыли) и становятся бесполезными, если данного результата не приносят. Принципиально важным для принятия решения об инвестировании является определение «цены» отказа от сиюминутного потребления. При вложении средств в развитие производства инвестора интересует не любой по величине результат. Прирост капитала в результате инвестирования должен быть достаточным с тем, чтобы, во-первых, удовлетворить минимально приемлемые, с позиции общества, запросы инвестора, во-вторых, возместить потери от инфляции в предстоящем периоде, в-третьих, вознаградить инвестора за риск возможной потери части дохода от наступления трудно предсказуемых неблагоприятных обстоятельств. Все это формирует своеобразные нормативные требования инвестора к уровню экономической эффективности средств, вкладываемых в развитие реального сектора экономики [2, с. 48].

Инвестиционный фактор в экономике в республике обладает определенной особенностью, это взаимодействие спроса и предложения по использованию ресурсов. Данный фактор должен рассматриваться по двум направлениям как с позиции привлечения инвестиций, т.е. предполагаемых выгод для инвестора, так и с позиции выгоды для получателя этих ресурсов, реципиента. Предполагается увеличение какого-либо практического результата за счет внесения инвестиций, что позволяет, прежде всего, данному инвестору получить конкурентоспособную на рынке фактическую отдачу от размещения своих средств, а пользователю этих ресурсов за счет привлечения беспроцентных ресурсов также извлекать для себя определенные выгоды. Под такими выгодами могут выступать выгоды не только финансового характера, но и иные выгоды, например, социальные, экологические, технологические и т.д. Т.е. экономика конкретной страны за счет инвестиционных ресурсов становится способной к достижению необходимого для себя более высокого практического результата, даже не связанного непосредственно с его экономической эффективностью. Последний момент следует считать чрезвычайно важным, поскольку для условий развивающейся экономики, при значительном ограничении всех ресурсов, инвестиционный фактор становится практически определяющим ее дальнейшие перспективы. Это связано также и с тем, что привлечение инвестиций способствует дополнительному и более эффективному привлечению и использованию сопутствующих факторов. Например, таких как развитие и приобретение статуса надежной экономики в мировом сообществе, улучшение ситуации и возможностей перспектив наиболее выгодного сбыта продукта экономической системы на внешнем рынке, привлечение потенциально новых и даже новейших технологий в собственную экономику и т.д.

В этом отношении в экономике Казахстана прослеживается более четкая направленность, основанная на стабильности процессов, что характеризует ее как достаточно надежную и объективную перспективу в качестве базовой основы дальнейшего его развития. При этом объективная оценка перспективы позволяет потенциальным инвесторам просматривать ее на значительный отрезок времени, который чем длительнее и больше, тем понятнее для них с точки зрения долгосрочных выгод. Отсюда ясно, что долговременные инвестиционные перспективы становятся важным фактором для инвесторов. Применение инвестиционного подхода в развитии экономики позволяет обеспечивать постоянный интерес к данному проекту со стороны инвестора. Это означает, что будет учитываться принципы долгосрочности вложения и отдачи ресурсов, стабильной долговременности действия законов по отношению к инвестициям, что позволяет рассчитывать на длительное постоянство инвестиционной среды в экономике.

В условиях рыночной экономики во вех государствах СНГ возникла необходимость пересмотра места и роли предпринимательской деятельности человека, адекватной задачам обновления общественного, экономического, правового сознания подавляющего большинства населения страны, никогда не жившего в условиях рыночной экономики. Развитие малых и средних предприятий способствует созданию «Широкого» слоя мелких собственников, самостоятельно обеспечивающих свое благосостояние и насыщение рынка товарами и услугами. Субъекты предпринимательства знают спрос на местных рынках, часто производят товары по заказам конкретных потребителей, дают средства к существованию большему количеству людей, чем крупные предприятия. Это особенно важно, когда экономическое развитие таких форм хозяйствования в рыночных условиях предполагает множественность различных способов и решений для достижений одних и тех же целей, что означает усиление конкурентоспособности в экономике, возможность их достижения также множеством различных путей и действий. Например, начиная от использования самых примитивных ограничительных мер для конкурентов и заканчивая полной либерализацией собственной экономики в стране, побуждая тем самым имеющиеся отечественные предприятия развиваться на новых более высоких и конкурентных технологических основах.

Взгляды на природу и сущность предпринимательства имеют свое историческое развитие, которое уходит корнями в далекое прошлое. Хотя в трудах античных и средневековых мыслителей это определение не существовало как таковое, но определенные «предпринимательские» постановки в их трактатах явились основой для формирования представлений о предпринимательстве в преимущественно западной экономической мысли. В истории экономических учений практически не упоминается об экономических взглядах мыслителей Востока: Китая, Средней Азии, но в публикуемых в последнее время (первоисточниках), как правило адресованным для изучения философско-социальных аспектов развития общества, можно вполне определенно проследить основные постулаты экономической теории, которая почему то полностью приписывается западной научной мысли. Так, проблемы собственности на землепользование и право распоряжаться полученными результатами поднимались еще в 4 веке до н.э. китайским мыслителем Мен-цзы, который критиковал существующую систему землепользования «гун». В трактате «О взглядах жителей добродетельного города» Аль-Фраби красной нитью проходит не только идея о деятельном разуме (инновации), но и поднимаются вопросы в отношении экономической свободы, собственности и доминирующей роли значения для «достижения счастья». Тем не менее, экономическая мысль связывает первые «предпринимательские» постановки с именами Р.Кантильона, А.Тюрго, Ф.Кене, А.Смита, Ж.Б.Сэя, Р.Кантильон (18 век), первоначально поступивший эту проблему, и введший термин «предпринимательство» в оборот объяснял его наличием экономического роста и природу прибыли.

Отцом современного предпринимательства часто называют Й.Шумпетера, последователем, хотя и во многом приверженным другим взглядам – Ф.ФонХайека. идеи высказаны им были более полувека назад. Они пришлись «не ко двору» и пребывали в состоянии забвения недостаточного почтения. Основные постулаты теории предпринимательства следующие:

- Функция предпринимательства состоит главным образом в революционировании и реформировании производства и обращения производства и обращения путем использования разнообразных нововведений (инноваций).

- Экономическая свобода и организационно-хозяйственное новаторство – базовые обстоятельства для функционирования предпринимательства.

- Для любой предпринимательской деятельности характерно вытеснение старого вновь созданным. Определяющим в этом процессе является инновационное (информационно-индустриальное) качество экономического роста.

Различные аспекты теории и практики предпринимательства изучаются практически всеми экономическими науками. Современные экономисты практически отождествляют понятия: «предприниматель», «малый бизнес», в свою очередь, рассматривая «большой бизнес», как явление экономической жизни, базирующееся на иных принципах организации дела. В качестве научного термина понятие «предприниматель» появилось в работах известного английского экономиста начала 18 века Р.Кантильона. Он разработал первую концепцию предпринимательства, а под предпринимателем понимал человека, действующего в условиях риска, в связи с тем, что торговцы, фермеры, ремесленники и прочие мелкие собственники покупают по определенной цене, а продают по неизвестной. Француз К.Бодо пошел дальше Р.Кантильона. Он отмечает, что предприниматель должен обладать определенным интеллектом, т.е. различной информацией и знаниями. Другой французский экономист Тюрго считал, что предприниматель должен обладать не только определенной информацией, но и капиталом. Он отмечал, что капитал служит основой всей экономики, прибыль - цель успеха предпринимателя, основа развития производства.

# На сегодняшний день в мире не существует общепринятого определения предпринимательства. Американский ученый, профессор Р.Хизрич определяет «предпринимательство» как процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предпринимателя - как человека, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым. Английский профессор А.Хоскинг утверждает: «индивидуальным предпринимателем» является лицо, которое ведет дело за свой счет, лично занимается управлением бизнесом и несет личную ответственность за обеспечение необходимыми средствами, самостоятельно принимает решения. Его вознаграждением является полученная в результате предпринимательской деятельности прибыль и чувство удовлетворения, которое он испытывает от занятия свободным предпринимательством. Но наряду с этим он должен принять на себя весь риск потерь в случае банкротства его предприятия [3. 9].

# 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. Его начальный этап связан, как правило, лишь с идеей - результатом мыслительной деятельности, впоследствии принимающей материализованную форму. Предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного момента - будь то производство нового товара, смена профиля деятельности или основание нового предприятия. Субъектом предпринимательской активности выступает предприниматель, но 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, и партнеры по бизнесу. 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; посторонним наблюдателем; ускорителем предпринимательского процесса.

В исследованиях Д.Лонгенеке, К.Моора, У. Петти подход с позиций отдельных показателей совмещается с поиском более принципиальных различий, и предлагаются следующие критерии для определения малого бизнеса: финансирование бизнеса осуществляется одним или небольшой группой инвесторов; реализуя свою маркетинговую программу, фирмы функционируют в географически ограниченных зонах; количество работников в бизнесе обычно не превышает 100 человек. Таким образом, можно сказать, что малые формы предпринимательской деятельности - это наименьший элемент системы экономических отношений рыночной экономики осуществляющее на основе спроса и предложения, обеспечивающий инновационную активность и поддержание конкурентной среды [4, с. 43].

Согласно Закону Республики Казахстан от 31.01.2006 N 124-3 «О частном предпринимательстве» (ст. 6) субъектами малого предпринимательства являются индивидуальные предприниматели без образования юридического лица со среднегодовой численностью работников не более пятидесяти человек и юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство, со среднегодовой численностью работников не более пятидесяти человек и среднегодовой стоимостью активов за год не свыше шестидесятитысячекратного месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год. Субъектами среднего предпринимательства являются индивидуальные предприниматели без образования юридического лица со среднегодовой численностью работников свыше пятидесяти человек и юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство, со среднегодовой численностью работников свыше пятидесяти, но не более двухсот пятидесяти человек и среднегодовой стоимостью активов за год не свыше 325-тысячекратного месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год (п. 7 ст. 6 Закона).

Характерной чертой малого бизнеса является то обстоятельство, что он основывается на частной собственности, имея в виду, что частная собственность существует в разновидностях: личной, семейной, групповой и акционерной, то есть коллективной. Возможность эффективного функционирования малых фирм предпринимательства объясняется рядом их преимуществ по сравнению с крупным производством. В Приложении А представлен анализ различий между малым и крупным бизнесом. Малому бизнесу под силу дифференциация и индивидуализация спроса в сфере производственного и личного потребления. В силу массовости производства развитие малого и среднего производства создает благоприятные условия для оздоровления экономики: развивается конкурентная среда; создается много дополнительных рабочих мест; расширяется потребительский сектор, активнее и эффективнее идет структурная перестройка производств, отраслей и экономики страны в целом, лучше используются местные сырьевые ресурсы; быстрее происходит насыщение рынка товарами и услугами, возрастает экспортный потенциал экономики страны.

Становление и развитие предпринимательства в Казахстане происходило в сложных и не всегда благоприятных социально-экономических и политических условиях транзитного периода, на фоне серьезного макроэкономического кризиса и снижения жизненного уровня людей. Процесс формирования и сейчас сталкивается с целым рядом трудностей объективного и субъективного характера, препятствующих его динамичному развитию. Развитие происходило в два этапа. Первый этап наблюдался еще в условиях бывшего СССР с выхода «Закона о кооперации» в 1987 году. Происходило очень быстрое и легкое накопление капиталов, развивались производство дефицитных товаров широкого потребления и сфера всевозможных и столь же дефицитных тогда бытовых услуг, розничной торговли, общественного питания и пр. негативной стороной первого этапа было то, что они выполняли роль канала перекачки ресурсов командно управляемых госпредприятий в теневую экономику, в пользу полукриминального и просто криминального псевдорыночного бизнеса. В таких условиях крайне необходим был иная экономическая стратегия. Это и было началом второго этапа развития малого и среднего предпринимательства. Он сыграл функцию катализатора первых шагов движения к новой системе внутри кооперационных связей в казахстанской экономике. Стала прослеживаться тенденция к началу новой, рыночной концентрации и централизации капиталов, начался процесс поглощения предприятий, где наиболее рентабельные малые и средние предприятия оказываются первой жертвой таких поглощений. Далее важным направлением деятельности по поддержке субъектов малого и среднего бизнеса является оказание им содействия в решении проблемы инвестирования. Даже и сейчас проблема состоит в том, что крупные банки, располагающие свободными ресурсами, не заинтересованы в кредитовании именно малого и среднего бизнеса и продолжают вкладывать средства в менее рискованные проекты. Реализация Государственных программ поддержки и развития предпринимательства позволила заложить основу становления частного предпринимательства в Казахстане и сделала эту тенденцию необратимым процессом. Создан конкурентный рынок товаров и услуг и определены институциональные меры поддержки и развития малого и среднего бизнеса.

Для реализации стратегии привлечения инвестиционного капитала в малый и средний бизнес предполагалось обеспечить институциональные условия для перехода предпринимательства к диверсификации, расширению профильности, перевода инвестиционных потоков в новые отрасли; увеличения активов предприятий малого предпринимательства; создания наукоемких экспортоориентированных производств и выхода продукции, работ и услуг малого и среднего предпринимательства на внешние рынки. Несомненно, значение уделяется формам и методам инвестирования. Анализ работ различных экономистов указывает на отсутствие единой точки зрения на сущность инвестиций, способов инвестирования малого и среднего бизнеса в условиях рыночной экономики. Следовательно, экономическое содержание инвестиций в условиях рыночной экономики заключается в сочетании двух сторон инвестиционной деятельности: затрат ресурса и получение результата [1, с. 51]. Для нас этот момент имеет особое значение, так как Казахстан практически первым из стран СНГ достиг наиболее ощутимого подъема своей экономики, одним из первых преодолел трудности в рыночном становлении и развитии необходимой инфраструктуры и соответственно первым столкнулся уже с другими новыми, но очень важными проблемами и задачами. В настоящее время закладываются основы для новых результатов и соответствующих достижений, дальнейших перспектив и возможностей в развитии. В этом аспекте Казахстан как уже состоявшийся субъект мировой экономики имеет достаточно хорошие возможности.

Структура малого предпринимательства по формам собственности и организационно-правовой форме представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Организационно-правовая структура малого предпринимательства

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | Организационно-правовая форма | Собственность |
| Субъекты малого предпринимательства | Без образования юридического лица | Патент | Супругов (общая совместная собственность) |
| Свидетельство о государственной регистрации | Семейная (общая совместная собственность крестьянского хозяйства) |
| Простое товарищество (общая долевая собственность) |
| С образованием юридического лица | Кооператив | Государственная |
| Полное товарищество | Частная |
| Товарищество с дополнительной ответственностью | Смешанная без иностранного участия |
| Товарищество с ограниченной ответственностью | Смешанная с иностранным участием |
| Закрытое акционерное общество | Иностранная собственность |
|  |

Таким образом, согласно проведенному исследованию, можно сделать следующие выводы о теоретических особенностях экономической сущности малого и среднего предпринимательства и роли инвестиций в их развитии. К субъектам малого предпринимательства относятся индивидуальные предприниматели без образования юридического лица со среднегодовой численностью работников не более 50 человек и юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство, со среднегодовой стоимостью активов не свыше 60000 МРП. Под предприятием малого предпринимательства следует принимать субъект малого предпринимательства в форме юридического лица. Активное предприятие малого предпринимательства – предприятие малого предпринимательства, осуществляющее экономическую деятельность. Индивидуальное предпринимательство – инициативная деятельность физических лиц, направленная на получение доходов, основанная на собственности самих физических лиц и осуществляемая от имени физических лиц, за их риск и под их имущественную ответственность. Государственную регистрацию индивидуальных предпринимателей осуществляют налоговые органы. Крестьянским (фермерским) хозяйством признается семейно-трудовое объединение лиц, в котором осуществление индивидуального предпринимательства неразрывно связано с использованием земель сельскохозяйственного назначения для производства сельскохозяйственной продукции, а также переработкой и реализацией этой продукции.

**1.2 Инвестиционные ресурсы и источники их финансирования**

Инвестирование средств – это сложный по содержанию и динамичности процесс, который на предприятии выделяется в относительно самостоятельную производственно-финансовую сферу и называется инвестиционной деятельностью. Инвестиционная деятельность направлена на решение стратегических задач развития предприятия, создание необходимых для этого материально-технических предпосылок. Она тесно связана с операционной деятельностью, т.е. с процессами производства и реализации продукции. В то же время при осуществлении операционной деятельности формируются финансовые предпосылки для реализации инвестиционной деятельности. Существуют две основные трактовки понятия «инвестиционная деятельность». Согласно первой, это совокупность технологии необходимых работ (процедур) для создания новых объектов или воспроизводства основных фондов. Укрупненный перечень таких работ включает: формирование целенаправленной инвестиционной стратегии предприятия, разработку методов реализации этой стратегии; проведение прединвестиционных исследований, в том числе инвестиционных возможностей предприятия; разработку технико-экономических обоснований инвестиционных проектов и проектно-сметной документации; подготовку многообразной договорной документации необходимого для объекта; проведение работ; пуск и освоение нового производства, мониторинг технико-экономических показателей освоения нового производства. Несколько иная трактовка понятия «инвестиционная деятельность» дается в инвестиционном менеджменте. Ее содержание здесь сводится к двум аспектам: технико-экономическому обоснованию приоритетных направлений инвестирования средств; обоснованию объема финансовых ресурсов и возможных источников их привлечения.

Учитывая, что разделение условно, лучше будет, если ориентироваться на второй аспект. Определение направлений инвестирования средств с целью получения максимального чистого дохода является одной из наиболее сложных экономических задач, которую периодически решают на каждом предприятии. В нормальных условиях развития основная часть средств направлена в реальный сектор экономики, это надежно и выгодно. Существуют объективные предпосылки, которые диктуют необходимость и целесообразность направления средств в развитие собственного производства. Это связано, прежде всего, с тем, что инвестиции определяют рост фирмы, ее положение на рынке. Макроэкономические проблемы уже давно заняли главное место в многочисленных программах действий центральных органов управления казахстанской экономики. Но их решения явно недостаточно для создания благоприятного инвестиционного климата. Необходимы серьезные и широкомасштабные институциональные преобразования, без разработки и реализации которых не представляется возможным создание в Казахстане эффективно действующего рыночного экономического механизма. Фрагментарно содержание институциональных реформ сводится к следующему. В области правового обеспечения инвестиционной деятельности проблема стоит не только в том, чтобы разработать и принять необходимые законы, но и обеспечить их стабильность, соблюдение правовых норм, возможность их принудительного исполнения, эффективную судебную защиту в случае нарушения норм права собственности. Развитие системы кредитования долгосрочных инвестиций напрямую связано с установлением приемлемой для заемщиков процентной ставки. Но этого недостаточно. Проблема выдачи кредита во все времена была связана с гарантией его возврата, в том числе и за счет залога имущества. Необходимым условием осуществления инвестиционной деятельности является процесс формирования инвестиционных ресурсов. Инвестиционные ресурсы – это финансовые средства государства, предприятий вкладываемые в объекты реального и финансового инвестирования. Формирование инвестиционных ресурсов связано с первоначальным накоплением капитала: в рамках государства при распределении национального дохода; в рамках предприятий при распределении чистой прибыли; в рамках предприятий при привлечении заемных средств, объем которых зависит от стоимости заемного капитала. Инвестиционные ресурсы могут классифицироваться по следующим признакам (рисунок 1).

**классификация**

 **инвестиционных ресурсов**

*По характеру собственности*

*По национальной принадлежности вкладчиков капитала*

собственные инвестиционные ресурсы

отечественные инвестиционные ресурсы

инвестиционные ресурсы за счет иностранного капитала

заемные инвестиционные

ресурсы

Рисунок 1- Классификация инвестиционных ресурсов

По существующей классификации инвестиции подразделяют по следующим признакам:

1. По направленности инвестиций. К ним относятся реальные инвестиции; финансовые инвестиции; инвестиции в нематериальные активы; интеллектуальные инвестиции. Реальные инвестиции по масштабам объекта инвестиций подразделяются на мегапроекты и малые проекты. По степени участия в воспроизводственном процессе выделяют следующие виды: реинвестиции, нетто-инвестиции, брутто-инвестиции.

2. По форме собственности:государственные инвестиции; иностранные инвестиции; частные инвестиции, осуществляемые частными лицами или предприятиями негосударственной формы собственности; совместные инвестиции.

3. По возможности управлять объектом инвестиций:прямые; портфельные; косвенные. В Казахстане под прямыми инвестициями подразумеваются все виды вложений в основной капитал, осуществляемые иностранными и отечественными инвесторами, за исключением инвестиций, связанных государственными гарантиями Республики Казахстан и входящих в рамки официальной технической помощи или грантов, предоставляемых ей. При прямом вложении инвестор принимает непосредственное участие в выборе объектов инвестирования. Поэтому прямое инвестирование осуществляют в основном подготовленные инвесторы, имеющие достаточно точную информацию об объекте инвестирования и хорошо знакомые с механизмом инвестирования. Косвенные инвестиции - портфельные и прочие инвестиции, имеющие денежную основу. Конечной целью косвенных инвестиций является получение прибыли в виде денежного вознаграждения. Поэтому они не дают права управлять объектом инвестиций.

4. По срокам инвестирования: краткосрочные; среднесрочные; долгосрочные инвестиции.

5. По степени риска: с низким уровнем; со средней степенью; высокорисковые инвестиции.

На макроэкономическом уровне инвестиционные ресурсы складываются из: сбережений населения; налоговых платежей от физических и юридических лиц; накоплений предприятий и организаций, в том числе финансовых институтов; кредитов Национального банка и бюджетного финансирования; иностранных инвестиций; займов и кредитов международных финансовых организаций; грантов, благотворительных взносов от нерезидентов. На микроуровне важную роль играют средства предприятий, которые формируются из собственных средств предприятий, а также привлеченных и заемных средств. В Казахстане они являются более доступными для предприятий малого и среднего бизнеса.

Операции по финансированию инвестиций проводятся через коммерческие банки, инвестиционные банки и сберегательные банки, а также и через небанковские финансовые учреждения – страховые компании, инвестиционные фонды, пенсионные фонды, которые способны аккумулировать большие финансовые ресурсы, использовать их для накопления. Отмечая более низкий процент доходности депозитных вложений для поставщиков денежных средств в отличие от кредитных вложений банков и других кредитных организаций, вполне закономерным является стремление нетто-кредиторов вложить свои денежные накопления в более доходные финансовые инструменты. Потребители капитала (заемщики) также заинтересованы в привлечении средств из других источников, так как получение банковского кредита, в большинстве случаев, сопряжено с определенными трудностями, связанные со сроками использования кредитных ресурсов, большими заимствованиями капитала для крупных инвестиционных проектов и т.д. Все эти факторы обуславливают необходимость совершенствования экономических отношений, связанных с перераспределением свободных денежных средств на финансовом рынке для привлечения инвестиций заемщиками [5, с. 1].

Развитие институтов финансового инвестирования в значительной степени способствует росту инвестиций. В инвестиционной деятельности предприятий важное место занимает организация финансирования инвестиций, поиск и выбор наиболее доступных и выгодных источников финансирования, где источники финансирования представляют собой концентрацию капитала с целью их эффективного использования на обслуживание основного и оборотного капитала. Различают следующие виды источников инвестиций (рисунок 2).

**источники финансирования инвестиций**

***Внутренние***

*Привлеченные*

*Заемные*

государственный кредит

бюджетные ассигнования

эмиссия простых акций

паевые учредительные взносы

финансовый лизинг лизинг

кредиты банков

резервный фонд

уставный фонд

*Собственные*

***Внешние***

амортизационный фонд

гранты и благотворительные взносы

амортизационные

отчисления

чистая прибыль

векселя

выпуск ценных бумаг

Рисунок 2 - Распределение видов инвестиций по источникам финансирования

Все внутренние и внешние источники имеют определенные преимущества и недостатки (таблица 2).

Таблица 2 - Преимущества и недостатки источников инвестирования

|  |  |
| --- | --- |
| Преимущества | Недостатки |
| Внутренние источники |
| Быстрота и простота привлечения | Ограничен объем привлекаемых средств |
| Минимальные издержки | Отвлечение средств из хозяйственного оборота |
| Снижение риска неплатежеспособности | - |
| Сохранение собственности и управление предприятием | - |
| Внешние источники |
| Значительные объемы инвестиций | Значительные издержки, связанные с уплатой %, выплатой дивидендов |
| Инвесторы не вмешиваются в управление компанией | Сложность и длительность привлечения, связанная с оформлением документов |
| Существенно расширяются финансовые возможности компании | Повышение риска неплатежеспособности |
| - | Возможность потери собственности и управления компанией |
| Примечание – составлена автором на основе |

Финансовая поддержка субъектов предпринимательства осуществляется путем (п. 3 ст. 19 Закона РК «О частном предпринимательстве»):

- закупа гарантированного объема товаров (работ, услуг) для государственных нужд;

- организации кредитования через банки второго уровня;

- выдачи государственных грантов для организации и реализации социально значимых проектов в отраслях экономики;

- реализации специальных инвестиционных программ;

- предоставления займов за счет бюджетных средств.

Финансовую поддержку МСБ со стороны государства осуществляет специальный фонд, созданный по решению Правительства Республики Казахстан, единственным акционером которого выступает национальная управляющая компания, основной целью которого является обеспечение доступа к финансовым ресурсам. Проводится работа по обеспечению государственной поддержки предпринимательства через целевое финансирование. Для этого был создан АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» далее (Фонд). Агентство по стратегическому планированию и реформам совместно с акимами областей на базе утвержденных приоритетов, учитывающих местные условия, устанавливает объемы финансирования малого предпринимательства по регионам. Наблюдательный совет Фонда рассматривает приемлемость распределения и утверждает условия размещения ресурсов в данных регионах, исходя из анализа активов и пассивов Фонда. Фонд проводит тендер, отбирает уполномоченные банки и заключает с ними кредитные соглашения. В схеме организована и обратная связь с тем, чтобы вовремя корректировать принятые решения. Что касается ресурсов Фонда, то правительством предусмотрены ежегодные трансферты на пополнение кредитных ресурсов Фонда прямо из республиканского бюджета. Ежегодные трансферты из бюджета придадут надежность работе Фонда и позволят ему заниматься долгосрочным кредитованием и рассчитывать свою стратегию, по крайней мере, на 2-3 года вперед.

Для обеспечения доступа к финансовым ресурсам для субъектов МСБ в казахстанской практике применяются следующие финансовые инструменты: проектное финансирование инвестиционных проектов, в том числе софинансирование инвестиционных проектов; среднесрочное и долгосрочное кредитование приобретения, обновления, модернизации основных средств; финансовый лизинг; краткосрочное кредитование пополнения текущих активов предпринимателей. Другими источниками пополнения Фонда являются средства по кредитным линиям от Европейского Банка Реконструкции и Развития (далее ЕБРР). Кроме того, прорабатывается вопрос о специальном займе на кредитование малого и среднего бизнеса со стороны Азиатского Банка Развития (далее АБР). Согласно п. 3 ст. 18 Закона РК «О частном предпринимательстве» принятие программ кредитования предпринимательства является одним из направлений государственной поддержки частного предпринимательства.

Программы по поддержке малого и среднего бизнеса (МСБ) Казахстана - это инициатива Фонда. В рамках Программы группе казахстанских банков выделяются кредитный линии для финансирования микро, малых и средних предпринимателей. На сегодняшний день в Программе участвуют АО «АТФБанк», АО «БанкТуранАлем», АО «Банк Центр Кредит», АО «Казкоммерцбанк», АО «Народный Банк Казахстана», АО «Темирбанк», АО «Цесна Банк», АО «Каspibank». Суммы кредитов достигают до 30 миллионов тенге. Сроки по кредитам колеблются от нескольких месяцев до трех лет. Условия кредитования являются гибкими, то есть могут быть адаптированы к определенным нуждам бизнеса.

Европейский союз

Европейский Банк Реконструкции и Развития

Техническая помощь (подготовка кредитных экспертов, упрощение процедуры кредитования)

Субъекты МСБ

Кредиты

АО «Фонд развития Предпринимательства»

Кредитная линия

Банки партнеры: АО «Народный Банк Казахстана», АО «БанкЦентрКредит», АО «Казкоммерцбанк», АО «АТФ Банк», АО «Темирбанк», АО «БанкТуранАлем», АО «Цесна банк», АО «Каspibank»

Рисунок 4 - Схема программы кредитования малого бизнеса Казахстана

В отличие от других кредитных линий основными целями Программ является не только эффективное освоение кредитных ресурсов через банки-операторы, но и активная работа в банках-партнерах. Задача программы заключается в организации и установлении таких кредитных структур, которые смогут сотрудничать с малым бизнесом на долгосрочных условиях. Для этого установлено тесное партнерство с банками. В настоящее время в коммерческих банках Казахстана действуют программы, направленные на финансовую поддержку приоритетных и перспективных секторов экономики, это следующее:

1) Региональные программы финансирования проектов субъектов малого и среднего бизнеса за счет средств местных исполнительных органов, банков второго уровня, других финансовых институтов;

2) Программы прямого финансирования малого и среднего бизнеса;

3) Программа кредитования малого и среднего аграрного бизнеса;

4) Программа кредитования малого бизнеса по кредитной линии Европейского Банка Реконструкции и Развития;

5) Программа предоставления банковских займов отечественным производителям товаров и услуг.

Т.о. можно сказать, что политика фонда, банков в сфере финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства определяется с учетом конъюнктуры рынка, потребностей субъектов малого и среднего бизнеса и отличается разумным консерватизмом.

**2. АНАЛИЗ КАЗАХСТАНСКОЙ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**2.1 Анализ состояния и динамика развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане**

Реализация политики государства по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства осуществляется в соответствии с мероприятиями по созданию условий для подъема экономики и повышения уровня жизни населения, а также путем разработки и реализации кратко- и среднесрочных целевых программ государственной поддержки предпринимательства. В развитых странах малый и средний бизнес составляет более 80% от количества всех их предприятий и выпускает больше половины внутреннего валового продукта (ВВП). Малый и средний бизнес является неотъемлемой составной частью народнохозяйственного комплекса и его позиции в экономике постоянно укрепляются. Большую роль играет малое и среднее предпринимательство в улучшении ситуации в экономике в сфере занятости населения, формировании конкурентной среды, пополнении бюджета.

В ходе рыночных преобразований были определены следующие основополагающие принципы развития экономики - свобода предпринимательства, многообразие форм собственности и конкуренция. Но, не смотря на это наше государство некоторое время, ограничивало свое вмешательство в предпринимательскую деятельность. Казахстанский предприниматель, начиная свою деятельность чаще всего использует либо собственное имущество или привлекает имущество других лиц, например иностранных инвесторов, а также имущество государства или общественных организаций. В таких случаях имущество используется не только самим собственником, но и привлеченными им по найму лицами на основе договоренности.

На сегодняшний день государственная поддержка в сфере предпринимательства - одна из основных задач любого развитого государства, так как эта сфера дает большой потенциал в деловой активности хозяйствующих в ней субъектов. Сегодня, когда предприятия малого и среднего бизнеса оказались в очень сложной ситуации, роль государства в решении вопросов финансирования значительно возрастает. Деловая активность предпринимателей малого и среднего бизнеса изначально была отмечена уже в начале 90-х годов, в период рыночных реформ, когда в частный сектор перешли объекты торговли и бытового обслуживания. Сегодня в Казахстане задействованные мелкие и средние предприниматели, отличаются широким разнообразием. По данным известно, что более 40 % реально функционирующих малых и средних предприятий были созданы в 1992-1993 годах, когда предпринимательство имело значительные налоговые льготы и возможность кредитования. В 1994-1995 годах было создано более 38 % малых предприятий [8, с. 14]. Таким образом, можно сказать, что в начале 90-х наблюдались тенденции к макроэкономической стабилизации и решалась проблема занятости населения, что позволяло уменьшить уровень безработицы. По данным ООН, малый и средний бизнес в 90-е годы прошлого века обеспечил работой более 50% трудового населения стран, а объем продукции составил в среднем от 33 до 60% национального продукта [9, с.39].

Динамика изменения численности зарегистрированных субъектов МСБ с 2007 года по 2009 год выглядит следующим образом (таблица 3).

Таблица 3 – Количество активных СМСП в периодах единиц

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Субъекты МСБ | 01.01.2007 г. | 01.01.2008 г. | 01.01.2009 г. |
| Малые и средние предприятия | 47756 | 55856 | 65838 |
| Индивидуальные предприниматели | 358583 | 415709 | 397288 |
| Крестьянские/фермерские хозяйства | 163721 | 169326 | 169918 |
| Всего | 570060 | 640900 | 633044 |
| Примечание - Составлено автором на основе данных Агентства РК по статистике[ ], [ ], [ ] |

Таким образом, динамика развития зарегистрированных СМСП в Казахстане за три года выглядит нестабильной. К концу 2008 года произошло понижение численности СМСП с 640900 до 633044 единиц. По мнению экспертов, причина в неправильном распределении экономической активности по различным областям. Однако, по оценкам Независимой ассоциации предпринимателей (НАП), кризис, ударивший по МСБ, уже привел к сокращению числа экономически активных предприятий. Так, только за последние несколько месяце 2008 года их количество уменьшилось на 25-50 % в зависимости от сектора экономики, на 25-35 % снизились и обороты компаний. И это объяснимо – малый и средний бизнес первым ощущает все негативные воздействия, изменения в экономике, готов расти или снижаться, отражая текущую ситуацию. По состоянию на начало 2009 года в республике функционирует 633044 субъектов предпринимательства. В общем количестве субъектов малого и среднего предпринимательства доля индивидуальных предпринимателей составила 62,8 %, крестьянских (фермерских) хозяйств 26,8 %, юридических лиц малого предпринимательства 10 %, юридических лиц среднего предпринимательства 0,4 %. Наибольшее количество как зарегистрированных, так и действующих малых и средних предприятий отмечено в Южно-Казахстанской области – 101203 субъекта МСП. Второе место по численности предпринимателей занимает Алматинская область – 84909 субъектов. В финансовом центре г. Алматы зарегистрировано 59117 субъектов предпринимательства. Наименьшее число субъектов малого бизнеса приходится на Кызылординскую (15424), Северо-Казахстанскую (17118) и Мангистаускую (17206) области.

Структура численности занятых в МСБ на 2007 года составляла в целом по республике 112,3 %, данный показатель на 2008 год снизился до 95,3 %. Посегментно информация предоставлена на рисунке 5.



Рисунок 5 – Структура численности занятых в 2008 году (в %)

Такая тенденция снижения числа действующих предприятий наряду с количественным ростом субъектов МСБ связано с следующим. Если рассматривать отраслевую структуру предпринимательства (кооперативы, частные предприятия, субъекты малого бизнеса), то с начала 90-х годов существенных изменений не наблюдается. Основная часть предпринимателей занимается торгово-посредническими услугами. Ориентация на обслуживание крупных промышленных предприятий у малого и среднего бизнеса не случайно. Это связано с тем, что в силу своей специфики мелкие предприятия могут заниматься только простым производством, выпуск продукции со сложным техническим циклом им на сегодня не под силу. Главные сферы их применения – торговля и бытовые услуги, но в этом секторе широкое развитие сети малых предприятий сдерживается из–за отсутствия материальной базы и финансовой поддержки со стороны государства. В условиях финансовой нестабильности едва ли не единственным эффективным родом деятельности становятся торговля и посреднические услуги. Этим и обусловлено то обстоятельство, что большинство мелких предприятий, регистрируя своим направления один вид деятельности, на деле включают в устав и другие направления деятельности, фактический занимаясь только посредническими и коммерческими услугами. Поэтому они до сих пор не играют значительной роли в производственном процессе. Основные показатели, характеризующие развитие малого и среднего предпринимательства, продолжают снижаться. Выпуск продукции (в постоянных ценах) с января 2009 года по март 2009 года снизился на 9,8 %. Ниже (таблица 4) приведены основные показатели деятельности предпринимателей республики.

**Таблица 4 – Основные показатели деятельности субъектов малого и среднего бизнеса за три отчетных периода в %**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Периоды | Количество активных субъектов МСБ | Численность занятых | Выпуск продукции (товаров и услуг) |
| 2007 год | 115,6 | 112,3 | 108,0 |
| 2008 год | 96,9 | 95,3 | 90,3 |
| 2009 год | 98,2 | 93,6 | 90,2 |

Численность активно занятых в малом и среднем предпринимательстве на 1 апреля 2009 года составила 1936,2 тыс.человек. снижение численности занятых в малом и среднем предпринимательстве по сравнению с аналогичным периодом 2008 года отмечено в таких областях как: Северо-Казахстанской на 21 %, Мангистауской на 8,2 %, Кызылординской на 6,9 %, Южно-Казахстанской на 6,6 %, а в городах Астана на 17,7 %, Алматы на 10,9 %. (В Приложении Б отражена Численность занятых МСП). Доля в процентном соотношении представлена на рисунке 6. Если сравнить отраслевую структуру предприятий малого и среднего бизнеса в 2007 и 2008г. то, по–прежнему основная часть субъектов предпринимательства и численности занятых сосредоточена в сфере торговли и услуг.



Рисунок 6 – Изменение численности занятых в МСБ (в % к соответствующему периоду прошлого года)

В 2008 г. по сравнению с 2007г. доля предприятий малого бизнеса, занятых в торговле, снизилось с 74,2 до 48,1% возросла доля участия предприятий малого бизнеса в промышленном производстве – с 6,7 до 12,0%, из других видов деятельности выделение операции с недвижимым имуществом -10,1% (смотреть рисунок 7). Крайне низкий удельный вес малого бизнеса в промышленности в целом обрабатывающей в частности свидетельствует, что используемые до настоящего времени формы и методы государственной поддержки оказались недостаточно эффективными для качественных положительных изменений территориально-отраслевой структуры малого бизнеса.



Рисунок 7 - Объем произведенной продукции СМП по отраслям за 2008 г (в %)

В 2007 году выпуск продукции (товаров и услуг) в целом по республике составлял 2066274 млн.тенге или же 22,6 %. Данный показатель за январь-март 2009 года снизился по сравнению с соответствующим периодом 2008 года (в постоянных ценах) на 9,8 % и составил 496,1 млрд.тенге. (Более подробные данные приведены в Приложение В Выпуск продукции субъектами МСП). Выпуск продукции субъектами МСП на душу населения в январе-марте 2009 года по сравнению с прошлым годом снизился на 10,9 %. Количество активных субъектов МСП на 1000 жителей уменьшилось на 3 %. Доля численности занятых в МСП в общей численности населения сократилось на 7,5 %, в экономически активном населении – на 7,3%. Социально значимые показатели деятельности субъектов МСП приведены в Приложении Г. Структура выпуска продукции субъектами малого предпринимательства представлена в 2008 году представлена на рисунке 8.



Рисунок 8 – Структура выпуска продукции субъектами МСБ

С января 2009 года происходила тенденция снижения основных индикаторов, характеризующих развитие МСП по сравнению с 2007 и 2008 годами. Индекс выпуска продукции снизился до 89,9 %, основной пик был зарегистрирован в январе 2008 года (118,3 %), затем динамика показателя снижается к концу года до57,9 % ( смотреть рисунок 9).

****

**Рисунок 9 – Индексы выпуска продукции (товаров, услуг) субъектами МСП (в % к соответствующему месяцу прошлого года)**

Таким образом, можно сказать, что для МСБ такое развитие ситуации выражается в ослаблении деловой активности. Наблюдаются процессы взаимных неплатежей, в частности, по данным аналитиков НАП, невыплаты в середине 2008 года достигали 15-20 %, а к концу года достигали отметки 50 %. Нестабильной остается покупательская способность населения, что соответственно влияет на снижение товарооборота, по некоторым отраслям до 70 %. Все это ведет к увеличению срока оборачиваемости капитала. На фоне отсутствия у БВУ возможностей по привлечению внешних инвестиций резко обострилась проблема финансирования МСБ в 2008 году. Фактический объем кредитов, выданных банками, по итогам прошлого года составил 1461 млрд.тенге. а учитывая тенденции последних лет, можно предположить, что только за 2007 год МСБ недополучил более 300 млрд.тенге.

**2.2 Система инвестиционной поддержки субъектов МСБ**

Государственная поддержка инвестиций в Казахстане основана на предоставлении инвестиционных преференций. Целью государственной поддержки инвестиций является создание благоприятного инвестиционного климата для развития экономики и стимулирование инвестиций в создание новых, расширение и обновление действующих производств с применением современных технологий, повышение квалификации кадров, а также охрана окружающей среды. Признавая важность привлечения капитала в экономику страны для ее нормального функционирования, наше государство проводит соответствующую политику по мобилизации средств на организацию воспроизводство материальных и духовных благ в стране. В связи с этим инвестиционная политика Казахстана является неотъемлемой частью государственной социально-политической и экономической политики.

На сегодняшний день инвестиционная политика Казахстана включает: региональную инвестиционную политику; отраслевую инвестиционную политику; инвестиционную политику хозяйствующих субъектов. Все эти виды инвестиционных политик связаны между собой. Инвестиционная политика хозяйствующих субъектов связана с поиском источников инвестиций и их эффективным вложением в строительство новых, ремонтом и расширением действующих производств, а также получением определенной выгоды от инвестирования. Таким образом, видно, что инвестиционная деятельность предприятия находится в прямой зависимости от государственной экономической, в том числе и инвестиционной политики. От эффективности проводимой инвестиционной политики на микроуровне зависит достижение конечной цели проводимой государством политики в поддержании жизненно важных отраслей для обеспечения экономического, то есть в первую очередь субъектов малого и среднего предпринимательства. Для Казахстана выбор приоритетов для реализации инвестиционной деятельности связан, прежде всего, с: развитием экспортного потенциала, обеспечивающего поступление валютных средств для инвестирования других производств; государственной поддержкой отраслей, образующих систему жизнеобеспечения страны; инвестированием производств и отраслей, производящих конкурентоспособную продукцию, пользующуюся высоким спросом на внутреннем и внешнем рынках; инвестированием производств, выпускающих продукцию высокого качества.

Исходя из этого, одной из главнейших целей инвестиционной деятельности является обеспечение устойчивого экономического роста. Именно экономическому росту в Послании президента Н.Назарбаева к народу «Казахстан – 2030» отводится роль материальной основы, источника процветания, безопасности и улучшения благосостояния всех казахстанцев».

Устойчивым признано такое развитие, которое обеспечивает социальную стабильность общества, экологическую безопасность и экономическую эффективность.

В региональном финансовом центре (РЦФА) активно ведется работа по привлечению всех категорий инвесторов и эмитентов стран ближнего и дальнего зарубежья. Таким образом, РЦФА должен стать главным финансовым хабом Центральной Азии, где будет эффективно работать механизм перераспределения ресурсов дл национальных экономик стран региона. В РЦФА представлены, как институциональные, так и розничные инвесторы из стран СНГ, Европы и Азии. Также на рынке присутствуют эмитенты из регионов Казахстана и зарубежных стран.

Деятельность института развития, инвестиционный фонд, инновационный фонд, «Даму». АО «Фонд развития малого предпринимательства», создан Правительством Казахстана в 1997 году. Целью Фонда является оказание помощи в развитии сегмента, как малого, так и среднего бизнеса. На сегодняшний день политика Фонда реализуется через программные продукты, такие, как: программа обусловленного размещения средств через банки второго уровня; финансирование микрокредитных организаций; программа софинансирования с местными исполнительными органами (Даму-Регионы); программа Даму-Колдау; и консультационная, информационно - аналитическая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства.

1) Анализ Программы обусловленного размещения средств республиканского бюджета в БВУ. С начала 2008 года Фонд является оператором по управлению государственных средств по Программе обусловленного размещения средств в банках второго уровня для последующего кредитования субъектов МСБ. Освоение средств семи казахстанскими банками, выделенных из республиканского бюджета в размере 48,8 млрд.тенге в соответствии с планом первоочередных действий по обеспечению стабильности социально-экономического развития страны представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Структура средств выделенных БВУ млн.тенге

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № пп | Банки второго уровня | Выделенная сумма | Доля банков, в % |
| 1. | АО «Банк Туран Алем» | 12200 | 25 |
| 2. | АО «Казкоммерцбанк» | 12200 | 25 |
| 3. | АО «Банк Центр Кредит» | 6100 | 12,5 |
| 4. | АО «Kaspi Bank» | 6100 | 12,5 |
| 5. | АО «Альянс Банк» | 6100 | 12,5 |
| 6. | АО «Евразийский Банк» | 3050 | 6,3 |
| 7. | АО «Цесна Банк» | 3050 | 6,3 |
|  | Итого | 48800 | 100 |
| Примечание – составлена автором на основе материалов Фонда «Даму» |

Выделенные средства были перечислены в декабре 2007 года, при этом срок освоения в соответствии с соглашениями составлял три месяца. По состоянию на конец марта 2008 года, сумма освоения средств составляла 42086,6 млн. тенге или 86,2 % от выделенной суммы. АО «Альянс Банк» (освоил лишь 2353,3 млн.тенге, что составляет 38,6 %), АО «Банк Туран Алем» (9965,9 млн.тенге или 81,7 %) и АО «Казкоммерцбанк» (освоил 11467,5 млн.тенге или 94 %) были недоосвоены средства в размере 6713,4 млн.тенге. за положенный срок полностью освоили выделенные им средства АО «Банк Центр Кредит», АО «Цесна Банк», АО «Евразийский Банк» и АО «Kaspi Bank». Таким образом, остаток неосвоенных средств был перераспределен среди четырех банков второго уровня. По состоянию на конец 2008 года совокупный размер средств, освоенных банками, с учетом перераспределения составил 51,9 млрд.тенге. на данную сумму было профинансировано 2029 проектов, при этом средняя сумма кредита составляла 26 млн.тенге по средневзвешенной ставке 17,7 % и эффективной ставке 20,2 %. В таблице 6 представлена информация по освоению в разрезе банков.

Таблица 6 - Информация об освоении средств БВУ на 01.12.2008 г. млн.тенге

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №пп | Банк | Кол-во проектов | Фактически выданная сумма | Кол-во созданных рабочих мест | Средневзвешанная % ставка | Эффективная % ставка | Средняя сумма кредита | Средний срок кредита, месс. |
| 1 | АО «Казком-мерцбанк» | 370 | 12 196 | 601 | 16,3 | 20,1 | 33 | 18 |
| 2 | АО «БТА Банк» | 501 | 9 962 | 496 | 19,4 | 19,4 | 20 | 31,3 |
| 3 | АО «Kaspi Bank» | 448 | 8 338 | 400 | 18,5 | 21,2 | 19 | 48 |
| 4 | АО «Банк Центр Кредит» | 233 | 9 983 | 505 | 17,9 | 20,4 | 43 | 27 |
| 5 | АО «Евразийский Банк» | 130 | 4 422 | 241 | 17,7 | 19,6 | 34 | 62,5 |
| 6 | АО «Цесна Банк» | 241 | 4 239 | 230 | 17,8 | 19,1 | 18 | 47,5 |
| 7 | АО «Альянс Банк» | 106 | 2 799 | 16 | 18,4 | 21,2 | 26 | 36,7 |
|  | Итого | 2 029 | 51 937 | 2 489 | 17,7 | 20,2 | 26 | 38,7 |
| Примечание – составлена автором на основе материалов Фонда «Даму» [12] |

В региональном разрезе в рамках Программы наибольшие суммы были освоены в г.Алматы – 10210 млн. тенге (294 проекта), Карагандинской области – 7476 млн. тенге (249 проектов) и Восточно-Казахстанской области – 4458 млн. тенге (204 проекта). Наименьшие суммы освоения наблюдались в Южно-Казахстанской – 1611 млн. тенге (72 проекта), Жамбылской – 1364 млн. тенге (92 проекта) и Атырауской – 1124 млн. тенге (63 проекта) областях. Освоение средств в региональном разрезе представлена на рисунке 10.



Рисунок 10 – Освоение средств БВУ в региональном разрезе (млн.тенге)

Эффективность обусловленного размещения средств из республиканского бюджета среди субъектов предпринимательства по регионам выглядит следующим образом: наибольшая доля охвата проектов наблюдается в Кызылординской области (0,63%), ЗКО (0,60%), Карагандинской области (0,56%), Павлодарской области (0,55%). Наименьший охват характерен для ЮКО (0,07%), Алматинской области (0,07%), Акмолинской области (0,18%), Атырауской области (0,18%) и г.Астана (0,25%). Доля охвата Программы по размещению средств представлена на рисунке 11. По данным показателям также можно рассуждать об активности спроса на кредиты со стороны предпринимателей в том или ином регионе.



Рисунок 11 – Доля обусловленного размещения средств республиканского бюджета субъектам МСП регионов (в %)

В отраслевом разрезе наибольшее количество кредитов выдавалось на проекты в сфере торговли. Общая сумма инвестирования проектов в данной отрасли составила 60 % от общей суммы освоенных средств. В наименьшем объеме финансировались проекты сельского хозяйства, общая сумма финансирования по которым составила всего 1 % от общей суммы освоенных средств. Отраслевое распределение средств отражено на рисунке 12.



Рисунок 12 – Распределение средств по отраслям экономики (в %)

По состоянию на конец 2008 года с начала деятельности Регионального филиала АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» было профинансировано более 236 проектов на сумму 2089,1 млн. тенге. По программе обусловленного размещения по Акмолинской области в рамках 1 транша профинансировано 39 проектов на 1084094 тыс. тенге. Второй транш был размещен в БВУ во втором полугодии 2008 года. - в целом по Казахстану это 50 млрд. тенге. Касательно кредитования, по области на участке в конкурсе, проводимом в июле 2008 года, по данной программе было подано 3 заявки, из которых прошли отбор две. Всего же областным филиалом с сначала деятельности прокредитовано 11 проектов, заявленных микрокредитными организациями.

В новой политике Фонда немаловажная роль отведена местным исполнительным органам. В рамках программы Даму-Регионы подписан кредитный договор между акиматом области и «Даму», предусматривающий бюджетное кредитование предпринимателей на сумму 300 млн. тенге, такая же сумма предоставлена Фондом. Так что на сегодняшний день любой предприниматель, действующий в приоритетных отраслях экономики (на сегодня это сельское хозяйство, переработка, текстильная и швейная промышленность, производство строительных материалов) может рассчитывать на льготный кредит - 13,22%. А дальнейшее финансирование будет зависеть от успешной реализации первого транша программы. Хочется отметить, что пока профинансирован лишь 1 проект на 4,2 млн. тенге. Кроме того, в настоящее время прорабатывается вопрос расширения приоритетных отраслей кредитования СМП.

Таким образом, можно сказать, что результаты данного транша кредитных средств и механизм их доведения до субъектов МСБ через БВУ имел как положительные, так и отрицательные эффекты. Положительной стороной является то, что своевременно была оказана финансовая помощь предпринимателям в условиях обостряющего кризиса ликвидности банков, что позволило недопущения снижения доли кредитов субъектам МСБ коммерческими банками. Недостатком было то, что так и не была изменена структура кредитов баками субъектам МСБ в разрезе областей. Превалирующей до сих пор остается сфера торговли, не была снижена ставка кредитования для конечных заемщиков, а распределение средств по регионам оказалась неравномерной, что негативно отражается на расширении, обновлении и модернизации основных средств субъектов МСБ и наибольшее часть освоенных средств были выданы на пополнение оборотных средств. В связи с этим возникла необходимость корректировки дальнейшей государственной поддержки предпринимателей.

2) Анализ Программы софинансирования субъектов МСБ Фонда с БВУ и финансовыми организациями. По результатам реализации Программы можно сказать следующее. Коммерческие банки и финансовые организации выделяют средства на поддержку предпринимателей в равном объеме с Фондом. Общая сумма кредитования МСБ составляла 100 млрд.тенге на восполнение части растущего дефицита кредитных ресурсов для МСБ. На момент запуска программы было распределено 50 млрд.тенге среди восьми банков и финансовых организаций, в дальнейшем было привлечено еще два банка. Итоговое распределение и освоение средств по Программе софинансирования субъектов МСБ представлено в таблице 7. Средства были привлечены фондом из двух источников: АО «ФУР «Казына» - кредит в сумме 38,0 млрд. тенге под 6,5% годовых и АО « Kazyna Capital Management » - финансовая помощь в сумме 12,0 млрд. тенге. Срок освоения выделенных средств составлял шесть месяцев.

Таблица 7 – Освоение средств среди субъектов МСБ Фонда с БВУ и финансовыми организациями на декабрь 2008 года млн.тенге

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № пп | Банки и финансовые организации | Сумма размещения | План освоения | Фактический объем освоения |
| Проекты | Сумма |
| 1. | АО «АТФ Банк» | 13000 | 26000 | 625 | 26000 |
| 2. | АО «Евразийский Банк» | 9929,09 | 19858 | 360 | 19858 |
| 3. | АО «Банк Центр Кредит» | 6500 | 13000 | 148 | 13000 |
| 4. | АО «Астана Финанс» | 5570,91 | 11142 | 38 | 11142 |
| 5. | АО «Нурбанк» | 5000 | 10000 | 168 | 10002 |
| 6. | АО «Банк Туран Алем» | 5000 | 10000 | 1474 | 14019 |
| 7. | АО «Kaspi Bank» | 4000 | 8000 | 125 | 8000 |
| 8. | АО «Казкоммерцбанк» | 2700 | 5400 | 139 | 5400 |
| 9. | АО «Альянс Банк» | 2000 | 4000 | 56 | 4000 |
| 10. | АО «Цесна Банк» | 1000 | 2000 | 38 | 2020 |
|  | Итого | 54700 | 10940 | 3171 | 113442 |
| Примечание – составлена автором на основе материалов Фонда «Даму» [12] |

В соответствии с проведенным анализом видно, что банками полностью освоены выделенные средства. Данные средства были направлены на финансирование 3171 проекта МСБ на общую сумму 113441,7 млн. тенге (включая 4014,7 млн. тенге собственных средств БВУ). Средняя сумма кредита составила 35,8 млн. тенге.

Таблица 8 – Освоение средств в региональном разрезе на декабрь 2008 г. млн.тенге

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № пп | Регион | Кол-во проектов | Выданная сумма | Доля, % |
| 1. | г.Алматы | 351 | 25065 | 22,10 |
| 2. | г.Астана | 210 | 19123 | 16,86 |
| 3. | Карагандинская | 294 | 11392 | 10,04 |
| 4. | ВКО | 326 | 6788 | 5,98 |
| 5. | Костанайская | 180 | 6751 | 5,95 |
| 6. | ЗКО | 322 | 6234 | 5,49 |
| 7. | Актюбинская | 325 | 6154 | 5,42 |
| 8. | Павлодарская | 176 | 5830 | 5,14 |
| 9. | ЮКО | 165 | 5436 | 4,79 |
| 10. | Акмолинская | 85 | 3820 | 3,37 |
| 11. | СКО | 178 | 3395 | 2,99 |
| 12. | Мангистауская | 109 | 3257 | 2,87 |
| 13. | Алматинская | 73 | 3234 | 2,85 |
| 14. | Атырауская | 129 | 2540 | 2,24 |
| 15. | Кызылординская | 101 | 2491 | 2,20 |
| 16. | Жамбылская | 147 | 1934 | 1,70 |
|  | Итого | 3171 | 113442 | 100 |
| Примечание – составлена автором на основе материалов Фонда «Даму» [12] |

Таким образом, по результатам проведенного анализа можно прогнозировать следующее. Главное, что улучшается финансовая поддержка субъектов предпринимательства всех отраслей, практически отсутствует дефицит финансовых ресурсов МСБ, что позволит охватить большее количество субъектов предпринимательства путем софинансирования и организационно-технических возможностей казахстанских банков.

3) Анализ Программы софинансирования проектов МСБ Фонда с местными исполнительными органами «Даму-Регионы». На конец 2008 года между Фондом и местными исполнительными органами (далее МИО) были подписаны договора по 15 регионам на общую сумму 12749,85 млн.тенге. Общая сумма финансирования по Программе составляла 25697,85 млн.тенге. Фондом по данным таблицы 9 перечислено в банки 12359 млн. тенге, из них средства МИО на сумму 6399,5 млн.тенге и средства Фонда на сумму 5959,5 млн.тенге.

Таблица 9 – Перечисленные средства БВУ на декабрь 2008 года млн.тенге

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № пп | Регион | Ранее утвержденная МИО сумма | Утвержденная МИО сумма с учетом секвестир-я | Договора/Сумма предоставляемая Фондом | Фактически выданные БВУ средства |
| Средства МИО | Средства Фонда |
| 1. | Павлодарская | 2200 | 1300 | 1300/1300 | 800 | 1400 |
| 2. | Карагандинская | 2000 | 1450 | 2000/2000 | 500 | 340 |
| 3. | Актюбинская | 1770 | 870 | 1770/1770 | 870 | 540 |
| 4. | Атырауская | 1500 | 250 | 1500/1500 | 250 | 450 |
| 5. | Жамбылская | 1200 | 700 | 700/700 | 579 | - |
| 6. | СКО | 1000 | 833 | 833/833 | 833 | 833 |
| 7. | Кызылординская | 1000 | 1000 | 500/500 | 500 | 150 |
| 8. | Алматинская | 1000 | 500 | 1000/1000 | 500 | 500 |
| 9. | Мангистауская | 1000 | 348,1 | 1000/1000 | 348,1 | 348,1 |
| 10. | ЗКО | 770 | 770 | 770/770 | 42,6 | 23,4 |
| 11. | ВКО | 725 | 526,85 | 526,85/725 | 526,85 | 725 |
| 12. | Костанайская | 400 | 400 | 200/200 | 200 | 200 |
| 13. | Акмолинская | 300 | 300 | 300/300 | 300 | 300 |
| 14. | г.Алматы | 200 | 0 | 200/200 | 0 | 0 |
| 15. | г.Астана | 150 | 150 | 150/150 | 150 | 150 |
|  | Итого | 15215 | 9397,95 | 12749,85/12948 | 6399,50 | 5959,50 |
|  | Всего |  |  | 25697,85 | 12359 |
| Примечание – составлена автором на основе материалов Фонда «Даму» [12] |

В процессе финансирование МСБ Фонд столкнулся с проблемой размещения ресурсов. Такая ситуация складывается из-за того, что некоторые коммерческие банки не заинтересованы в участии в Программе по причине узкой отраслевой направленности финансируемых проектов, финансировании в рамках программы только проектов малого предпринимательства, а также запрете на рефинансирование текущих займов клиентов с целью снижения кредитной нагрузки на предпринимателей. Соответственно у банков возникает риск по своевременному и полному освоению выделяемых средств. Так от участия в Программе «Даму-регионы» отказались лидеры банковской системы АО «Казкоммерцбанк», АО «Народный банк Казахстана», АО «Нурбанк», АО «АТФбанк», АО «Каспийский банк». В связи с этим в августе 2008 года было организовано совещание с участием представителей МИО и БВУ, где обсуждались проблемы реализации Программы Фонда по софинансированию проектов МСБ, где были приняты решения по устранению всех препятствии мешающих эффективной реализации Программы. На сегодняшний день уже внесены изменения по включению субъектов среднего бизнеса в категорию претендентов на получение кредитных ресурсов по данной Программе. Кроме того, внесены изменения в Программу Фонда по софинансированию проектов МСБ с МИО по разрешению БВУ, участвующим в реализации данной программы рефинансирования ранее выданных займов в пределах до 50% средств выделенных БВУ. Фондом подготовлены и направлены предложения относительно отмены ограничения на государственную финансовую поддержку субъектов малого предпринимательства, занимающихся торгово-посреднической деятельностью в Законе Республики Казахстан «О частном предпринимательстве».

4) Деятельность в сфере микрокредитования. Данное направление деятельности Фонда является продолжением мероприятий государства по институциональному развитию системы микрокредитования в Казахстане. Четко определены направления деятельности по поддержке и развитию микрофинансового сектора государства, как третьего уровня финансовой системы и разработки необходимых мер по их реализации. Это в первую очередь уже на сегодняшний день позволяет расширить возможности уже действующих микрокредитных организаций (далее МКО) по получению доступных по стоимости свободных ресурсов на конкурсной основе. В свою очередь между самими МКО создаются определенные условия по улучшению конкурсной среды, путем включения в критерии отбора по конкурсу систему стимулов, повышающих интересами самих МКО к совершенствованию качества и прозрачности своей деятельности. Несомненно до сих пор существуют определенные трудности в реализации программы, таких как недоконца осуществляется техническая поддержка МКО, сбор и анализ данных по функционированию рынка микрокредитования не усовершенствован, нет стандартов, технологии и показателей оценки деятельности МКО.

Но, тем не менее, на сегодня деятельность Фонда в сфере микрокредитования обстоит следующим образом. На осуществлении данной Программы из собственных средств Фонда и республиканского бюджета будет выделено 26,1 млрд.тенге, из них – 5,1 млрд.тенге уже выделено в конце 2008 года. В июле 2008 года успешно состоялся первый конкурс на размещение средств среди МКО, в котором приняло участие 67 МКО с общей запрашиваемой суммой 5332 млн.тенге, но по причине несоответствия не прошили конкурс 22 МКО (из которых 13 участников имеют срок осуществления деятельности по предоставлению услуг на рынке менее 1 года, 5 участников по несоответствию кредитного портфеля менее 75%, 4 участника по предоставлению недостоверных фактов о финансовом состоянии). Таким образом, по итогам первого конкурса к финансированию было одобрено 22 участника проекта с совокупным запрашиваемым объемом финансирования 1,1 млрд.тенге. В ноябре 2008 года состоялся второй конкурс по размещению средств. В конкурсе приняло участие 38 МКО с общей запорашиваемой суммой 2403 млн.тенге. по причине соответствия не прошли конкурс 15 МКО, и следовательно опять принимали участие в финансировании только 22 участника с объемом кредитования 1647,9 млн.тенге. в ходе реализации данной программы создаются условия для функционирования независимой и эффективной системы МКО, главной задачей которых будет обеспечение непрерывности финансирования субъектов МСБ, расширения доступа населения к финансовым ресурсам.

Проведя посегментный анализ по реализованным Программа поддержки субъектов МСБ можно определить эффективность влияния результатов программ финансовой поддержки Фонда на развитие МСБ в республике. Был проведен анализ агрегированных результатов всех программ государственной финансовой поддержки предпринимателей, реализуемых в рамках стабилизации финансово-экономической системы государства в региональном разрезе. Наибольшие средства были сконцентрированы в г.Алматы – 35275 млн.тенге или 20 % о общей освоенной суммы, затем следует г.Астана – 22006 млн.тенге или 13 % и Карагандинская область – 20135 млн.тенге (12 %). Наименьшие суммы освоения приходятся на Жамбылскую область – 3569 млн.тенге (2,1 %), Атыраускую – 3665 млн.тенге (2,1 %) и Кызылординскую области – 4694 млн.тенге (2,7 %). Схематично в региональном разрезе это отражено на рисунке 13.



Рисунок 13 – Агрегированные результаты освоения средств (млн.тенге)

Расчет охвата Программой субъектов МСБ в регионах (рисунок 14) как доля профинансированных в рамках всех Программ проектов предпринимателей в общем количестве субъектов региона, показывает, что средний охват составляет 0,78 %. Наибольшая доля охвата субъектов МСБ наблюдается в Западно-Казахстанской (1,89 %), Актюбинской (1,89 %), Павлодарской (1,41 %), Северо-Казахстанской (1,37 %) и Карагандинской (1,29 %) областях. Наименьший охват характерен для Южно-Казахстанской (0,22 %), Алматинской (0,26 %), Акмолинской (0,52 %), Атырауской (0,55 %) и Жамбылской (0,68 %) областей. Данные показатели характеризуют активность спроса на кредиты со стороны субъектов МСБ в регионе и эффективность деятельности региональных филиалов БВУ по освоению государственных средств.



Рисунок 14 – Охват обусловленного размещения МСБ регионов ( в %)

То, что касается объемов кредитования предпринимателей БВУ в региональном разрезе и долю в них государственных средств, то здесь можно утверждать, что региональные филиалы БВУ-партнеров в Костанайской области (22 %), ЮКО (21 %), СКО (21 %) и Атырауской (10 %) регионах неэффективно освоили государственные средства. Но здесь важно отметить, что в Атырауской области низкий процент освоения связан с невыделением МИО средств по программе «Даму-Регионы» и ЮКО – с задержкой программы «Даму-Колдау». По г.Алматы доля государственных средств в общем объеме финансирования составляет 5 %, а по Республике в целом доля средств финансирования субъектов МСБ составила 15,5 % от всех средств, предоставленных банками предпринимателям за 2008 год. Анализ взаимосвязи банковских кредитов и количеством действующих субъектов предпринимательства в региональном разрезе выглядит следующим образом (рисунок 15).



Рисунок 15 – Абсолютные показатели численности МСБ и кредитов БВУ

Здесь явно прослеживаются резкие диспропорции между объемами кредитов БВУ предпринимателям и количеством действующих МСБ в следующих регионах: наибольшая отрицательная диспропорция наблюдается в ЮКО (при 107 тыс. действующих субъектов объемы кредитов БВУ составляет всего 33 млрд.тенге), Алматинской (при 89 тыс. действующих предпринимателей объемы кредитов БВУ составляет всего 9 млрд.тенге) и ВКО (при 65 тыс. действующих субъектов объемы кредитов БВУ составляют всего 40 млрд.тенге), т.е. в этих регионах наблюдаются недостаточные объемы финансирования субъектов предпринимательства. А в г. Алматы наблюдается наоборот положительная диспропорция, т.е. достаточно большие объемы кредитов БВУ по отношению к количеству действующих предпринимателей. Сейчас самая высокая кредитная нагрузка на одного субъекта МСБ наблюдается в г. Алматы – 7401 тыс.тенге. В остальных регионах эта сумма резко понижается на более чем в 5 раз, так в г. Астане – 1562 тыс.тенге, СКО – 1363 тыс.тенге, в Карагандинской области – 1312 тыс.тенге. Низкие уровни кредитной нагрузки наблюдаются в Алматинской (106 тыс.тенге), Южно-Казахстанской (311 тыс.тенге), Жамбылской (319 тыс.тенге) областях.

Анализ взаимосвязи между освоенными государственными средствами по всем программам Фонда и количеством действующих предпринимателей в региональном разрезе показывает, что здесь наибольшая отрицательная диспропорция наблюдается в ЮКО (при 107 тыс. действующих субъектов объемы государственных кредитов БВУ составляют всего 7 млрд.тенге), Алматинской (при 89 тыс. действующих МСБ – 6 млрд.тенге) и ВКО (при 65 тыс. действующих субъектов – 12 млрд.тенге), т.е. в этих регионах наблюдаются опять недостаточные объемы государственной финансовой поддержки предпринимателей. По г. Алматы уже ситуация меняется, и он спускается на третий уровень. По этой картине можно утверждать, что сейчас самое эффективное освоение государственных средств БВУ-партнерами происходит в г.Астана (на одного предпринимателя приходится 545 тыс.тенге государственных средств), затем в Карагандинской области (450 тыс.тенге). А в г. Алматы на одного субъекта кредитная нагрузка за счет государственных средств составляет всего 396 тыс.тенге. Низкие уровни кредитной нагрузки за счет государственных средств опять наблюдаются в Алматинской (66 тыс.тенге), ЮКО (66 тыс.тенге) и Жамбылской (96 тыс.тенге) областях.

Программа Даму-Колдау - новая программа Фонда, ориентированная на оказание финансовой поддержки активно действующим СМП, осуществляющим свою деятельность в приоритетных отраслях экономики в соответствии со Стратегией индустриально-инновационного развития экономики Казахстана. При кредитовании проектов по ней устанавливаются следующие параметры предоставления займов: сумма финансирования - от 60000 до 300000 МРП, сроки кредитования - до 7 лет (долгосрочные), до 3 лет (краткосрочные и среднесрочные, на пополнение оборотных средств). Источником финансирования по данной программе предусмотрены собственные и заемные средства Фонда, включая займы государственного бюджета, а также займы, привлеченные Фондом под государственные гарантии. При этом ставка вознаграждения по финансовым инструментам, предоставляемым Фондом за счет собственных средств, будет не выше официальной ставки рефинансирования Национального банка РК - 10,5%.

Данная программа является одним из эффективных инструментов повышения уровня развития малого и среднего бизнеса через предоставление финансовых ресурсов, доступных по стоимости тем субъектам малого и среднего бизнеса, которые имеют высокие потенциальные возможности для расширения внутреннего производства, повышения конкурентоспособности своей продукции и как следствие - усиление своей роли в процессе диверсификации экономики Казахстана [13]. Банки активно участвуют во всех программах. В рамках стабилизационной программы по финансовой поддержке малого и среднего бизнеса фондом «Даму» были выделены два транша для последующего его кредитования через банки второго уровня (БВУ).

В освоении первого транша размером 48,8 млрд. тенге АО «АТФБанк» участия не принимал. В результате длительных переговоров АТФБанком была достигнута договоренность с «Даму» о подписании соглашения на привлечение средств в рамках данного транша в размере 13 млрд. тенге, при этом доля банка в целом в этой программе составила 26% и являлась максимальной среди участников. В декабре 2008 года АТФБанк продолжил сотрудничество с фондом, в результате которого было подписано соглашение о привлечении средств в размере 1,6 млрд. тенге в рамках программы «Даму – Регионы». Средства по данной программе поступят в ближайшее время для их последующего распределения в 5 регионах страны. Дальнейшее кредитование субъектов МСБ в рамках «Даму – Регионы» будет производиться из средств, высвободившихся за счет погашения ранее выданных займов по программе.

На сегодняшний день проводится третий транш в размере $1 млрд. Но все равно процентная ставка даже в рамках льготного кредитования для МСБ остается высокой. На самом деле то, что «Даму» сегодня уже делает, – демпинг. Надо понимать, что, если спросить предпринимателя, сколько он хочет платить за кредит, он вам скажет: ничего. Если вы спросите банкира, какую маржу он хочет накидывать, он ответит: большую. Это именно рыночный механизм, где надо найти равновесие. На данный момент все работает нормально, государство должно выдавать деньги со своей маржей. Механизм распределения денег через банки, по-моему, единственно правильный. Насколько целесообразно в условиях кризиса настаивать на реализации программы «30 корпоративных лидеров», ведь экономисты говорят, что нужно развивать МСБ, являющийся стержнем экономики. Надо думать о завтрашнем дне и понимать, что будет с экономикой через 10-30 лет. Те государства, которые успешно вырастили корпоративных лидеров, сегодня не так сильно переживают кризис, например Сингапур. «30 корпоративных лидеров» очень нужны Казахстану, они и позволят ему не быть так зависимым от сырьевого сектора, в частности от цен на нефть и металлы. Наличие только природного богатства – признак государств третьего мира. Руководство Казахстана правильно двигается в сторону того, что республика не должна быть зависимой от цен на сырье. С другой стороны, ничего не будет через 10, 20, 30 лет, если мы сегодня ничего не имеем. Поэтому также правильно и то, что глава государства акцентирует внимание на развитии МСБ. Если смотреть на страны, где очень силен именно МСБ, например Германия, то там тоже есть гиганты – «Сименс», «Тиссенкрупп». И вокруг этих гигантов концентрируется огромное количество компаний МСБ. Не возможно себе представить страну, где нет больших компаний, индустриальных или корпоративных лидеров, а только МСБ. Из общей суммы кредитов субъектам малого бизнеса краткосрочные кредиты превалируют, хотя ставка вознаграждения банку от них выше, чем от долгосрочных кредитов. Это доказывает, что у бизнесменов по-прежнему популярно краткосрочное кредитование. Надо отметить, что предпринимателям многих областей Казахстана недоступны кредиты банков, что связано с недоразвитостью рыночной инфраструктуры, а также низкой деловой активностью в этих районах.

Среди положительных итогов программ отмечена своевременная финансовая помощь МСБ в условиях кризиса ликвидности у БВУ. Но в о же время отрицательным моментом является неравномерное распределение средств в 2007 году по регионам и порядка 80 % всех средств было освоено только сферой торговли и услуг. Обозначенные недостатки решались путем разделения государственной поддержки МСБ на три программы: «50/50», «Даму-регионы» и «Даму-Колдау». Казалосб бы, спасательный круг был брошен и государственные деньги поступили в банки в полном объеме. Тем не менее промежуточные результаты далеко не так однозначны. Основная причина медленного освоения средств по программа это длительные процедуры в банках, когда две недели на рассмотрение и одобрение проекта и еще две на регистрацию залогов. Банки же со своей стороны задержки с рассмотрение заявок объясняют тем, что осуществление первой программы выявило значительные риски, связанное с нецелевым использованием денег субъектами малого и среднего предпринимательства. Понятно, что государство спросит за это с самих банков-операторов, а потому им приходится перестраховаться при отборе проектов. Еще одна проблема, выявленная на этапе реализации программы, связана с ограничениями, установленными в сфере инвестирования оборотных средств и рефинансирования кредитов. И это при том, что сейчас большая часть предпринимателей уже не помышляет о новых проектах, а нуждается в обеспечении текущей ликвидности, испытывая проблемы с обслуживанием уже полученных кредитов. В такой ситуации круг потенциальных заемщиков среди МСП сильно сужается, а ограничения связанные с максимальным размером активов, не дают возможности расширить его за счет крупных компаний. На данный момент от 50 % до 70 % предпринимателей кредитуется в банках. Немногие, чуть более 10 % используют услуги микрокредитных организаций, у которых ставка еще выше. В Казахстане есть иальтернативный источник финансирования. Однако для МСБ это пока теоретическая возможность. Одним из способов является привлечение бизнес-партнера или инвестиционного фонда. Другой вариант – фондовый рынок. Условия по вхождению в него сейчас значительно либерализованы, особенно для малых и средних компаний.

Представители малого и среднего бизнеса получили новую возможность фондирования на внутреннем рынке. С начала июня вступили в действие новые листинговые требования на специальной торговой площадке регионального финансового центра города Алматы (СТП РФЦА), предусматривающие создание площадки Start Up. Отныне компании с небольшой капитализацией могут разместить на ней свои акции и облигации. В ходе объединения Казахстанской фондовой биржи и СТП РФЦА введены новые листинговые требования, которые предполагают структурное изменение существующей площадки. В частности, изменена структура официального списка для будущей объединенной площадки. Так, спектр негосударственных ценных бумаг, допущенных к обращению, будет разделен на две основные группы – акции и долговые ценные бумаги. А сектор акций будет разделен на 3 категории – Blue Chips (голубые фишки), Mid Cap (акции компаний «второго эшелона» из числа устойчиво работающих эмитентов), Start Up (акции перспективных, растущих эмитентов, в том числе и венчурных компаний). Необходимо делать ставку не только на крупные компании, но и на предприятия «второго эшелона», которым сегодня нужна помощь, поскольку финансовый кризис сократил кредитование этого сектора банками второго уровня. Введение в действие площадки Start Up значительно облегчит требования к капиталу и сроку существования компании. Эта площадка - возможность для небольших компаний разместить на рынке свои акции. «Можно наблюдаем такую картину, что в последние пять лет начинающие компании не могут выйти на фондовый рынок. При этом, как показывает международный опыт, развитие подобных площадок позволяет расширить инвестиционный потенциал. На всех развитых биржах существуют подобные площадки, поэтому интерес со стороны иностранных инвесторов в отношении казахстанских эмитентов есть, просто необходимо создать условия».

Вопрос выхода на рынок ценных бумаг компаний малой и средней капитализации, в том числе и региональных, никем в полной мере не рассматривался. Предлагаемые специалистами решения, прежде всего, были ориентированы на крупные, реже - на средние компании. Требования, которые в соответствии с законодательством предъявляла к эмитентам Казахстанская фондовая биржа, для многих компаний по-прежнему оставались трудновыполнимыми. В результате среди основных источников финансирования небольших компаний преобладают собственные средства и банковские кредиты, и очень часто нехватка первых и высокая стоимость вторых являются факторами, сдерживающими рост целых секторов. Многие компании хотели бы разместить на фондовой бирже свои бумаги, поскольку на рынке сложилась большая потребность в привлечении денег. Подобные площадки необходимы. В ходе деятельности мы неоднократно обращались к потенциальным эмитентам с предложением разместить бумаги на площадке. Однако сталкивались с ситуацией, когда компания хочет выйти на фондовый рынок, но не может, поскольку не соответствует требованиям, которые предъявляются на основной площадке. Выход компаний на площадку Start Up значительно облегчен по сравнению с площадками Middle Cap и Blue Chips. Во-первых, собственный капитал эмитента должен составлять не менее 60 млн. тенге. Во-вторых, компании следует предоставить финансовую отчетность за 1 год или на последнюю дату, составленную по стандартам IFRS или GAAP аудитором, соответствующим квалификационным требованиям РФЦА. Также компании-эмитенту необходимо иметь кодекс корпоративного управления и определить маркет-мейкера по ценным бумагам компании. Показатель суммы, которую может привлечь эмитент от МСБ в результате размещения на площадке Start Up, является индивидуальным и зависит от развития самой компании. В настоящее время средний объем привлеченных средств компаний МСБ составляет 20-30 тыс. долларов США.

Поскольку инвестиции в МСБ являются более рискованными, интерес будет преобладать со стороны рисковых и венчурных фондов прямых инвестиций. Учитывая невысокие требования к листингу в Start Up в условиях сокращения кредитования банками компаний МСБ, такая площадка будет пользоваться успехом. Это очень хорошая возможность для компаний малого и среднего бизнеса привлечь инвесторов, а также повысить свою рентабельность. В связи с более либеральными условиями на бирже у компаний из числа Start Up появилась альтернатива получения дешевого дополнительного капитала для развития бизнеса. Поэтому мы планируем, что произойдет увеличение количества эмитентов на порядок. В качестве примера успешной реализации подобного проекта можно привести опыт работы рынка альтернативных инвестиций (AIM) при Лондонской фондовой бирже. Этот рынок был специально создан для развивающихся компаний МСБ, и поэтому требования для прохождения процедуры листинга здесь невысокие. На сегодняшний день он является наиболее успешным быстрорастущим рынком, включающим как развивающиеся, так и крупные компании, представляющие различные секторы экономики. В России также присутствует опыт реализации подобных площадок: создан специальный Сектор инновационных и растущих компаний на Московской межбанковской валютной бирже, а также площадка RTS-start на бирже RTS.

Особенность площадки Start UP заключается в том, что во время насыщения и перекупленности «голубых фишек» может произойти снижение доходности основных игроков рынка - инвестиционных фондов - и появление интереса к более рискованным инвестициям. Поскольку основная задача данной площадки - предоставление возможности повысить капитализацию небольшим, динамично развивающимся компаниям, это позволит обеспечить вероятность привлечения капитала и в реальный сектор экономики. В частности, деятельность Start UP позволит привлечь регионы, которые сегодня наименее заняты в отношении трудовых ресурсов. Поэтому региональные эмитенты могут стать катализатором рынка.

Таким образом, можно сказать, что достижение макроэкономического равновесия в Казахстане и выход на траекторию устойчивого экономического роста требуют достаточно продолжительного времени, и длительность этого периода зависит от исходных стартовых социально-экономических условий, проводимой государством инвестиционной политики в контексте экономической политики и выбора ее приоритетов в перспективе.

**2.3 Оценка инфраструктуры малого и среднего предпринимательства**

Государственная политика в РК в отношении частного предпринимательства нацелена на формирование среднего класса, путем развития малого и среднего предпринимательства, ориентированного на создание новых высокотехнологичных производств с наибольшей добавленной стоимостью. Для достижения поставленной цели, как одним из этапов реализации стратегии индустриально-инновационного развития РК предусматривается решение задачи развития инфраструктуры предпринимательства. Казахстанская инфраструктура поддержки предпринимательства представляет собой комплекс организаций, обеспечивающих благоприятные условия создания, функционирования и развития частного предпринимательской деятельности. В Казахстане к подобным организациям можно отнести: государственные и созданные по инициативе государства организации; неправительственные организации; коммерческие организации. В зависимости от функциональной направленности структура институтов инфраструктуры определяется следующим образом: государственная поддержка и содействие на этапах становления, функционирования и развития бизнеса; финансовая поддержка; информационно-аналитическая поддержка; поддержка в области образования и повышения квалификации кадров; материально-техническая поддержка.

Сопоставление организационной и функциональной структур позволяет составить матрицу участия институтов инфраструктуры в процессе развития предпринимательства в Казахстане. Все без исключения организации содействия развитию предпринимательства имеют свои достоинства и недостатки, обусловленные влиянием различных факторов. При принятии решений по отношению к предпринимателям в одних мотивацией выступают общественные цели, у руководства других могут находиться люди, заинтересованные в удовлетворении собственных интересов.

Государственные органы и организации, созданные по инициативе государства. Высший государственный орган, реализующий политику и ответственный за развитие частного предпринимательства - Министерство индустрии и торговли Республики Казахстан (МИиТ). Министерство относится к центральным исполнительным органам и подотчетно Правительству и Президенту страны. Организационно в структуру МИиТ входит Департамент развития предпринимательства осуществляющий функции по формированию государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере развития и поддержки предпринимательства. Основными задачами, как это прописано в основных документах регулирующих деятельность Департамента являются: формирование государственной политики в области развития и поддержки предпринимательства; создание условий для развития предпринимательства; разработка мер по привлечению инвестиций; координация деятельности государственных органов по вопросам, входящим в компетенцию Департамента. Кроме указанных функций, Департамент также обязан осуществлять рассмотрение и принятие необходимых мер по жалобам и обращениям предпринимателей на противоправные действия чиновников, препятствующие развитию предпринимательства.

Следующим уровнем государственной структуры поддержки предпринимательства в республике являются местные исполнительные органы в лице Аппаратов акимов областей и городов Алматы и Астаны.Для реализации государственной политики в области развития и поддержки предпринимательства при акиматах созданы Департаменты (Управления) предпринимательства и промышленностив состав которых входят Отделы предпринимательства(с 1 января 2005 года постановлением Правительства Республики Казахстан от 4 октября 2004 года № 1022 введена типовая структура всех органов местного государственного управления). Областной Департамент предпринимательства и промышленности(также как и городской гг. Алматы и Астаны) уполномочен, в пределах своей компетенции осуществлять поддержку малого и среднего предпринимательства. Для осуществления поставленной задачи Департаменту принадлежат следующие функции и права по реализации государственной политики: участвовать в формировании и реализации единой государственной политики в области предпринимательства; координировать деятельность местных органов государственного управления; взаимодействовать с общественными объединениями и иными государственными и негосударственными структурами; рассматривать в установленном порядке письма, жалобы, предложения и личные обращения граждан.

Окончательным звеном вцепочке по реализации государственной политики в области предпринимательства являются территориальные исполнительные органы, представленные Аппаратами акимов городов и районов республики,в составе которых проблемами предпринимательства обязаны заниматься Отделы экономики и бюджетного планирования или Отделы экономики и финансов.На территориальные исполнительные органы возлагаются функции по непосредственной реализации принятой государственной политики и осуществлению мероприятий и программ, запланированных и финансируемых из местных бюджетов. Таким образом, исполнительные государственные органы являются основным стержнем в выстраиваемой правительством идеологии взаимоотношений государства и предпринимательства.

В настоящее время государство понимает, что сегодня назрела ситуация, когда малое и среднее предпринимательство должно использовать свою гибкость, мобильность, рыночную объективность для ускоренного поиска своего места в инновационной экономике. В целях создания благоприятных условий для реализации инициатив предпринимательской среды и реализации поставленных Президентом задач Правительством разработана и осуществлена схема организации «обратной связи» с предпринимателями через создание в местных органах при Аппаратах акима Комиссий по делам предпринимательства,в функции которых вошло: изучение проблем, препятствующих развитию малого и среднего бизнеса; разработка предложений и рекомендаций для местных и территориальных органов исполнительной власти. Выход на комиссию по делам предпринимательства каждый предприниматель может получить, обратившись в любое общественное объединение или объединение юридических лиц в своей области. Как правило, несколько областных ассоциаций или объединений имеют места в комиссии.

Для организации подобной «обратной связи» с предпринимателями на уровне центральных исполнительных органов создан Совет предпринимателей при Президенте Республики Казахстан.Основными задачами Совета является: выработка предложений, направленных на поддержку и развитие предпринимательства; создание условий, стимулирующих развитие рыночной экономики; консолидация деловых кругов, предпринимательских ассоциаций и союзов, действующих в Республике Казахстан; подготовка рекомендаций для решения важных государственных проблем в области предпринимательства.

Совет предпринимателей при Президенте создан для консолидации и обработки поступающей от предпринимателей, ассоциаций и Комиссий по делам предпринимательства информации и выработки конкретных предложений Президенту, парламенту и правительству с целью устранения каких-либо систематически встречающихся препятствий на пути развития предпринимательства и на создание условий для дальнейшего его развития. Кроме задач по формированию и реализации государственной политики в области предпринимательства государством выполняются функции по обеспечению финансовой, информационно-аналитической и материально-технической поддержки предпринимательства. Все эти формы поддержки реализуются государством как через исполнительные органы с помощью различных программ принимаемых на местном и территориальном уровнях, так и с помощью специально созданных для этого с участием государственного капитала организаций. К организациям, выполняющим перечисленные функции, относятся следующие государственные компании в разрезе областей как: [г.Астана,](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/ShowBinary/BEA%20Repository/EContent/business/little_and_middle_scale_business/infrastructure_of_entrepreneurship_support/MinInd/Mar_16__2006_6_27_01_PM)  [г.Алматы](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/ShowBinary/BEA%20Repository/EContent/business/little_and_middle_scale_business/infrastructure_of_entrepreneurship_support/MinInd/Mar_16__2006_6_24_54_PM), [Акмолинская область](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/ShowBinary/BEA%20Repository/EContent/business/little_and_middle_scale_business/infrastructure_of_entrepreneurship_support/MinInd/Mar_16__2006_3_08_36_PM), [Алматинская область,](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/ShowBinary/BEA%20Repository/EContent/business/little_and_middle_scale_business/infrastructure_of_entrepreneurship_support/MinInd/Mar_16__2006_3_04_04_PM)  [Актюбинская область](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/ShowBinary/BEA%20Repository/EContent/business/little_and_middle_scale_business/infrastructure_of_entrepreneurship_support/MinInd/Mar_16__2006_5_57_36_PM), Атырауская область, [Восточно-Казахстанская область](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/ShowBinary/BEA%20Repository/EContent/business/little_and_middle_scale_business/infrastructure_of_entrepreneurship_support/MinInd/Mar_16__2006_3_10_54_PM), [Жамбылская область](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/ShowBinary/BEA%20Repository/EContent/business/little_and_middle_scale_business/infrastructure_of_entrepreneurship_support/MinInd/Mar_16__2006_6_08_31_PM), [Западно-Казахстанская область](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/ShowBinary/BEA%20Repository/EContent/business/little_and_middle_scale_business/infrastructure_of_entrepreneurship_support/MinInd/Mar_16__2006_3_14_00_PM), [Карагандинская область](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/ShowBinary/BEA%20Repository/EContent/business/little_and_middle_scale_business/infrastructure_of_entrepreneurship_support/MinInd/Mar_16__2006_6_11_32_PM), [Костанайская область,](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/ShowBinary/BEA%20Repository/EContent/business/little_and_middle_scale_business/infrastructure_of_entrepreneurship_support/MinInd/Mar_16__2006_3_19_30_PM)  [Кызылординская область](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/ShowBinary/BEA%20Repository/EContent/business/little_and_middle_scale_business/infrastructure_of_entrepreneurship_support/MinInd/Mar_16__2006_6_16_48_PM), [Мангистауская область,](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/ShowBinary/BEA%20Repository/EContent/business/little_and_middle_scale_business/infrastructure_of_entrepreneurship_support/MinInd/Mar_16__2006_5_49_52_PM) [Павлодарская область](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/ShowBinary/BEA%20Repository/EContent/business/little_and_middle_scale_business/infrastructure_of_entrepreneurship_support/MinInd/Mar_16__2006_6_19_06_PM), [Северо-Казахстанская область](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/ShowBinary/BEA%20Repository/EContent/business/little_and_middle_scale_business/infrastructure_of_entrepreneurship_support/MinInd/Mar_16__2006_5_55_02_PM), [Южно-Казахстанская область](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/ShowBinary/BEA%20Repository/EContent/business/little_and_middle_scale_business/infrastructure_of_entrepreneurship_support/MinInd/Mar_16__2006_6_21_57_PM) выглядит следующим образом:

АО «Центр инжиниринга и трансферта технологий».Основная цель Центра состоит в повышении конкурентоспособности отраслей реального сектора экономики Казахстана путем организации трансферта новых технологий, а также активизации инновационной деятельности в республике. Создано во исполнение постановления Правительства Республики Казахстан от 1 августа 2003 года №775 «О неотложных мерах по развитию институционального обеспечения научно-инновационной деятельности, направленных на реализацию Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2005 годы». Основными функциями Центра являются: оказание инжиниринговых услуг; трансферт передовых зарубежных технологий, иных инновационных продуктов и их внедрение в Казахстане; оказание консультационных, информационных, юридических и иных услуг при трансферте технологий; маркетинг внешнего и внутреннего рынков технологий и анализ мировых тенденций развития в данной сфере.

Центр намерен принимать участие в активном поиске инновационных проектов посредством анализа структуры экономики Казахстана, и в последующей их реализации. Сегодня им уже фактически реализуется формирование системы национальных и региональных технопарков. Разработана концепция «Виртуального технопарка», то есть создание информационного доступа всем субъектам инновационной деятельности к базам данных по современным технологиям. В плане формирования единого информационного пространства Центр прорабатывает идею об объединении всех институтов развития, которые разбросаны по Казахстану, часть из которых находится в Алматы, часть в Астане. Рассматривается физическое размещение в едином здании «Национального центра инновационного развития» институтов развития, международных организаций развития и общественных отраслевых объединений в целях сокращения бюрократических издержек и упрощения доступа к ним. На сегодняшний день Центром ведутся переговоры по организации производств новых видов продукции: оптико-волоконного кабеля и композитных труб, лазерных компакт-дисков DVD , DVD - R , CD , CD - R , электронных весов и кассовых аппаратов для мини- и гипермаркетов.

Вторая составляющая Центра - это инжиниринг, который предусматривает предоставление таких услуг, как поиск и отбор инновационных идей и технологий, организация работ по созданию высокотехнологичных и наукоемких производств, поиск финансовых ресурсов для реализации инновационных проектов. В соответствии с государственными приоритетами развития республики проекты должны соответствовать таким критериям отбора, как продолжение существующих цепочек добавленных стоимостей, внедрение новых технологий, высокий уровень технологического передела, высокая рентабельность, экспортная ориентированность, международные стандарты качества и экологичность.

АО "Корпорация по развитию и продвижению экспорта "Kaznex" оказывает информационно-аналитическую поддержку Правительству в области формирования государственной политики, в том числе и по развитию предпринимательства. Создано в мае 2003 года с целью аналитического обеспечения процесса диверсификации и повышения конкурентоспособности национальной экономики. Основными функциями Центра являются: анализ отечественных и международных рынков, отраслей и секторов экономики, различных производств в целях выявления основных тенденций их развития и нахождения конкурентных преимуществ Казахстана в мировой экономике; проведение анализа инвестиционных проектов на предмет их перспективной конкурентоспособности, осуществимости и прибыльности; анализ делового климата и экономической конъюнктуры в Республике Казахстан. Центр проводит исследования в области маркетинга и менеджмента, оказания консалтинговых и информационно-консультационных услуг, осуществляет издание методической и справочно-информационной литературы в области маркетинга и менеджмента, разработку программных продуктов, распространение продуктов и информации по отраслям и сферам экономики.

АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»осуществляет финансовую поддержку малого и среднего предпринимательства в виде предоставляемых кредитов. Образовано на основании постановления Правительства Республики Казахстан от 26 апреля 1997 года № 665 «О создании Фонда развития малого предпринимательства». Основная цель создания Фонда: стимулирование становления и экономического роста субъектов малого предпринимательства (далее – СМП) в Республике Казахстан, повышение эффективности использования финансовых средств государства, направляемых на поддержку малого бизнеса. До ноября 2007 г. Фонд развития малого предпринимательства достигал основную цель за счет 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 субъектов малого предпринимательства перед банками второго уровня; оказание консультационных услуг субъектам малого предпринимательства в рамках реализуемых программ Фонда. Начиная с конца 2007 г. в Фонде происходят концептуальные изменения: изменился статус Фонда с АО «Фонд развития малого предпринимательства» на АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» и, как следствие, происходит расширение соответствующих полномочий по поддержке малого и среднего предпринимательства (далее - МСП); из финансового института Фонд трансформируется в оператора по управлению активами средств, выделяемых государством: разработаны и реализуются новые направления деятельности по финансовой поддержке субъектов МСП и информационно-аналитической и консалтинговой поддержке субъектов МСП.

АО «Национальный инновационный фонд»оказывает финансовую поддержку инновационных предпринимательских инициатив путем привлечения инвестиций и финансирования проектов. Создано постановлением Правительства Республики Казахстан «О создании акционерного общества «Национальный инновационный фонд» от 30 мая 2003 г. № 502 с целью содействия росту инновационной активности, развитию высокотехничных и наукоемких производств в РК. Функциями Инновационного фонда являются: привлечение инвестиций и финансирование инновационных проектов; проведение конъюнктурных и маркетинговых исследований перспективных рынков сбыта высокотехнологичной и наукоемкой продукции; финансирование прикладных научных исследований и опытно-конструкторских работ (далее - НИОКР); продвижение отечественных инновационных продуктов на внешние рынки; создание информационного банка данных по инновационным проектам, информирование частных инвесторов о наличии перспективных проектов; участие в создании технопарков, бизнес-инкубаторов и иных элементов инновационной инфраструктуры. Основными направлениями деятельности Фонда являются: инвестирование и привлечение инвестиций в создание венчурных фондов на территории РК; инвестирование в компании, реализующие инновационные проекты; финансирование прикладных НИОКР; инвестирование в создание элементов национальной инновационной инфраструктуры (технопарков, технологических бизнес-инкубаторов). Основной формой инвестирования является неконтрольное участие в уставном капитале путем приобретения акций/доли участия при формировании или увеличении уставного капитала юридических лиц. Фондом регулярно проводятся конкурсы с участием как юридических, так и физических лиц, направленные на выявление и реализацию перспективных инициатив.

АО «Инвестиционный фонд Казахстана»- финансовая поддержка путем инвестирования в уставный капитал предприятий, производящих углубленную переработку сырья и материалов, с использованием современных и передовых технологий. Свою деятельность начал в июле 2003 года после подписания Главой государства Закона «Об Инвестиционном фонде Казахстана», с целью содействия в реализации Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан посредством осуществления и привлечения инвестиций в проекты перспективных предприятий, оказания финансовой поддержки инициативам частного сектора в несырьевом секторе экономики. Основные функции, возлагающиеся на Фонд: осуществление инвестиций в уставный капитал предприятий, производящих углубленную переработку сырья и материалов, с использованием современных и передовых технологий; стимулирование развития рынка корпоративных ценных бумаг в РК; содействие производственной кооперации между отечественными и зарубежными предприятиями; содействие повышению инвестиционной активности казахстанских предприятий за рубежом. После прохождения проектом стадии реализации и достижения стабильного уровня продаж и производства, Фонд выходит из проекта посредством продажи своей доли стратегическим партнерам, другим акционерам или портфельным инвесторам. Приоритетные направления финансирования: производство строительных материалов; производство изделий химической и нефтехимической промышленности; развитие аграрного сектора обрабатывающей промышленности; производство высококачественной плодовоовощной продукции; создание и развитие сортопрокатного производства в Казахстане; создание и развитие производств с высокой добавленной стоимостью, а также целый ряд других отраслей.

АО «Банк Развития Казахстана» - финансовая поддержка. Создан 25 апреля 2001 года на основании Указа Президента Республики Казахстан от 28 декабря 2000 года № 531 «О Банке Развития Казахстана» с целью совершенствования и повышения эффективности государственной инвестиционной деятельности, развития производственной инфраструктуры и обрабатывающей промышленности и содействия в привлечении инвестиций в экономику страны. Основными отраслевыми инвестиционными приоритетами для кредитования Банком Развития в соответствии с Общим классификатором экономической деятельности (ОКЭД) являются: переработка сельскохозяйственных продуктов; текстильная и швейная промышленность; производство кожи, изделий из кожи и производство обуви; обработка древесины и производство изделий из дерева; целлюлозно-бумажная промышленность, исключая издательское дело; химическая промышленность; производство резиновых и пластмассовых изделий; производство готовых металлических изделий; производство машин и оборудования; производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; производство транспортных средств и оборудования; производство и распределение электроэнергии, газа и воды; транспорт и связь.

При отборе для кредитования инвестиционных проектов приоритет отдается проектам, формирующим цепочки технологически связанных производств с высоким уровнем добавленной стоимости, и проектам, перспективным с позиции выхода на мировые рынки. В своей кредитной деятельности Банк Развития использует следующие виды кредитования: среднесрочное и долгосрочное кредитование, в том числе софинансирование инвестиционных проектов; кредитование, включая софинансирование, экспортных операций, способствующих продвижению казахстанских товаров на внешние рынки. Основными критериями при отборе Банком Развития инвестиционных проектов и экспортных операций являются: соответствие инвестиционных проектов отраслевым приоритетам; рентабельность и окупаемость проекта; обеспеченность сбыта продукции, создаваемой в результате реализации проекта, и достаточность сырьевой базы; технологическая и техническая обоснованность проектных решений; соблюдение экологических требований; качество и полнота проектной документации; институциональная проработанность, наличие квалифицированного менеджмента; наличие обеспечения кредита; выполнение требований, предъявляемых к заемщику (кредитоспособность, платежеспособность, финансовая устойчивость и т.д.).

Кроме представленных выше институтов развития в настоящее время в Казахстане получило широкое распространение движение по созданию и развитию технопарков, бизнес-инкубаторов и промышленных зон. Это материально-техническая поддержка предпринимательства на этапе его становления и развития. Рассмотрим для чего, с какой целью государством создавались эти организации и чего они смогли добиться за время своего существования.

Технопарки- это структуры, создаваемые в основном на базе высших учебных заведений или на базе научно-исследовательских институтов с целью использования научного потенциала этих вузов и коммерциализации разработанных технологий через создание и развитие размещающихся на территории технопарка малых инновационных предприятий. Целью создания технополисов и технопарков является организация субъектов инновационной деятельности, являющихся составной частью инновационной инфраструктуры страны, обеспечивающих эффективную реализацию процесса использования результатов научных исследований и разработок, направленных на совершенствование производственной деятельности, экономических, правовых и социальных отношений. Среди поставленных государством перед технопарками задач: внедрение в производство передовых достижений отечественного и мирового научно-технического прогресса; инвестирование научно-технических исследований и инновационных производств; оказание материально-технической помощи в создании и развитии инновационного предпринимательства.

[Задачи деятельности технополисов и технопарков](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/#000): внедрение в производство передовых достижений отечественного и мирового научно-технического прогресса; содействие созданию новых инновационных производств; инвестирование научно-технических исследований и инновационных производств; формирование и разработка идей, содействующих НТП; создание инфраструктуры и благоприятных условий для привлечения отечественных и иностранных инвестиций в инновационные предприятия; содействие быстрой переориентации направлений подготовки и переподготовки научно-технических кадров, особенно в области новых технологий и инновационных производств; формирование и развитие инновационной инфраструктуры, создаваемой в интересах малых инновационных предприятий, коммерциализирующих результаты научных исследований, открытий и изобретений научных организаций; объединение усилий научно-исследовательских, опытно-конструкторских, учебных организаций и представителей предпринимательской среды; обучение и подготовка предпринимателей в сфере экономики, менеджмента, маркетинга, повышение уровня их профессиональных, правовых, экономических и управленческих знаний; распространение научной и технологической информации; оказание материально-технической помощи в создании и развитии инновационного предпринимательства; оказание маркетинговых, консультативных и управленческих услуг представителям инновационного предпринимательства; участие в тендерах по выполнению государственного заказа на инновационный продукт.

[Обязательные структурные составляющие технополиса или технопарка](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/#000): лабораторная, опытно-конструкторская, производственная базы; инкубатор малого бизнеса, предоставляющий на льготных условиях сроком не более чем на 3 года производственные помещения малым начинающим инновационным фирмам; сервисные предприятия и фирмы, предоставляющие компаниям технопарка информационные, юридические, патентные, лицензионные, инжиниринговые, маркетинговые, бухгалтерские, финансовые, рекламно-издательские и другие услуги.

Бизнес-инкубаторы- это программы помощи бизнесу, которые обеспечивают предпринимателей необходимыми консультациями и поддержкой. Обычно бизнес-инкубаторы располагаются в специальных помещениях, где размещается несколько начинающих фирм. Они не только совместно используют помещение и оборудование, но и в равной степени имеют доступ ко всем услугам, оказываемым бизнес-инкубатором, включая консультации по различным направлениям бизнеса. Стоимость некоторых видов услуг может быть включена в стоимость аренды, другие виды предоставляемых услуг имеют достаточно низкие расценки. Цель, преследуемая созданием бизнес-инкубаторов - создание благоприятных условий для начинающих предпринимателей, где вновь создаваемые предприятия набираются опыта и получают помощь для дальнейшего роста, укрепления своих позиций на рынке. После достижения определенного уровня развития, обычно после третьего года, фирма покидает бизнес-инкубатор и начинает самостоятельное существование, но уже имея значительный опыт и потенциал, которые позволяют ей не только избежать банкротства, очень частого на первых этапах, но и расти дальше. А на освободившееся место приходят новые фирмы, начинающие бизнес с нуля. Таким образом, можно сказать, что это одна из форм организованных хозяйственных комплексов, ориентируемых на поддержку начинающих предпринимателей путем предоставления им производственных, офисных и прочих помещений для ведения хозяйственной деятельности, офисного обслуживания и услуг, сопутствующих бизнесу (централизованная бухгалтерия, адвокатура малого предпринимательства, обучение предпринимателей, подготовка квалифицированных кадров для предпринимателей. Бизнес-инкубаторы могут действовать как самостоятельные структуры, так и в составе технопарков, техноцентров и др. В настоящее время в Казахстане функционирует порядка 44 бизнес-инкубаторов и инновационных центров. Практически все они были созданы по инициативе местных исполнительных органов, в рамках региональных программ поддержки и развития малого бизнеса. Бизнес-инкубаторы условно подразделяются на бизнес-центры, технопарки (технополисы) и промышленные зоны. Результаты исследований показали, что наиболее часто предприниматели в рамках бизнес-инкубаторов пользуются правовыми, аудиторскими и бухгалтерскими услугами, услугами по обучению. Услуги, предлагаемые в рамках бизнес-инкубаторов за невысокую плату, являются одной из наиболее эффективных форм поддержки среднего малого предпринимательства (СМП), в особенности на начальной стадии деятельности.

Промышленная зонапредставляет собой объект, в котором множество малых обособленных предприятий размещено и функционирует на единой производственной территории. Основная цель промышленных зон - это активизация развития малого предпринимательства и отечественного товаропроизводителя, поддержка и оказание помощи предпринимателям, особенно на начальном этапе их деятельности. На территории Промышленной зоны размещаются обособленные малые предприятия, каждое из которых занимает отдельное помещение и организует в нем свое производство. Единственным условием для размещения множества различных малых предприятий в одну Промышленную зону является их отраслевая и технологическая совместимость. Нормальное функционирование всего комплекса Промышленной зоны обеспечивается специальным органом - управляющей компанией, которая помимо предоставления в аренду помещений может предоставлять и другие услуги связанные с администрированием и ведением бизнеса.

Основные задачи промышленной зоны: увеличение числа действующих малых предприятий; обеспечение трудовой занятости населения и снижение уровня безработицы; производство конкурентоспособной импортозамещающей продукции; решение других вопросов, связанных с организацией и деятельностью всего комплекса Промышленной зоны, создания благоприятных условий для успешного функционирования размещенных в ней СМП-арендаторов (СМП - среднего малого предпринимательства). На территории промышленной зоны размещаются обособленные малые предприятия, каждое из которых занимает отдельный блок-сегмент, организует в нем свое производство, осуществляет деятельность в рамках отведенных ему производственных помещений. Единственным условием для размещения множества различных малых предприятий в одну Промышленную зону является их отраслевая и технологическая совместимость. Нормальное функционирование всего комплекса Промышленной зоны обеспечивается специальным органом управляющей компанией и главным менеджером всего комплекса. [Услуги управляющей компании промышленной зоны](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/#000): передача в аренду СМП-арендатором производственных помещений (блок-сегментов), предоставление офисных площадей; обеспечение СМП-арендаторов сопутствующими поддерживающими средствами (оргтехникой, средствами связи, библиотекой); оказание секретарских услуг, услуг переводчиков, приема и пересылки корреспонденций, связи и др.; оказание комплекса услуг по разработке бизнес-планов и стратегии маркетинга, решениям вопросов финансирования; оказание бухгалтерских, юридических и других консультационных услуг, услуг по подготовке различных документов; организация обучения предпринимателей, работников СМП-арендаторов; организация круглых столов, семинаров, обмен опытом; предоставление для переговоров конференц-зала, совещательных комнат; охрана и уборка помещений; другие услуги, связанные с администрированием и ведением бизнеса.

Таким образом, государством с помощью создаваемой инфраструктуры поддержки предпринимательства выстраивается система отношений между предпринимателем и окружающей средой, способствующая успешному росту новых предприятий и наращиванию ими объемов производства. Государство через специально созданные институты развития предоставляет более гибкие условия для финансирования предпринимательства, изучает проблемы и перспективы развития промышленности. С помощью образованных комиссий и совета по делам предпринимательства государство осуществляет связь и оказывает помощь в решении текущих проблем и устранении барьеров на пути их развития. В случае заинтересованности в информации об условиях предоставления финансовой помощи и поддержки, рассмотренных в данной главе государственных органов и организаций, предприниматели могут обращаться в Департаменты (Управления) предпринимательства и промышленностиили в центральные и региональные отделения организаций, адреса которых приведены в приложении к настоящему методическому пособию.

Неправительственные организации.

С начала проведения рыночных реформ в Казахстане малое и среднее предпринимательство сформировалось как самостоятельные сферы экономики, обрело законодательный статус, заявив о своих правах, возможностях и потребностях. При этом следует признать, что малый бизнес не оказывает такого существенного влияния на социальное и экономическое развитие общества, как это происходит в странах с развитой экономикой, не в полной мере используется его потенциал. Представители исполнительной и законодательной власти, политики всех уровней признают важную роль малого предпринимательства в развитии экономики, декларируют свою приверженность курсу на его всестороннюю поддержку и развитие. Принимаются законы, утверждаются программы поддержки малого предпринимательства. Однако, несмотря на признание органами власти важной роли, которую играет малое предпринимательство в социально-экономическом развитии страны, проблемы, проявившиеся в самом начале его зарождения, остаются, в основном, до конца неразрешенными. К этим проблемам относятся: административные барьеры; недостатки в развитии инфраструктуры поддержки предпринимательства; недостаточная развитость системы финансово-кредитного обеспечения; информационная недостаточность; низкий уровень специальных знаний у предпринимателей. Для преодоления этих проблем, помимо общих усилий государственных структур, необходимо создание неправительственных организаций с целью влияния на изменения политики в экономической, административной и других сферах. Далее попытаемся выяснить роль данных объединений в процессе развития малого и среднего бизнеса, обусловить необходимость их создания и использования в качестве инструмента взаимодействия бизнеса и власти.

Неправительственные организации (НПО) - это некоммерческие организации, созданные гражданами Казахстана на добровольной основе для достижения ими общих целей, не противоречащих законодательству. Выполняя роль посредников между государством и гражданами в решении социальных проблем, в вопросах формирования гражданского общества, НПО являются одним из механизмов регулирования общественных отношений. Неправительственные организации в сфере содействия предпринимательства могут быть созданы в форме общественного объединения, фонда или объединения юридических лиц в форме ассоциации (союза).

Общественным объединением является организация, созданная в результате добровольного объединения граждан. Общественные объединения создаются в целях реализации и защиты политических, экономических, социальных и культурных прав и интересов граждан РК. Общественные объединения сотрудничают и взаимодействуют с государственными органами, заключая с ними соглашения. Фондомпризнается некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов. Коммерческие организации в целях координации их предпринимательской деятельности, представления и защиты общих имущественных и иных интересов могут по договору между собой, а также совместно с некоммерческими организациями создавать объединения в форме ассоциаций (союзов).

Деятельность всех предпринимательских ассоциаций включает примерно одинаковый набор функций: выражение коллективной позиции членов по вопросам государственной политики, участие в выработке государственных решений, затрагивающих область их корпоративных интересов; организация деловых контактов между своими членами, организация круглых столов и семинаров; координация предпринимательской деятельности в своем секторе рынка или на территории своего региона: предоставление участникам ассоциации услуг и помощи во внешнеэкономических контактах; информационная поддержка. Для вступления в ассоциации чаще всего достаточно уплатить вступительный взнос и написать заявление на имя руководителя. Иногда могут потребоваться рекомендации других членов объединения. Ниже приведен перечень и краткая характеристика некоторых бизнес-ассоциаций, действующих в Казахстане.

ОЮЛ «Общенациональный союз предпринимателей и работодателей Казахстана «Атамекен».Решение о его создании было принято в ходе проведения Конгресса предпринимателей Казахстана. Основными задачами вновь образованного объединения установлено: осуществлять взаимодействие с органами государственной власти по решению проблем отечественного бизнеса и оказывать содействие в разработке, координации и реализации социально-экономических программ государства; принимать активное участие в формировании отечественного бизнеса, в социальных программах государства, направленных на поддержку малообеспеченных слоев населения, улучшение здоровья нации, развитие образования, повышение роли государственного языка и укрепление межнационального межконфессионального согласия в республике; осуществлять выработку и внесение предложений по совершенствованию нормативных документов в органы законодательной и исполнительной власти различных уровней; устанавливать и развивать связи с казахстанскими и международными неправительственными организациями по вопросам развития предпринимательства. В настоящее время в состав союза входят множество ведущих отраслевых ассоциации, объединяющие около тысячи активно занятых в казахстанском секторе экономики предприятий. Среди них ассоциации организаций нефтегазовой отрасли, горнодобывающих и горно-металлургических предприятий, производителей молока и молочных продуктов, табаководов, рынков и предпринимателей, IT -компаний, союзы торгово-промышленных палат, фермеров, птицеводов и инжиниринговых компаний. Филиалы Союза «Атамекен» созданы во всех регионах республики.

ОЮЛ «Форум предпринимателей Казахстана»создано по инициативе юридических лиц и действует на основе добровольности, равноправия ее членов, самоуправления, законности, отчетности и гласности деятельности. Форум является независимой некоммерческой организацией, добровольным объединением региональных и отраслевых союзов, ассоциаций, общественных объединений, фондов и других организаций, ставящих своей целью развитие и поддержку предпринимательства. Цель создания Форума - объединение региональных и отраслевых союзов, ассоциаций, общественных объединений, фондов и других организаций предпринимателей для содействия продвижению экономической реформы и создания благоприятных условий для развития предпринимательской деятельности. Предметом деятельности Форума является: защита прав и интересов членов Форума; содействие разработке, координации и реализации целевых программ и проектов в области развития и поддержки предпринимательства; организация информационно-консультативной, научно-методической и издательской работы; другая деятельность, способствующая развитию всех форм частной экономической инициативы, предпринимательства. Это одно из наиболее известных, крупных и активно действующих общественных объединений Республики. Деятельность объединения приобрела весомый политический статус в результате проведения крупномасштабных встреч (форумов) предпринимателей всех отраслей экономики, общественных организаций, руководителей государства, министерств и ведомств. Первый Форум предпринимателей прошел в июне 1992 года под эгидой Союза молодежи Казахстана. К 2003 году проведено десять форумов. В 1998 году было принято решение о создании организационной структуры «Форум предпринимателей Казахстана» (ФПК) в форме общественного объединения, а затем о преобразовании общественного объединения в объединение юридических лиц.

ОЮЛ «Союз торгово-промышленных палат Республики Казахстан».В мае 2000 года зарегистрирован Союз торгово-промышленных палат (далее - ТПП) Республики Казахстан, членами которого стали 18 региональных палат. Поддержка малого бизнеса в Уставе Союза торгово-промышленных палат Казахстана закреплена в качестве одной из основных задач. Палата исходит из необходимости придания этому сектору экономики ключевой роли в наполнении потребительского рынка товарами и услугами. Ежегодно региональные ТПП и службы Союза ТПП Казахстана оказывают различные виды услуг для 50 тысяч лиц, занимающихся малым бизнесом, при этом для субъектов малого бизнеса - членов палаты, информационные услуги оказываются бесплатно, а по другим видам применяются льготные тарифы.

Перечень услуг: предоставление адресной информации; предоставление статистической информации; информация по выставкам; организация презентаций; краткие обзоры рынков; поиск партнеров по Казахстану и за его пределами. Представление и защита интересов предпринимателей в органах власти является одной из важнейших функций бизнес-ассоциаций. Именно с этой целью чаще всего и объединяются предприниматели. Кроме того, в настоящее время большинство казахстанских объединений предпринимателей уже освоило такие методы взаимодействия в работе с государственными органами как участие в работе различных комитетов, комиссий, экспертных советов и других совещательных органах, которые создаются при исполнительной власти для решения тех или иных вопросов, затрагивающих интересы предпринимателей. Некоторые из них активно участвуют в формировании депутатского корпуса, направляя своих делегатов в представительные органы власти. Среди положительно зарекомендовавших себя практическими результатами следующие крупные казахстанские объединения: Центрально-азиатская ассоциация предпринимателей; Профсоюз работников малого и среднего бизнеса ВКО: Ассоциация мебельной и деревообрабатывающей промышленности; Алматинская ассоциация предпринимателей; Ассоциация производителей молока и молочной продукции; Ассоциация предпринимателей г. Астаны; Ассоциация предпринимателей Карагандинской области; Ассоциация деловых женщин Казахстана. Наиболее активные бизнес-ассоциации в регионах: Акмолинская, Жамбылская, Мангистауская, Атырауская, Кызылординская области Ассоциация деловых женщин Казахстана; Актюбинская область - Союз промышленников и предпринимателей; Алматинская область - Форум предпринимателей г. Талдыкургана; Восточно-Казахстанская область профсоюз работников малого и среднего бизнеса: Карагандинская область Центрально-Казахстанская Ассоциация предпринимателей; Костанайская область - Ассоциация Предпринимателей Костанайской области; Павлодарская область - Форум предпринимателей Павлодарской области; Северо-Казахстанская область - Лига предпринимателей Северо-Казахстанской области; Южно-Казахстанская область - Общественное объединение крестьянских и фермерских хозяйств «Шаруа», Алматы - Алматинская ассоциация предпринимателей; Астана - Акмолинская ТПП.

Коммерческие организации.

Коммерческие структуры напрямую не осуществляют поддержку субъектов малого предпринимательства, но косвенно они оказывают значительное влияние на развитие малого бизнеса. Среди таких структур выделены две основные группы: банки второго уровня и небанковские организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций; консалтинговые компании. Система финансово-кредитной и инвестиционной поддержки имеет первостепенное значение для эффективного развития малого и среднего предпринимательства. Поэтому в процесс кредитования субъектов малого и среднего бизнеса в Казахстане были привлечены следующие учреждения: банки второго уровня; кредитные товарищества; микрокредитные организации; лизинговые компании. По данным Агентства финансового надзора (далее – АФН) на 1 мая 2009 года в Казахстане действует 37 банков второго уровня, 26 организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций. Несмотря на развитую сеть банковских услуг и большое количество программ кредитования для большинства малых предприятий Казахстана основным источником финансов являются их собственные средства. В то же время субъекты малого предпринимательства не могут покрыть все потребности в финансировании только за счет собственных ресурсов, а услуги предоставляемые банками для некоторых из них остаются недоступными по различным причинам. В этом случае в финансировании предприятий могут принять участие микрокредитные организации.

Микрокредитная организация(далее - МКО) – юридическое лицо, созданное и осуществляющее деятельность по предоставлению микрокредитов в порядке, определенном Законом Республики Казахстан от 6 марта 2003 года «О микрокредитных организациях». Основная цель Программы: содействие качественному развитию микрофинансового сектора, как третьего уровня кредитной системы страны, путем оказания ресурсной поддержки МКО. Основными задачами Программы являются: увеличение возможностей активно действующих МКО по получению доступных по стоимости кредитных ресурсов на конкурсной основе; со действие созданию условий для улучшения конкурентной среды функционирования МКО, путем включения в критерии отбора по конкурсу систему стимулов, повышающих интерес МКО к улучшению качества и прозрачности своей деятельности.

Таким образом, можно сказать, что микрокредитование - одна из форм кредитования, направленная на создание условий для развития предпринимательства и обеспечение самозанятости наименее обеспеченных граждан. Конечной целью программ микрокредитования является снижение уровня бедности в данном регионе. Некоммерческая микрокредитная организация создается исключительно в целях обеспечения задач, направленных на стимулирование деятельности физических и юридических лиц, являющихся субъектами малого предпринимательства, и оказания им финансовой поддержки. По целевому использованию средств микрокредитование направлено на: обеспечение самозанятости граждан с низким доходом и создание условий для развития предпринимательства. В республике зарегистрировано 72 микрокредитные организации. Из них только 5 микрокредитных организаций зарегистрировано в малых городах и 7 микрокредитных организаций – в сельских территориях. В число организаций, осуществляющих микрофинансирование, входят: ОФ «НПО Микрокредит», ОФ «Казахстанский фонд содействия предпринимателям», [ОФ «Азиатский кредитный фонд» (ранее Международный корпус милосердия),](http://www.asiancreditfund.org/indexrus.htm) Корпоративный фонд «Казахстанский Фонд Кредитования Общин», Объединение юридических лиц «Ассоциация обществ «Баспана», Ассоциация одиноких матерей «Молдир» и ОФ «Фонд поддержки Фермеров».

Лизинг- это комплекс имущественных и экономических отношений, возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей сдачей его во временное пользование за определенную плату. Классический лизинг носит трехсторонний характер взаимоотношений: лизингодатель, лизингополучатель, продавец (поставщик) имущества, а лизинговая операция осуществляется по следующей схеме. Будущий лизингодатель нуждается в некотором имуществе, для приобретения которого у него нет свободных финансовых средств. Тогда он находит лизинговую компанию, которая располагает достаточными финансовыми средствами, и обращается к ней с деловым предложением о заключении лизинговой сделки. Согласно этой сделке, лизингополучатель выбирает продавца, располагающего требуемым имуществом, а лизингодатель приобретает его в собственность и передает лизингополучателю во временное пользование за оговоренную в договоре лизинга плату. По окончании договора в зависимости от его условий имущество возвращается лизингодателю или переходит в собственность лизингополучателя.

Основные преимущества лизинговых операций: отсутствие крупных единовременных затрат на приобретение основных средств; отсутствие необходимости в залоге; лизингополучатель не несет риски, связанные с условиями исполнения международных контрактов; в случае если реализуемый проект включен в список наиболее приоритетных секторов экономики для привлечения прямых отечественных и иностранных инвестиций, возможно получение налоговых льгот и преференций, т.к. понятие инвестиции включает в себя предметы лизинга, с момента заключения договора лизинга. Недостатки лизинговых операций: лизинг предполагает финансирование только существующего бизнеса (обновление основных средств, расширение/диверсификация бизнеса); ставка по лизингу выше, чем по кредитованию (более долгосрочное финансирование и более высокий риск являются причинами более высокой ставки, в мировой практике лизинг никогда не был дешевле кредита); право собственности до окончания лизингового договора закреплено за лизингодателем.

Необходимость развития лизинговой деятельности обусловлена высокой степенью физического и морального износа основных средств транспорта, значительным снижением инвестиционных возможностей предприятий вследствие инфляционных факторов, снижением спроса на перевозки и соответствующих доходов, неплатеже способностью заказчиков, высокой и постоянно растущей стоимостью транспортных средств, машин и механизмов, контейнеров, погрузочно-разгрузочной техники и оборудования, необходимых для оказания перевозочных услуг.

Франчайзинг.

Международная Ассоциация Франчайзинга дает следующее определение: льготное предпринимательство (franchise operation) — это контрактные взаимоотношения между франчайзером (franchisor) и предприятием-оператором (franchisee), в рамках которых франчайзер предлагает или обязуется поддерживать такие области функционирования предприятия, как ноу-хау и обучение; при этом оператор ведет дело, используя общую торговую марку и технологию, владельцем которых является франчайзер, он же и контролирует их; и при этом оператор инвестирует существенную долю капитала своего предприятия за счет собственных средств. Согласно Гражданскому Кодексу Республики Казахстан комплексная предпринимательская лицензия – это договор, по которому «одна сторона (комплексный лицензиар) обязуется предоставить другой стороне (комплексному лицензиату) за вознаграждение комплекс исключительных прав (лицензионный комплекс), включающий, в частности, право использования фирменного наименования лицензиара и охраняемой коммерческой информации, а также других объектов исключительных прав (товарного знака, знака обслуживания, патента и т.п.), предусмотренных договором, для использования в предпринимательской деятельности лицензиата».

[Субъекты рынка франчайзинга:](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/#102) правообладатели торговой марки, знака обслуживания, фирменного стиля, ноу-хау и т.д. (франчайзеры); пользователи торговой марки, знака обслуживания, фирменного стиля, ноу-хау и т.д. (франчайзи); финансовые организации: предоставление бюджетных средств и кредитных ресурсов; консалтинговые компании: правовые и бухгалтерские консультации, информационные услуги, методические услуги, маркетинговые услуги, организационные услуги; юридические компании: защита прав и интересов франчайзеров, защита прав и интересов франчайзи, защита прав и интересов финансовых организаций.

[Преимущества франчайзинга для пользователей франшизы (франчайзи):](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/#102) подготовка франчайзи перед открытием бизнеса посредством специальных программ обучения и программ по развитию системы управления, проводимых франчайзером; меньшие капиталовложения по сравнению с открытием собственного дела, меньшие затраты на рекламу; меньший период возврата инвестиций; использование репутации и товарного знака франчайзера, возможность предлагать известный на рынке продукт; возможность получения технической и управленческой поддержки со стороны франчайзера; использование отработанных технологий и бизнес-процессов; снижение предпринимательского риска; четкие территориальные границы ведения бизнеса, что исключает возможность конкуренции со стороны других пользователей аналогичной франшизы.

[Преимущества франчайзинга для правообладателей франшизы (франчайзеров)](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/#102): расширение сети предприятий, работающих под торговой маркой франчайзера, с меньшими затратами и минимальным риском для капитала; быстрое расширение на новом рынке и укрепление позиций на существующем рынке; привлечение дополнительных средств для развития бизнеса (трудовые, финансовые ресурсы франчайзи); получение дополнительных выплат от франчайзи на поддержку и совершенствование предоставляемых услуг. В республике уже реализован первый проект, осуществляемый Казахстанской Ассоциацией Франчайзинга и АО «АТФБанком» – [«Франчайзинг в Казахстане».](http://www.atfbank.kz/products.php?product_id=38) Данная Программа финансирования франчайзинговых проектов, была призвана охватить сферу малого и среднего бизнеса. Ее суть состояла в том, чтобы помочь уже развившимся и имеющим опыт предпринимателям, расширить свой потенциал с помощью использования передовых технологий.

[**Централизованная бухгалтерия и юридическая служба**](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/#100)

Централизованная бухгалтерия – предоставление субъектам малого предпринимательства качественных услуг по ведению бухгалтерского учета и сдаче налоговой и статистической отчетности и отчетности. Централизованная юридическая служба – предоставление субъектам малого предпринимательства качественной помощи группы высококвалифицированных юристов и специалистов в данной отрасли. Для субъектов малого предпринимательства использование услуг централизованной бухгалтерии и юридической службы позволит получить помощь квалифицированных специалистов без привлечения их в качестве штатных сотрудников, а также сэкономить время и трудозатраты.

[**Информационно – консалтинговые центры**](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/#100)

Анализ результатов мониторингового обследования свидетельствует о том, что в Казахстане необходимо развивать сеть компаний по предоставлению относительно недорогих информационных и консалтинговых услуг субъектам малого предпринимательства. Подобная информационная сеть позволила бы отечественным предпринимателям вовремя получать необходимые сведения не только о внутреннем, но также и о внешних рынках сырья, и сбыта готовой продукции. Это дало бы им возможность постоянно следить за изменениями цен, за нововведениями в технологиях, за новыми видами сырья и т.д. Данная информация могла бы помочь казахстанским предпринимателям успешно конкурировать с иностранными компаниями [14, с. 106].

Получить квалифицированные консультационные услуги малому предпринимательству сегодня получить весьма проблематично. А он нуждается не только в такой конкретике, как организация работы отдела продаж или правильное составление бухгалтерской отчетности. Малому бизнесу совсем бы не помешали консультационные услуги стратегического характера: по выбору наиболее перспективных направлений развития бизнеса, возможным поставщикам ресурсов и рынкам сбыта, наличию необходимых трудовых ресурсов. На первом этапе создания субъекты малого предпринимательства сталкиваются с рядом проблем: как получить свидетельство индивидуального предпринимателя, какой налоговый режим выбрать, куда обратиться по вопросам финансирования. Поэтому большая роль на этом этапе отводится консалтинговым компаниям. В настоящее время консалтинговые компании оказывают услуги СМП по следующим направлениям: правовое обеспечение; аудит и бухгалтерия; маркетинговые исследования; бизнес-планирование; налоговое законодательство; таможенные процедуры и т.д.

Казахстанский центр поддержки и развития частного предпринимательства.

При активном участии Конгресса предпринимателей Казахстана был создан Казахстанский центр поддержки и развития частного предпринимательства со статусом республиканской организации. Центр в настоящее время выступает как координатор деятельности территориальных Центром малого бизнеса - основных структурных элементов, обеспечивающих благоприятные условия для привлечения и использования иностранных инвестиций в предпринимательские проекты. Кроме того, он выполняет роль посредника между новыми фирмами и потенциальными инвесторами, связующего элемента всей предпринимательской сети.

[**Международные организации.**](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/#100)

На сегодняшний день на территории Республики Казахстан действуют более 150 аккредитованных иностранных и международных организаций, оказывающих ресурсную, методическую и информационную поддержку казахстанским субъектам малого и среднего бизнеса, а также общественным организациям и государственным институтам страны. Сфера интересов данных организаций очень широка и охватывает поддержку общественных объединений, работающих с социально незащищёнными слоями населения, участие в международных проектах в области фундаментальных и прикладных научных исследований, решение экологических проблем данного региона, поддержку и развитие малого и среднего бизнеса и многое другое. Представительства зарубежных организаций можно разделить на группы: Международные организации и [Представительства государственных организаций других стран](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/#102) .

Создаются по инициативе правительств или государственных институтов заинтересованных стран с целью реализации политических интересов тех или иных государств. Финансируются из государственных бюджетов. Примером представительства государственной организации, активно внедряющей программы поддержки малого бизнеса и предпринимательства в Казахстане, является Американское Агентство по международному развитию (USAID). Американское агентство по международному развитию (ЮСАИД) осуществляет ряд проектов, в том числе:

1) Проект ЮСАИД по развитию предпринимательства.

2) Программа по предоставлению грантов Проекта ЮСАИД по развитию предпринимательства оказывает поддержку бизнес- и профессиональным ассоциациям в следующих трех сферах: услуги, предоставляемые членам ассоциации; реформа бухгалтерского учета; развитие региональной торговли.

3) Программа развития бизнес-ассоциаций.

Микрокредитование: ЮСАИД содействует развитию системы устойчивого финансового посредничества через Казахстанский фонд кредитования общин.

[Представительства общественных организаций и частных фондов](http://www.e.gov.kz/ETestWebPrj/#102).

На территории Казахстана действуют представительства международных организаций и частных фондов, получающих финансирование в виде грантов или спонсорских вливаний от частных лиц или государственных и международных организаций. Представительства международных и иностранных организаций достигают своих целей через донорскую деятельность или через инициацию проектов развития. Донорская деятельность подразумевает выделение безвозвратных грантов казахстанским или международным организациям на реализацию социальных, сервисных или других проектов, созвучных миссии или стратегическим приоритетам донора. Программы развития - создаются с целью методической, информационной, ресурсной (но не финансовой) поддержки проектов по развитию предпринимательства в РК и странах Центральной Азии. Наиболее значимые программы развития: Программа Развития ООН (ПРООН), программа развития предпринимательства ЮСАИД/ ПРАГМА, программа развития рынка профессиональных консультантов BAS, и т.д.

Донорские организации.

Программа развития ООН (ПРООН). Поддерживает развитие малых и средних предприятий путем укрепления среды, способствующей развитию предпринимательства, поддержки создания бизнес-консультационных услуг, бизнес-инкубаторов, и усиления национального потенциала в области консультационных услуг. В контексте передачи передового опыта, [ПРООН](http://www.undp.kz) помог внедрить схему микрокредитования в трех географических регионах Казахстана – Семипалатинске, Кызылорде и Атырау. Сейчас ПРООН способствуют развитию сети микрокредитных организаций в регионах Казахстана. ТАСИС оказывает техническую помощь в виде безвозмездного предоставления грантов на различные мероприятия, способствующие развитию предпринимательства. Международный корпус милосердия стал основателем Азиатского кредитного фонда, открыл кредитную программу для предоставления финансовых услуг предпринимателям. Корпус милосердия предоставляет кредиты малым и мелким предпринимателям. Размеры кредитов от 25 дол. США до 30 тыс. дол. США. Займы выдаются для пополнения оборотных средств, а также инвестирования в основные средства. Срок финансирования до 2-х лет. Процентная ставка: 1,54% - 2,35% в месяц. Программа финансирования осуществляется совместно с Центральноазиатско-американским фондом поддержки предпринимательства.

Хьюстонская инициатива Партнерство РК и США по развитию предпринимательства, сближению частных секторов двух стран, повышению конкурентоспособности бизнес-сектора Казахстана, а также совместному производству и сбыту продукции на мировых рынках. В рамках партнерства планируется расширить опыт микрокредитования, страхование сельскохозяйственных и торговых рисков, венчурное кредитование инновационных проектов. Партнерство в рамках этой инициативы не ограничивается участием двух сторон. GTZ проект, созданный по инициативе правительства Федеративной Республики Германия, в рамках реализации Хьюстонской инициативы, инициировал программу развития малых и средних предприятий «ПРОСМЕ». Основная цель программы – предоставление субъектам малого и среднего бизнеса полного пакета бизнес-консультационных услуг. В рамках программы «ПРОСМЕ» инициируется создание новых и поддержка существующих бизнес-ассоциаций, как национального уровня, так и международных, способствующих популяризации современных технологий и созданию единого информационного сообщества.

Проект «Центр развития предпринимательства» USAID/PRAGMA Проект реализуется посредством создания центров развития предпринимательства в регионах РК и ЦА, координируется корпорацией «Прагма» и осуществляется при финансовой поддержке Американского Агентства по международному развитию ([ЮСАИД](http://centralasia.usaid.gov/RUS/page.php?page=r_article-44&from_t=kzfirst)). Являясь продолжением Проекта по развитию малого и среднего бизнеса, запущенного в сентябре 2000 года, Проект ЮСАИД по развитию предпринимательства в Казахстане в полной мере задействует обширный опыт деятельности Прагмы в условиях переходной экономики и 20-летнюю историю успешного выполнения проектов, финансируемых ЮСАИД, в целях продвижения духа свободных рыночных отношений, а также укрепления динамичной и стабильной деловой среды.

Проект ЮСАИД по развитию предпринимательства и Проект по развитию торговли и инвестициям содействуют росту интеграции бизнес-сектора Казахстана и Центральной Азии в мировую экономику путём создания благоприятной среды для ведения бизнеса и обучения методам и способам управления, необходимым для увеличения экономического роста. Центры развития предпринимательства (ЦРП) являются главным звеном программы ЮСАИД по поддержке предпринимательства. Для работы в ЦРП привлекаются высококвалифицированные местные и иностранные специалисты. Техническая помощь ЦРП: услуги бизнес консалтинга; развитие региональной торговли; бизнес тренинги; управление качеством; реформа бухгалтерского учёта; развитие бизнес-ассоциаций; устранение барьеров, связанных с финансированием проектов; реформа таможенной службы.

Критерии отбора и оценки участвующих организаций: соответствие общей цели улучшения среды для развития малого и среднего бизнеса; заинтересованность организации в пропаганде лучшей среды для бизнеса; демократическое управление; способность или возможность оказывать полезные услуги для бизнеса; способность или возможность поддерживать финансовую устойчивость; способность достичь реальных результатов в разумные сроки; сотрудничество с образовательными учреждениями, участие женщин, географическое положение.

Недостаточная развитость объектов рыночной инфраструктуры, способствующей эффективной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства на протяжении последних лет является одной из проблем, препятствующих достаточному развитию сектора малого и среднего предпринимательства в Казахстане. Согласно проведенному мониторинговому обследованию недостаток определенных услуг, оказываемых различными объектами инфраструктуры малого и среднего бизнеса распределился следующим образом: недостаток информации о состоянии конъюнктуры рынка - 32%; недостаток услуг по оформлению и получению кредитов - 25%; недостаток консалтинговых услуг по вопросам взаимодействия с различными государственными органами - 19%; недостаток услуг в области подготовки и переподготовки кадров нужных специальностей и соответствующей квалификации - 16%; недостаток услуг в области менеджмента - 8%. В территориально-отраслевом разрезе значительных отклонений от приведенных пропорций не наблюдается. На сегодняшний день своевременная информация о состоянии рынка является одним из основополагающих факторов успешной деятельности предприятий.

Т.о. с уверенностью можно сказать, чтороль предпринимательства в экономической системе Казахстана весьма многопланова. Она определяется, прежде всего, тем, что оно создает в силу своей массовости, привлекательности для различных слоев населения реальную основу для социальной и экономической стабильности. Достаточно развитая бизнес-среда способствует оздоровлению всех основных звеньев экономики, а в территориальном аспекте - формирует региональные комплексы, содействует повышению качества и образа жизни через насыщение потребительских рынков и расширяя систему трудообеспечения.

3. Совершенствование системы поддержки субъектов малого и среднего бизнеса

3.1 Проблемы финансирования инвестиционных проектов субъектов МСБ

Кредитный кризис затрагивает всех – разные страны и разные бизнесы. Проблема с капитальными инвестициями и займами сегодня присутствует во всех малых и средних предприятиях, компаниях, вне зависимости от их размера. Единственно, что МСБ может реагировать на перемены гораздо быстрее, чем огромные корпорации с четко определенной стратегией. В классических кризисных ситуациях, которые случались неоднократно, МСБ получает преимущество за счет того, что может творчески подойти к решению трудностей. Ведь сама его суть определяется высокой предприимчивостью владельцев, их гибкой политикой по отношению к поставщикам и заказчикам. С началом кризиса ликвидности, наше государство кинулось спасать банковскую и строительную отрасли, между тем самым уязвимым и наиболее пострадавшим оказался сегмент малого и среднего бизнеса Казахстана. Осознав важность МСБ для развития экономики Казахстана, государство стало активно предлагать и вроде бы оперативно принимать меры по защите этого сектора, однако сами предприниматели утверждают, что буквально задыхаются без оборотных и капитальных средств.

Проблемы финансирования инвестиционных проектов субъектов малого и среднего бизнеса связаны с особенностями функционирования небольших фирм на рынке. Так, необходимо учитывать жизненный цикл малого бизнеса, который представляет собой жизненный цикл товара, составляющего предмет деятельности предприятия. На практике выделяются четыре основных этапа жизненного цикла малого и среднего предприятия:

1. этап - научные исследования, разработка технологии и создание коммерческой схемы товара - это (в экономическом смысле) перинатальный период предприятия. Здесь выручка практически нулевая, а денежные потоки предприятия - отрицательные, потому что затраты на исследования, оплату труда и прочее не покрываются доходами. Велика неопределенность, а, следовательно, и риск: производство и коммерциализация товара потребуют значительных инвестиций в достаточно длительном временном интервале.
2. этап - начало производства товара и выход его на рынок - это детство предприятия, делающего первые шаги. Если собственных и привлеченных средств недостаточно, чтобы покрыть хотя бы часть базовых расходов (приобретение оборудования, первичное обустройство и т.д.), многие предприятия могут не пережить. Но, если все-таки удается начать производство и реализацию, то следует учитывать, что на этой стадии резко возрастают затраты, но еще не доходы. Денежные потоки пока отрицательные. Главные задачи этого этапа: как можно значительнее управлять оборотными средствами, а также постараться получить внешнее финансирование, хотя это и очень нелегко на фоне по-прежнему повышенного риска, генерируемого предприятием.
3. этап - коммерческий успех товара - зрелость предприятия. Здесь предприятие добивается, наконец, коммерческого успеха. Финансово-хозяйственное положение улучшается, хотя темпы прироста оборота несколько снижаются по сравнению с недавним вторым этапом. Денежные потоки должны стать положительными, поскольку выручка увеличивается и становится достаточной для покрытия и накопившихся прежних, и неизбежных новых текущих расходов. Возможна, впрочем, экономия затрат на единицу продукции благодаря эффекту увеличения масштабов производства и коммерческие проблемы: нужно создавать или усиливать торговую сеть, делать рекламу и т.п. Нередко возникает и необходимость в технической доводке товара по результатам реакции рынка. Все это требует денег. Но теперь уже более зрелому, имеющему, возможно, неплохую кредитную историю и в финансовом отношении крепкому, генерирующему меньший риск предприятию легче получить внешнее финансирование в виде банковского кредита и задействовать на финансовый рычаг. У некоторых предприятий сбывается мечта преобразоваться в акционерное общество и мобилизовать средства на выпуск акций.
4. этап - деградация рынка товара - жизненный закат предприятия. Этого этапа желательно избежать. Жизнь показывает, что стратегически выигрывает тот, кто заранее тратится на разработку и внедрение новых товаров, сознательно идя на некоторое снижение финансовых результатов предыдущего этапа. Иначе приходится начинать все сначала и вновь переживать безденежье пренатального периода, детство и вступление в зрелость [15].

Задачами МСБ на сегодняшний день остаются постоянные ориентации на расширение - осуществлять его наиболее эффективным способом. Предприятия подобного рода сталкиваются с необходимостью принятия стратегических решений в самых различных областях: маркетинг, новые товары, производство и множество других, в числе которых проблема финансирования - одна из самых важных. В большей части малых фирм с ориентацией на расширение, специализирующихся в области высоких технологий, прирост активов обгоняет рост нераспределенной прибыли. Хотя эти компании обычно не выплачивают дивиденды, средства, помещенные в дебиторскую задолженность, запасы, основные фонды, в процентном выражении обычно больше, чем размер нераспределенной прибыли. Иногда проблема становится менее острой, если осуществлять аренду зданий и оборудования, а также более интенсивно использовать рабочую силу, а не капитал. Но даже с четом этих мер дебиторская задолженность, и запасы продолжают расти. Если рост активов превышает рост нераспределенной прибыли, задолженность должна покрывать эту разницу. Эта задолженность может принимать форму банковского кредита или увеличения степени использования кредиторской задолженности по расчетам. Поскольку фирма небольшая, даже пусть и растущая, открытая эмиссия обыкновенных облигаций не рассматривается, т. е. фирма ограничена в выборе источников финансирования. Несбалансированный тост, увеличение долговых показателей, в конце концов, порождают вопросы у кредиторов, поэтому становится необходимо или увеличить собственный капитал, или ограничить темпы роста фирмы. Собственный капитал зачастую предоставляют собственники венчурного капитала. И субъекту МСБ, специализирующейся в области высоких технологий, приходится заниматься следующими вопросами: персонал, маркетинг, производство и финансирование, последний из которых является ключевым по отношению ко всем остальным. Очевидно, создавать компанию на базе небольшого капитала опрометчиво. Зачастую проблема заключается в использовании краткосрочного финансирования - банковских ссуд и кредиторской задолженности, запасов и основных средств. Но, в конце концов, приходит день расплаты и гораздо лучше сформулировать проблему сбалансированного финансового роста раньше, чем когда будет поздно.

Рисков, сопряженных с основанием и ведением ориентированной на расширение компании высоких технологий, великое множество. Здесь права на ошибку почти не может быть. Собственный капитал просто не дает соответствующего буфера. Поэтому, если начинаются сложности, компания обычно не в состоянии их преодолеть. Хотя одним из путей выживания может быть простое ограничение роста, но лишь у немногих предпринимателей хватает на это выдержки. Зачастую, когда кредиторы предлагают данный вариант, уже слишком поздно. Отсюда и большое число банкротств малых, а не крупных фирм [16]. При оценке финансовой деятельности субъектов МСБ нужно учитывать и различия в показателях деятельности большого и малого предприятия. Между крупным и малым и средним бизнесом имеются существенные различия. Это порождает проблему серьезного пересмотра основных принципов "большого" финансового менеджмента применительно к малым и средним предприятиям, - иначе эти принципы в малом и среднем бизнесе просто не работают. Наиболее важные различия состоят в доступе к ресурсам, в постановке целей, несомых рисках и в уровне ликвидности.

Согласно Плану действий по обеспечению стабильности социально-экономического развития финансирование МСБ возложено на ФНБ «Самрук-Казына», а в целом за это отвечает фонд «Даму» по программе поддержки МСБ. Однако предприниматели недовольны схемой работы преобразованного фонда. В свою очередь фонд «Даму», который обязан финансировать МСБ, сегодня является исключительно посредником между бюджетными средствами, банками и предпринимателями. Раньше когда «Даму» непосредственно финансировал проекты МСБ, его помощь была ощутима. Многие предприниматели говорят, что их отправляют в банки, а банки требуют залоговое имущество и устанавливают неподъемные проценты. В итоге получается, что МСБ финансовой помощи от государства фактически не получает. Не достигают адресатов в полном объеме и средства, выделяемые из республиканского бюджета акиматами, которые призваны обеспечить стабильность социально-экономического развития. В республиканском бюджете для каждой области предусмотрены расходы на финансирование МСБ. Здесь нужна прозрачная схема распределения этих средств с участием общественных организаций.

В условиях, когда инвесторы стали осторожнее к субъектам МСБ необходимо изменить бизнес-планы, так как возросла значимость одного из главных требований: бизнес-план должен соответствовать текущей рыночной ситуации. Особенность казахстанской экономики, в том числе МСП, в том, что в составляемых ими бизнес-планах не предусмотрена амплитуда изменений. Предприниматели бьются за старые цели, несмотря на то, что рынок уже изменился.

Доступ на финансовый и денежный рынки для субъектов малого и среднего бизнеса чрезвычайно затруднителен: об эмиссии акций в большинстве случаев речи быть не может, а получить кредит некоторым субъектам МСБ не удается не только из-за его дороговизны, но и вследствие рискованного финансового положения предприятия и отсутствия кредитной истории. В таких условиях малому бизнесу остается уповать лишь на талант руководителя, его ловкость и изобретательность в "добыче" достаточного для деятельности объема денежных средств. Малые и средние предприятия обычно не ставят перед собой цель максимизировать курс акций, показатель капитализации (суммарную курсовую стоимость акций) и уровень дивиденда. Стоимость малого и среднего бизнеса публично не оценивается финансовым рынком, и ее очень трудно определить, но в принципе владельцы малых и средних предприятий чрезвычайно заинтересованы в максимизации рыночной стоимости своих предприятий.

В январе 2009 года правительством рассмотрены предложения по снижению административных барьеров и определению механизмов и объемов финансирования субъектов МСБ. В настоящее время некоторые вопросы административных барьеров уже сняты. В то же время есть предложения, решение которых носит долгосрочный характер и требует процедуры согласия, внесения изменений и дополнений в соответствующие законодательные акты.

Увеличение ставок в марте 2008 года привело к резкому сокращению объемов кредитования. По данным Национального банка РК, банки выдали предпринимателям в два раза меньше кредитов, чем в 2007 году – 95 млрд. тенге против 189 млрд. тенге. Сейчас ежемесячные объемы кредитования вернулись к показателям середины 2006 года. Общий остаток непогашенных кредитов МСБ снизился с 1,51 трлн.тенге на конец декабря до 1,48 трлн.тенге на конец марта. Объем погашения старых кредитов превышает объем выдачи новых. Высокие процентные ставки, по мнению это одна из бросающихся в глаза причин сдерживания роста МСБ. Если ставки коммерческих банков можно объяснить высокой ставкой рефинансирования, уровнем инфляции и стремлением перестраховаться от риска невозврата кредитов, то процентные ставки институтов развития вызывают изумление. Задача институтов развития – не извлечение прибыли, а поддержка развития субъектов МСБ. Однако в Казахстане эффективность работы институтов развития оценивается по прибыли, которую они получили [17].

В малом и среднем бизнесе Казахстана иной набор, иной уровень и иная иерархия рисков. Возможности диверсификации портфеля личных инвестиций для владельца небольшого бизнеса ограничены горизонтом собственного предприятия: любая лишняя копейка тут же идет в дело. Таким образом, субъекты малого и среднего бизнеса подвергаются гораздо большему риску, чем держатели акций акционерного общества, могущий в любой момент скинуть акции и/или диверсифицировать свой портфель. Сочетание наибольшего риска с наименьшей доходностью сопутствует малому предприятию на первых стадиях его существования. Поэтому частное финансирование (кредиты банков, инвестиции хозяйствующих субъектов частного сектора, физических лиц) для казахстанского МСБ сильно затруднено, и на этих стадиях была бы уместна помощь со стороны общественных организаций и государства, заинтересованных в развитии малого бизнеса. Предприятия малого и среднего бизнеса имеют, как правило, пониженный уровень ликвидности. Таким образов указанные выше особенности малого и среднего бизнеса подтверждаются следующими показателями финансово-хозяйственного положения малых и средних предприятий (Таблица 10).

Таблица 10 - Сравнительный анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности малых, средних и крупных предприятий

|  |  |
| --- | --- |
| Основные показатели | Среднее значение |
| Малый и средний бизнес | Крупный бизнес |
| Ликвидность и оборачиваемость |
| Коэффициент текущей ликвидности (Текущие активы,/Текущие пассивы) | 2,00 | 2,77 |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности выручка/Дебиторская задолженность) | 7,04 | 6,40 |
| Оборачиваемость запасов | 8,47 | 5,31 |
| Оборачиваемость основных активов (Выручка Основные активы) | 9,40 | 3,50 |
| Рентабельность |
| Чистая коммерческая маржа (Чистая прибыль/Выручка) | 10,91% | 9,20% |
| Структура источников средств |
| Доля заемных средств в общей сумме пассивов | 49,00% | 38,06% |
| Доля текущих обязательств в общей сумме заемных средств | 83,70% | 62,99% |
| Предпринимательский риск |
| Вариация нетто-результата эксплуатации инвестиций | +21,94% от среднего уровня НРЭИ | ±7,71% от среднего уровня НРЭИ |
| Дивидендная политика |
| Доля чистой прибыли, направляемая на выплату дивидендов | 2,9% | 40,52% |
| Примечание - Составлено по данным источника: Уолкер У., Петти Дж.У. Финансовый менеджмент. -Нью-Йорк, 1993. с. 884 |

Анализируя данные таблицы 10, можно сделать вывод о совершенно разной дивидендной политике, свидетельствующей не только о неодинаковых возможностях, но и о различных целях малых, средних и крупных предприятий. Если крупные фирмы вознаграждают своих акционеров более чем сорока процентами чистой прибыли, то предприятия малого бизнеса, если и выплачивают дивиденды, то чисто символические, расходуя на них в среднем лишь 2,9% чистой прибыли. Различие в дивидендной политике сохраняется, даже когда малое или среднее предприятие преобразуется в акционерное общество и выходит на фондовый рынок. 74 процента таких предприятий не выплачивают дивидендов в течение года после первичного размещения своих акций. Нельзя не отметить пониженную ликвидность малого и среднего бизнеса по сравнению с крупными (средний коэффициент текущей ликвидности для малого и среднего бизнеса показывает двукратное превышение текущих пассивов текущими активами, а для крупного - почти трехкратное). Это значит, что малое и среднее предприятие испытывает гораздо большие трудности с мобилизацией «живых денег» для выполнения своих текущих обязательств по кредиторской задолженности и банковскому кредиту, т. е. в целом оказывается менее платежеспособным, нежели крупное.

Ликвидность - самое больное место МСБ. Поэтому наиважнейшей целью финансового менеджмента малого бизнеса является грамотное правление оборотным капиталом: запасами, дебиторской задолженностью, денежными средствами и краткосрочными обязательствами. Это приносит предприятию достаточное количество ликвидных средств и делает его платежеспособным. Необходимость эффективного управления оборотным капиталом диктуется, кроме всего прочего, и затрудненностью доступа на рынки капиталов для субъектов МСБ: раз средств мало, их тем более надо использовать так, чтобы каждый тенге приносил максимум экономического эффекта. На практике получается, что МСБ оказывается менее ликвидным за счет следующих факторов:

* в МСБ относительно меньше денег вкладывается в запасы и дебиторскую задолженность (об этом говорят и более высокие показатели оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности);
* у предприятий МСБ относительно выше текущие обязательства (83,70% суммарной задолженности против 62,99% у крупных предприятий).

Повышенный уровень предпринимательского риска свидетельствует о большой изменчивости НРЭИ, величина которого может в различные периоды отклоняться от средней на 22% в ту или иную сторону. У крупных фирм этот показатель втрое ниже - 7%. Повышенную вариацию финансовых результатов дает ограниченность возможностей диверсификации портфеля инвестиций, хотя бы и географически. Действительно, предприятие, вынужденное «складывать все куриные яйца в одну корзину», подвергает себя огромному риску получить не просто убыток, а убыток, который невозможно компенсировать за счет других своих проектов, потому что этих других проектов просто нет. Что же касается финансового риска, то о повышенном его уровне говорит более выраженная ориентация на заемное финансирование (обязательства составляют у малых предприятий 49% пассивов против 38,06% у крупных фирм) в сочетании с явственно просматривающейся тенденцией к преобладанию краткосрочного кредита. Руководители малых и средних фирм берут иногда деньги в долг не из прихоти или болезненного пристрастия к риску, а вынужденно, стараясь, во что бы то ни стало избежать гибели своего бизнеса.

Главным инструментом финансового анализа деятельности МСБ является коэффициентный метод. Но его применению для реалистичной оценки положения препятствует недостаточная уверенность в адекватности представленных в отчетности данных. Нужно проанализировать платежеспособность, ликвидность, деловую и рыночную активность предприятия. Количественные значения рассчитанных для предприятий МСБ финансовых коэффициентов обычно свидетельствуют о повышенном предпринимательском или финансовом и др. рисках, генерируемых этим предприятием. Поэтому коэффициентный (количественный) анализ должен обязательно сопровождаться качественным исследованием природы рисков. Необходимо ответить, по крайней мере, на три жизненно важных для малого и среднего бизнеса вопроса:

1. Достаточно ли диверсифицирована клиентура? Большое предприятие с многочисленными клиентами вряд ли будет выбито из седла потерей одного - двух крупных покупателей. Для небольшого же предприятия это катастрофа;
2. Достаточно ли диверсифицирована гамма производимых товаров (услуг).

Ориентация на монотонное производство доводит предпринимательский риск до опасного предела, поскольку даже незначительное ухудшение конъюнктуры способно ввергнуть небольшое предприятие в зону убыточности. Плюс к тому, в контексте концепции эффекта операционного рычага, порога рентабельности и "запаса финансовой прочности" предприятия ориентация на один "звездный" товар далеко не всегда оправдывается снижением порога рентабельности и укреплением финансовой устойчивости, потому что постоянные затраты не раскладываются на несколько товаров, а ложатся тяжелым бременем на один товар, перспективы наращивания выручки от которого зачастую весьма проблематичны из-за ограниченности спроса;

3)Будет ли продолжаться бизнес в случае внезапной утраты «души и мозга предприятия» - его нынешнего владельца (руководителя), или погибнет вместе с ним, вводя в убытки или упущенную выгоду кредиторов, поставщиков, остальных совладельцев?

Таким образом, речь, действительно, идет об оценке жизнеспособности малого и среднего бизнеса - оценке, в результатах которой заинтересованы не только владельцы малого предприятия, но и его кредиторы.

Обращаясь к потенциальным инвесторам субъекту МСБ надо не только четко определить целевое использование средств (как будут потрачены деньги?), но и быть готовым к ответу на «коронные вопросы» инвестора:

* Почему требуются дополнительные деньги? Почему предприятие не генерирует достаточно средств для своей деятельности? Действительно, одно дело, если инвестиции объективно необходимы для наращивания оборота, для расширения бизнеса, попавшего в ловушку «рентабельность или ликвидность», и совсем другое - если речь идет о латании дыр в бюджете предприятия, порожденных непрофессионализмом, расточительностью или нерадивостью;
* Если это кредит, то за счет чего будет возмещена ссуда и выплачены проценты? Если ставка делается на рост выручки, то насколько реалистичен прогноз объема продаж? Если сбыт, подвержен сезонным колебаниям, то сообразуется ли срок возмещения кредита со временем притока денежных средств на предприятие? Насколько грамотно и эффективно ведется дебиторский контроль, а также управление запасами? Если выручка не подвержена серьезным сезонным колебаниям, то достаточна ли валовая маржа для возмещения кредита и процентов (проценты, как известно - условно-постоянные затраты)?
* Какова самая большая проблема предприятия? За рубежом считается, что бизнес без проблем не существует по определению, и, если руководитель не делает указать на «ахиллесову пяту» предприятия, то он демонстрирует закрытость по отношению к банкиру и не заслуживает доверия.

Руководитель при решении своих финансовых вопросов вправе выбирать инвестора или банк надежный, обладающий достаточным капиталом и высокой репутацией, у кого деятельность предприятия встречает понимание, где демонстрируют заинтересованность в процветании этого предприятия, где имеется достаточный опыт работы с МСБ. Кроме того, можно посоветовать руководителю малого или среднего предприятия стараться получать инвестиции, кредиты у разных инвесторов, банков, а не у одних и тех же. Во-первых, ориентация на единственный источник ставит предпринимателя в исключительную зависимость от этого инвестора. Во-вторых, обращаясь к разным источникам финансирования предприниматель повышает свои шансы получить больший объем денежных средств.

Существуют и особенности инвестиционного анализа для малого и среднего предприятия. Временной горизонт инвестирования в малом и среднем бизнесе, к сожалению, зачастую ограничен продолжительностью жизни малых и средних предприятий, и затраты на него далеко не всегда имеют реальный шанс окупиться поступлениями от данного проекта. На малом и среднем предприятии для внутреннего анализа проектов инвестиций проще и надежнее пользоваться методами срока окупаемости инвестиций - бездисконтным (то есть не учитывающим временную стоимость денег и возможности их альтернативного использования), либо дисконтным (включающим указанные факторы и поэтому предпочтительным). И, естественно, при оценке прибыльности вложений и выборе источников финансирования необходимо следить, чтобы дифференциал финансового рычага сохранял положительное значение. Например, сегодняшняя (приведенная, или текущая) стоимость проекта составляет 50 тыс. долларов США. Владелец считает для себя желательным и достаточным получение 15 - процентной прибыли. Необходимо узнать, когда денежные потоки доходов покроют денежные потоки расходов, то есть определить срок окупаемости инвестиций, по следующим данным (смотреть таблицу 11).

Таблица 11 - Расчет денежных потоков

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Прогнозируемые денежные доходы | Прогнозируемые денежные доходы нарастающим итогом | Приведенная стоимость прогнозируемых денежных доходов | Приведенная стоимость прогнозируемых денежных доходов нарастающим итогом |
| 1 | 12000 | 12000 | 12000/(1+0,15)= 10435 | 10435 |
| 2 | 14000 | 26000 | 14000 / (1+0Д5)2 = 10586 | 21021 |
| 3 | 17000 | 43000 | 17000/(1+0,15)3 = 11 178 | 32199 |
| 4 | 20000 | 63000 | 20000 / (1+0Д5)4 = 11435 | 43634 |
| 5 | 20000 | 83000 | 20000/(1+0,15)5.= 9944 | 53578 |
| Итого - приведенная стоимость денежных доходов | 53578 |
| Примечание - Составлено по источнику: Финансовый менеджмент: теория и практика / Под ред. Е.С.Стояновой. - М: Перспектива, 2006 |

Таким способом и закладывается в расчет желательная прибыльность. Рассмотрим обработку результатов.

1. По бездисконтному методу срока окупаемости инвестиций. Если не принимать во внимание желательную 15-процентную рентабельность инвестиций, то нетрудно заметить, что окупаемость будет достигнута где-то между третьим и четвертым годами. Еще точнее, за три года будет возмещено 43000 долл. затрат, а на покрытие остающихся 7 000 долл. потребуется (7000 : 20000) = 0,35 года, т. е. период окупаемости равен 3,35 года.

2. По дисконтному методу срока окупаемости инвестиций. На возмещение затрат и получение 15-процентной рентабельности потребуется больше времени - 4,64 года. 43634 долл. США окупаются в течение полных четырех лет, а далее (6366: 9944) = 0,64 года.

При поиске источников финансирования владельцу нужно будет учесть, что брать кредит под более, чем 15% годовых, ему явно невыгодно, поскольку тогда эффект финансового рычага сработает против предприятия. На практике у предприятий малого и среднего бизнеса встречается ситуация, как выход одного или даже нескольких учредителей из дела, что подвергает сомнению само существование предприятия. Поэтому важно ответить на вопрос, в какую сумму рынок может оценить вклад выходящего лица в уставный капитал, иначе говоря, сколько стоит сегодня этот взнос.

Большинство применяемых рыночных методов оценки взносов в уставный капитал предприятия, или его акций основаны на предположении, что взнос (акция) стоит столько, сколько приносит дивидендов. Будущие дивиденды приводятся с помощью широко известных формул дисконтирования к их сегодняшней (настоящей, текущей, приведенной), стоимости, складываются и дают сумму, которую было бы разумно заплатить или запросить сегодня за акцию или взнос, вклад в данное предприятие. Однако этот прием, носящий название метода капитализации дивидендов, неприменим ко всем предприятиям малого бизнеса, поскольку чаще всего даже высокорентабельные малые предприятия не выплачивают дивидендов и не планируют этого делать. В первые годы деятельности дивиденды не выплачиваются потому, что выручки едва хватает на покрытие текущих расходов и инвестиции, а в последующие годы, когда оборот начинает, бурно расти, столь же стремительно, если не еще быстрее, увеличивается дефицит ликвидных средств. На обоих этих этапах предприятию малого бизнеса не до дивидендов. Вся чистая прибыль - единственный и, к сожалению, небогатый источник финансирования развития - остается нераспределенной.

Кредит был бы весьма кстати, чтобы покрыть потребности развития и дефицит оборотных средств, а также увеличить рентабельность собственных средств и дивидендные возможности, заставив работать финансовый рычаг, но предприятию, еще недостаточно зарекомендовавшему себя на рынке и в деловом мире, трудно ожидать от банкиров не только относительно дешевого кредита, но и кредита вообще. Если же все-таки удается получить кредит, то он может сработать и не на пользу предприятию, ибо, пока не достигается пороговое значение НРЭИ, заемные средства обходятся предприятию дороже самофинансирования и, следовательно, не способствуют быстрейшему выходу на желаемый уровень прибыльности и приближению момента выплаты первых дивидендов.

Если необходимо оценить рыночную стоимость не котирующихся на бирже акций или взносов в уставной капитал МСП, которые все-таки выплачивают или собираются выплачивать дивиденды, то просчитать результат по методу капитализируемых дивидендов, в принципе, возможно. Здесь встречаются три основных случая:

1.Планируется неизменный уровень дивиденда на неопределенный срок. Тогда рыночная стоимость акций (взноса) будет прямо пропорциональна сумме дивиденда и обратно пропорциональна средней ставке процента по депозитам (расчет основан на уравнении Гордона). Например, планируется выплачивать по 9 долларов США на каждую десятидолларовую акцию или десятидолларовый взнос, а средняя ставка по депозитам составляет 10%, то акция или взнос в уставный капитал такого предприятия могут быть оценены в (9 долл. : 10%) = 90 долларов США. Номинал акции или величина взноса здесь роли уже не играют. Важно лишь, что каждый доллар первоначальных вложений на сегодняшний день оценивается рынком с коэффициентом 10.

2.Планируется рост уровня дивиденда постоянными темпами. Поступаем, как в предыдущем случае, но из ставки депозитного процента (10%) предварительно вычитаем планируемый темп роста уровня дивидендов (5%, например). Это вполне логично, так как рыночная стоимость акций предприятия тем больше, чем быстрее растет дивиденд. Получаем рыночную оценку акций (взноса) предприятия: (9 долл. : 5%) =180 долларов США.

3. Сначала (в так называемый супернормальный период) предполагается бурный рост уровня дивиденда, а затем его наращивание пойдет более спокойными (нормальными) темпами. Продолжаем пользоваться принципом: "рыночная стоимость взноса (акции) прямо пропорциональна дивиденду и обратно пропорциональна рыночной ставке депозитного процента", но проводим более аккуратное дисконтирование.

После чего выясняем, когда планируется приступить к выплате дивидендов, узнаем сумму первого дивиденда на акцию или взнос, темпы роста уровня дивиденда в супернормальный период, длительность супернормального периода, нормальный (постоянный) темп роста дивидендов в процентную ставку, обычно требуемую инвесторами по аналогичным вложениям. Последнюю и приравнивают обычно к среднему уровню депозитного процента. Затем проводим отдельное дисконтирование для каждого из годов супернормального и нормального периодов, и, наконец, суммируем результаты. Соответственно, рыночной стоимостью предприятия будет произведение полученной оценки взноса (пая, вклада, акции) на количество взносов.

**3.2 Зарубежный опыт инвестиционной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса**

Малые и средние предприятия как неустойчивая сфера предпринимательской деятельности и экономическая система, наиболее зависимая от колебаний рынка, нуждаются в разносторонней государственной поддержке. Во многих странах существуют особые фонды государственной поддержки МСБ и многочисленные общественные фонды, и фонды оказания финансовой поддержки МСБ крупными фирмами. Так серьезная финансово-кредитная поддержка со стороны государства из госбюджета в США осуществляется через «Администрацию по делам малого бизнеса», в Японии через «Корпорацию страхового кредитования малого бизнеса», кредит для средних и мелких фирм во Франции. Так, например, Япония на эти цели выделяет из бюджета 2-3 млрд. долларов США ежегодно.

Работа по поддержке предпринимательства требует сильной и развитой организационной структуры. Так в конгрессе США проблемами малого и среднего бизнеса заняты два комитета. Во главе государственных структур стоит Администрация малого бизнеса, в аппарате которой работает 1 100 сотрудников. В каждом штате имеются региональные отделения по 30-40 человек. Важно отметить, что все эти чиновники не командуют малыми предприятиями и лишь откликаются на их просьбы, проблемы, предоставляют информацию о состоянии рынка, выполняют экспертные заключения по запросам всех, кто намерен начать свое дело, оказывают методическую помощь по различным вопросам производственной, финансовой и коммерческой деятельности. В США кроме государственного финансирования существует ещё три источника: внутренние ресурсы, внешние ресурсы и так называемые «общественные рынки». К внутренним ресурсам относятся собственные сбережения предприятий, направляемые на создания и развития бизнеса; текущие средства предприятия; средства амортизационного фонда. В составе внешних ресурсов, в первую очередь, входят средства финансовых организаций: кредиты банков, различных инвестиционных компаний, а также средства, поступающие от крупных фирм и коллег по бизнесу.

Так называемые «общественные рынки» представляют собой стандартизованные финансовые методы, которые продаются покупателям из малого бизнеса. В последние годы в США существенно возрос объем коммерческих и промышленных займов, выдаваемых предприятиям малого бизнеса под гарантии Администрации малого бизнеса под малые проценты 2-3% годовых. Таким образом, государство старается заинтересовать частные банки, торговые и промышленные корпорации, страховые компании, пенсионные фонды в предоставлении капитала мелким фирмам. Опыт США показывает, что в условиях ресурсного дефицита и необеспеченного малого инновационного бизнеса, важнейшим фактором его существования является организация системы его поддержки. Основные направления её следующие: финансовая поддержка при наличии многочисленных доступных источников рискового и гарантированного капитала; материально-техническая помощь посредством сдачи в аренду и возможность покупки, в том числе, на льготных условиях, средств производства - зданий и сооружений, техники, научного оборудования, транспортных средств, вычислительной и копировальной техники и других материальных ресурсов; информационная помощь: обеспечение возможностей информационными сетями, техническими и научными библиотеками, доступа к базам данных и т.п; консультативная помощь в вопросах налогообложения, страхования, планирования, маркетинга, ведения отчетности, оформления патентов и другие услуги.

На создания данной сети по поддержке малого бизнеса в США направлены усилия федерального правительства, администрации штатов, местных органов власти, общественности, университетов, частного бизнеса. Главное достоинство государственной политики состоит в том, что государство на всех уровнях государственного управления создает благоприятные экономические, правовые, организационные, психологические и другие условия для возникновения и развития новых форм предпринимательства в области генерирования, освоения и коммерциализации научно-технических нововведений, то есть иными словами, создает «благоприятный инновационный климат» в стране. Кроме того, главным содержанием такой государственной инновационной политики в отношении малого бизнеса является регулирование финансовых потоков таким образом, чтобы обеспечить малым фирмам более простой доступ к источникам финансовых средств. При проведении такой политики в жизнь выделяются два направления: целенаправленное субсидирование из бюджета через федеральные агентства и ведомства и привлечение частного капитала к финансированию инновационной деятельности мелких фирм. Целенаправленное бюджетное финансирование осуществляется главным образом в форме безвозвратного субсидирования, а также через предоставление льготных займов и заключение контрактов на разработку новой продукции и технологии.

Из общих федеральных расходах на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), госбюджета США малый бизнес получает суммы 3,5 - 4%, то есть почти третья часть расходов малых фирм на исследования и разработки в той или иной форме финансируется государством. В США существует две программы по государственному финансированию малого бизнеса. Программу безвозвратного финансирования осуществляют два ведомства: Администрация по делам малого бизнеса (АМБ) и Национальный научный фонд (ННФ). Программу предоставления льготных займов осуществляет АМБ в виде прямых займов, долевого участия в займах коммерческих банков и гарантирования займов коммерческих банков. Прямые займы производятся АМБ из собственных кредитных источников. Вторым направлением государственной инновационной политики в отношении малого инновационного бизнеса является привлечение частного капитала для финансирования. Реализуется такое финансирование через компании венчурного капитала. Венчурное финансирование в США стало развиваться в послевоенный период и по настоящее время.

В настоящее время в США действуют компании венчурного финансирования трех типов: корпоративные, как правило, дочерние компании крупных корпораций, независимые и частные инновационные компании малого бизнеса (ИКМБ), действующие под покровительством АМБ. Венчурный капитал размещается в форме акционерного капитала, то есть инвесторы становятся акционерами мелких инновационных фирм и, в зависимости от доли участия своего капитала, имеют право на получение прибыли. Однако, доля венчурного капитала в мелких фирмах не превышает 50%.

Опыт развития малого и среднего бизнеса в развитых и развивающихся странах показал, что предприятия создают благоприятные условия для оздоровления и подъема экономики стран в целом: развивается дружественная конкурентная среда; идёт ускоренное насыщение рынка товарами и услугами, создаются многочисленные дополнительные рабочие места; расширяется потребительский сектор; наилучшим образом используются местные сырьевые ресурсы; происходит эффективное распределение доходов финансовых ресурсов крупными, малыми предприятиями и государством, в социальном плане в больших масштабах происходит поглощение незанятой рабочей силы, снижается социальная напряженность и безработица. Непременным условием успеха в развитии предпринимательства является всесторонняя им стабильная его поддержка государством, осуществляемая в различных формах, в первую очередь путем налоговых льгот, дотаций, льготного банковского кредитования. Важную роль играет принятие и исполнение законодательства, разработка и реализация конкретных комплексных перспективных программ развития предпринимательства. В системе мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства важная роль отводится совершенствованию системы инвестирования малых и средних предприятий. В странах, где мелкое и среднее предпринимательство уже развито, ресурсами для капитальных затрат, источником их дополнительных капиталов для дальнейшего развития могут быть либо собственные накопления, либо временно свободные средства самих же предпринимателей. В ряде случаев единственным способом получения дополнительных средств является банковский кредит.

Сравнительный анализ уровня развития МСП с другими странами показывает следующее. Проводя сравнение по качественным показателям видно, что субъекты МСП за рубежом составляют почти 99 % от всех субъектов экономики, тогда как в Казахстане по итогам 2008 года субъекты предпринимательства составляют 92 %. Доля МСП в ВВП страны в развитых странах мира колеблется в пределах 45-55 %, в Казахстане доля малого и среднего бизнеса всего 15,7 % от ВВП страны. Уровень занятости в МСП там составляет 50-70 % экономически активного населения, а в Казахстане этот показатель не превышает 21 %. Количество МСП на 1000 человек в странах ОЭСР составляет 50-80 предприятий, тогда как у нас оно составляет 41 предприятие.

Заключение

# Исследование развития малого и среднего предпринимательства Казахстана и его инвестиционного обеспечения показало, что за последние годы в Казахстане инвестиции стали актуальным объектом многих научных разработок и исследований.

# В данной работе показано как можно повлиять на активизацию инвестиционной деятельности, сформировать благоприятные условия для финансовой поддержки предпринимательства, следующими методами:

# Во-первых - это создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности в малое и среднее предпринимательство путем:

# 1) Выделения экономического значения роли малого и среднего предпринимательства Казахстана в условиях рыночной экономики.

2) Совершенствования системы налогов, установления специальных налоговых режимов;

3) Защиты интересов инвесторов;

4) Создания и развития сети информационно - аналитических центров;

5) Создания возможностей формирования собственных инвестиционных фондов.

Во-вторых, органы государственной власти могут осуществлять прямое участие, путем:

- Разработки, утверждения и финансирования инвестиционных проектов;

- Размещения на конкурсной основе средств региональных бюджетов;

- Предоставления на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам за счет средств региональных бюджетов.

Анализ современной практики развития предпринимательского сектора экономики показал, что главной проблемой на пути его развития является неэффективное обеспечение свободными денежными ресурсами и, в особенности, субъектов предпринимательства. Особенности финансирования предпринимателей заключаются в договорном характере взаимоотношений банка и его клиента путем кредитования. Средства выдаются только финансовоустойчивым субъектам, которые испытывают лишь временные трудности. В этой связи в настоящее время не существует жестких регламентаций по применению того или иного механизма инвестирования предпринимательства, содержанию контроля при инвестировании в зависимости от характера объекта привлечение инвестиций или отраслевой принадлежности субъекта.

К особенностям современной системы организации банковского инвестирования субъектов предпринимательства относятся следующие:

* субъект малого и среднего предпринимательства имеет право на получение средств в разных банках, что создает условия для развития конкуренции между банками;
* банк торгует своими ресурсами, поэтому в основном он диктует условия предоставления средств;
* финансирование производится как на базе укрупненного объекта, так и в объеме частных потребностей, разовых средств, покрывающих временный разрыв в платежном обороте;
* объем выдаваемых банком средств в большей части зависит от объема привлеченных средств.

Банки второго уровня предоставляют средства малому и среднему бизнесу на основании Программы МСБ Казахстана. Программа поддержана и сформирована двумя крупными международными организациями: Европейским Банком Реконструкции и Развития и Европейским Союзом (ТАCIS). Основным приоритетом Программы МСБ является обеспечение индивидуального подхода к каждому потенциальному заемщику, который начнется с бесплатной консультации и завершится быстрым принятием решения о предоставлении ресурсов.

Банковские ресурсы предоставляются предпринимателям, отвечающим основным критериям платежеспособности:

-финансовой устойчивостью, характеризующейся высокой нормой рентабельности, обеспеченностью собственным капиталом не менее 30 процентов всех его средств, коротким периодом обращения дебиторской задолженности;

-репутацией (квалификация, способности руководителя, соблюдение деловой этики, договорной и платежной дисциплины);

* оценке выпускаемой продукции, наличию заказа на ее реализацию, характеру предоставляемых услуг (конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках, спрос на услуги, объемы экспорта и т.д.);
* экономической конъюнктуре (перспективы развития бизнеса, наличие источников средств для капиталовложений, наличие бизнес-плана).

Совершенствованием финансирования малого и среднего бизнеса является систематическая проверка эффективности действующей балльной модели для корректировки шкалы оценок, которую следует производить по мере выявления проблемных ссуд, изменения экономических условий. Итогом очередной проверки результативности отбора может быть решение сместить акцент с одного оценочного показателя на другой. И наоборот - отдельные оценочные показатели должны быть понижены в баллах или исключены из действующей модели вовсе. Возможно, потребуется обновить и внутреннюю градацию баллов по одному или ряду показателей, характеризующих качество заявок. Следует отметить еще одно важное направление в анализе: банк может экспериментировать с критической суммой оценочных баллов для сокращения или увеличения финансирования. При улучшении динамики такого соотношения банк, желающий расширить свою клиентскую базу и получить дополнительный доход, может сознательно пойти на увеличение риска, снизив критическую сумму "проходных" баллов. В целом, финансово-кредитная и инвестиционная поддержка малого и среднего предпринимательства должна осуществляться в следующих основных направлениях и формах:

- инвестирование приоритетных проектов на льготных условиях и конкурсной основе;

- внедрение и развитие системы гарантирования субъектам малого бизнеса, предоставляемых банками второго уровня;

- разработка механизма стимулирования банков второго уровня путем разделения рисков и частичного субсидирования;

- продолжение практики софинансирования проектов, совместно с банками второго уровня;

- развитие системы венчурного финансирования;

- поощрение создания субъектами малого и среднего бизнеса кредитных товариществ, обществ взаимного страхования.

Список использованной литературы

1. Омарова А.К. Финансирование и кредитование инвестиций. – Учебное пособие. - Алматы, 2008.-190 с.

2. М.И.Ример, А.Д.Касатова, Н.Н.Матиенко Экономическая оценка инвестиций. 2-е издание. – СПб.: Питер, 2007. – 480 с.

# 3. Агеев А. И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. – М., 1991.

4. Токсанова А.Н. Развитие малого предпринимательства: концептуальный подход с позиций менеджмента. - Алматы: Гылым, 1999. 404 с.

5. Шарп У. Инвестиции./ М:ИНФРА-М, 1999.

6. Кантарбаева А.К. Предпринимательство институционально-эволюционный подход. - Алматы: "Раритет", 2000. 136 с.

7. Казахстан 2030 - Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев, - Алматы, -1997.

8. Кетебаев М.К. О проблемах содействия развитию предпринимательства в Республике Казахстан // сборник научных работ по материалам республиканской научно-практической конференции 1-2 ноября 1996 г., - Алматы, 1996.

9. Тенденции развития обнадеживают. Беседа с первым заместителем председателя Агентства РК по статистике, доктором экономических наук Ю.Шокомановым // Мысль, -№8, -2005.

10. Экспресс-информация Агентства Республики Казахстан по статистике. Мониторинг МСП за март 2009 г. № 7-03/115 от 15 апреля 2009 года

11. Потапов С., Смагулов В. Факторы экономического роста в Казахстане // Каржы-каражат, - 1999,№7- с.70).

12. Программы финансирования малого и среднего бизнеса АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» .

13. К.Нурмагамбетов. Выступление в СМИ директора филиала АО «Фонд развития предпринимательства «Даму», февраль 2009 г.

14. Дауранов И., Курбанова Г., Рудецких А., Шишкина А. Малый бизнес Казахстана: тенденции и проблемы развития / Результаты мониторингового исследования 2001 г. - Алматы: РГП «Институт экономических исследований», -2001, -168 с.

15. Информация АО "Народный банк Казахстана", 2008. c 601

16. Программа малого бизнеса Казахстана // Европейский Банк Реконструкции и Развития, 2007., с. -62

17. Казахстанское деловое издание «Бизнес и Власть» от 27 февраля 2009 года. Выпуск № 242. А.Шалбаева

18. Статистический бюллетень Национального Банка. № 12 (121) декабрь 2004; № 12 (145) декабрь 2006.

19. Финансовый менеджмент: теория и практика / Под ред. Е.С.Стояновой. -М.: Перспектива, 2006.

20. Абжанова Д.Ш. Практические аспекты совершенствования финансовой поддержки малого бизнеса // Каржы Каражат, Финансы Казахстана. № 6. 2001

21. Разумнова И. Мелкое предпринимательство в промышленности США // Проблемы теории и практики в управления. 1999, № 3.

22. Ерможенко Н.И., Бросученко Э.И. Формы предпринимательства за рубежом. – Киев. 1998.

23. Тлеубердин О.Л. Предпринимательство: перспективы и итоги // Казахстанская правда, 1 января 1999.с. 3.

24. Закон Республики Казахстан от 31.01.2006 N 124-3 "О частном предпринимательстве"

25. Кантарбаева А.К. Предпринимательство институционально-эволюционный подход. - Алматы: "Раритет", 2000.

26. Программа малого бизнеса Казахстана. - Алматы, июль 2001 г.

27. Информация АО "Народный банк Казахстана", 2006.

28. Программа малого бизнеса Казахстана // Европейский Банк Реконструкции и Развития, 2004.

29. Статистический бюллетень Национального Банка. № 12 (121) декабрь 2004; № 12 (145) декабрь 2006

30. Финансовый менеджмент: теория и практика / Под ред. Е.С.Стояновой. -М.: Перспектива, 2006.

31. Дж.К.Ван Хорн. Основы управления финансами. - М.: Финансы и статистика, 1996.

32. Просвирова Л.В. Кредитный рейтинг, как механизм повышения инвестиционной привлекательности коммерческих банков // Банки Казахстана. № 6. 2004.

33. Напольских М.А. Скоринговый метод оценки кредитоспособности частных лиц // Банки Казахстана. № 4. 2003.

34. Закон Республики Казахстан "О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан" от 31.08.95 г. № 2444 (с изменениями)

35. Закон Республики Казахстан "О Национальном Банке Республики Казахстан" от 30.03.95 г. № 2155 (с изменениями от 10.07.2003 г. № 483-П).

36. Государственная программа развития и поддержки предпринимательства Республики Казахстан на 2004-2006 гг. Утверждена Указом Президента Республики Казахстан 29 декабря 2003 г. № 1268

37. Давлетова М.Т. Кредитная деятельность банков в Казахстане: Учебное пособие. - Алматы: Экономика, 2001.

38. Банковское дело: зарубежный опыт и казахстанская практика: Учебное пособие / У.Айтбаева, К.Ахметова, Н.Колебаева, др. - Алматы, 2004.

39. Инвестиционный меморандум АО "Народного Банка ", 2008.

40. Климкин СИ. Правовые формы предпринимательства в Республике Казахстан.- Алматы: Баспа, 1999.