

Становление казахстанского малого бизнеса: на примере зарубежного опыта Молдажанов Т.

*Молдажанов Талгат / Moldazhanov Talgat – студент,
Программа: бизнес-образование,
Университет Нархоз, г. Алматы, Республика Казахстан*

Аннотация: в статье дается обзор становлению малого бизнеса в Казахстане на примере зарубежного опыта. Автором проанализированы становления малого бизнеса в зарубежных странах и каким образом он повлиял на процесс становления малого бизнеса в Казахстане.

Ключевые слова: производитель, бизнес, мировой рынок, инновационные технологии, аутсорсинг.

XX век стал временем, когда за экономическую выживаемость боролись крупные транснациональные корпорации. Политика государств была направлена на поддержание финансовой и экономической мощи крупных производителей, создававших национальное богатство. Однако процессы глобализации показали, что в мировой экономике имеют место процессы, в которых важную роль играют малые и средние предприятия. Особенно эффективно они проявили себя во внедрении инновационных технологий. По словам Джеймса Фоули, директора Международного торгового центра университета Бредли (штат Иллинойс, США), сегодня для бизнеса, безотносительно к его размеру, не выходить за рубеж – это «как войти со своим товаром в комнату, в которой находятся 100 человек, но продавать его только пяти. Небольшие компании часто игнорируют возможность выведения своего бизнеса за пределы страны. И напрасно!» Еще более категорична в своей оценке американский аналитик Лорел Делани: «В будущем в мире останется только два типа бизнеса: бизнес, представленный глобально, и бизнес, который вымер» [1].

Важную роль в активизации малого и среднего бизнеса играет технологический прогресс, особенно в области телекоммуникаций. Использование коммерческих космических спутников удешевило услуги связи, создало условия для постоянного видео общения управленческого и исполнительного аппарата, независимо от места их нахождения в стране или за рубежом. Нельзя не учитывать и такой фактор. На него стали обращать внимание при обучении вопросам международного бизнеса, поскольку этот аспект не входил в программу обучения, например, американских университетов и колледжей, а если и был, то по содержанию был далек от реальной практики. Теперь же специальность «Международная торговля и ВТО» обязательна во многих вузах США.

В зарубежных странах развитию малого бизнеса придается большое значение, исходя из приоритетности создания новых рабочих мест и обеспечения устойчивого экономического роста. По данным Программы развития Организаций Объединенных Наций, количество малых предприятий превышает 95 % от общего количества всех предприятий. В мировой экономике на долю таких предприятий приходится свыше 60 % занятых, а их доля в ВВП достигает 50 % [2].

Как государство помогает малому и среднему бизнесу выйти на международный рынок? Существует несколько способов. Во-первых, при поддержке крупных бизнес-партнеров. Сначала малый бизнес обслуживает крупную компанию, потом при ее поддержке выходит на новые рынки. Во-вторых, экспорт своих товаров и услуг, произведенных в стране пребывания. Это могут быть небольшие фирмы, занимающиеся узкоспециализированным сегментом рынка. Например, спортивным инвентарем для некоторых видов спорта (крикета, американского футбола, скалолазания), программным обеспечением для компьютеров или сбытом сезонной продукции. Это могут быть фирмы, которые предоставляют свои услуги через Интернет. К ним относятся торговые площадки типа eBay и TradeMe, переводческие компании, поисковые серверы, а также компании, специализирующиеся на дистанционном обучении. Третьей категорией малого бизнеса, который может рассчитывать на успех на международном рынке труда, являются те, чья деятельность связана с поставками строительных материалов и энергоносителей. В первую очередь, это относится к тем, кто планирует выходить на страны с активно растущими экономиками – Бразилию, Индию, Китай.

Новой тенденцией стал так называемый трансформирующий аутсорсинг. Это форма работы становится важным фактором выживаемости малого и среднего бизнеса в конкурентной борьбе в международном масштабе. На современном рынке существует возможность выбора при относительно однородном качестве товаров и услуг. Аутсорсинг предполагает работу «лицом к лицу», позволяет быстро принимать важные решения, эффективно использовать деятельность менеджеров, находящихся в разных регионах планеты в рамках одной коммерческой структуры. В результате этот метод работы стал более выгодным для малого и среднего бизнеса. Не углубляясь в экономические проблемы аутсорсинга, следует отметить, что для Казахстана – это важное направление в политике государства для активизации деятельности малого и среднего бизнеса, которому сейчас стали уделять серьезное внимание.

Следует отметить, что в каждой стране существуют специфические особенности развития малого и среднего бизнеса. Они детерминированы историко-культурными традициями, уровнем развития экономики, а также законодательными нормами и государственными условиями поддержки бизнеса. Развитие малого и среднего бизнеса в каждой стране происходило по своей собственной схеме. Если в одних малые и средние предприятия появились лишь после развития крупных промышленных конгломератов, то в других – основой экономического процветания стал именно малый и средний бизнес, который впоследствии перерастал в крупный и даже транснациональный.

Другим направлением, которое можно было заимствовать у японского правительства – совершенная система обеспечения прав интеллектуальной собственности, признание важности роли изобретателей, содействие регистрации патентов и их выдачи. К сожалению, пока в этом направлении в Казахстане мало продвижений в сторону улучшения. Бюрократизация, волокита, многочисленная документация затрудняют реализацию труда изобретателей. Тем не менее, казахстанское правительство делает решительные шаги по искоренению недостатков.

Еще одним важным направлением в развитии малого и среднего бизнеса Японии, интересным для Казахстана, является его регионализация. Существует специальная программа поддержки малого бизнеса в разных регионах. Разработана общенациональная программа создания 19 кластеров по всей стране на основе технологического и организационного взаимодействия крупных производств с множеством МСП. Министерство экономики, торговли и промышленности Японии подобрало 3400 МСП и 180 университетов для участия в формировании региональных информационных сетей для сбора и распространения информации, предназначенной предпринимателям, исследовательским центрам, местным администрациям и правительству страны. Это поддержит создание новых МСП, ускорит обмен технологиями и стимулирует развитие региональной экономики. Это замечательный опыт, который поможет поднять научный уровень казахстанских университетов и привлечет к реальной практической работе студентов уже с первых курсов. Примерами могут быть опыт такого сотрудничества Восточно-Казахстанского университета им. Д. Серикбаева, который тесно работает совместно с промышленными предприятиями региона. В целом, программа развития инноваций в области малого и среднего бизнеса в Казахстане очень сильно напоминает программу Японии. Например, по направлению «Всемерное развитие технологических инноваций» включены такие сферы, как охрана окружающей среды и энергетика; средства и системы широкополосной коммуникации и ИТ; медицина, здравоохранение и биотехнологии; нанотехнологии и технологии новых материалов [3].

Сектор малого и среднего бизнеса Федеративной Республики Германия охватывает около 3,4 млн. предприятий с общим количеством работающих около 20 млн. человек, что составляет 70,2 % от общего количества занятых в экономике страны. Этот сектор производит 49 % ВВП страны, и в национальном бюджете вклад от налоговых поступлений этого сектора достигает 41,2 % (по данным 2004 г.). Около 25 % предприятий сектора МСП активно участвуют в производстве экспортной продукции, обеспечивая 17 % объема внешней торговли страны. Сейчас внешнеторговая ориентация национальных МСП распространяется на рынки Китая, Индии и других стран Азии и Америки. Правительство Германии активно преодолевает правовые, таможенные и административные барьеры [4].

Казахстану было бы интересно заимствовать опыт Германии в системе профессионального обучения. Так, в 2004 г. было подготовлено 1,34 млн., или 82,4 % от общего количества квалифицированных специалистов, подготовленных в стране. Отличительной особенностью национального малого бизнеса является большое количество ремесленных предприятий, специализирующихся в около ста видах деятельности. Законодательство о ремесленничестве предусматривает наличие официального свидетельства о звании мастера. Это позволяет заниматься определенным ремеслом и гарантирует профессиональную и административно-хозяйственную квалификацию, что дает право открывать собственное дело и вести профессиональное обучение.

Касаясь основных характеристик предприятий сектора МСП, необходимо указать, что с 1 января 2005 г. Европейская Комиссия рекомендовала правительству Германии принять новый общеевропейский стандарт размеров предприятий, по которому микропредприятия могут иметь численность занятых до 9 человек и годовой оборот не более 2 млн. евро. В малых предприятиях должно работать не более 49 человек и годовой оборот не превышать 10 млн. евро. Средние предприятия могут иметь до 249 работающих и оборот не более 50 млн. евро. В стране действует более 180 бизнес-инкубаторов и технопарков, взаимодействующих с исследовательскими центрами, университетами и крупными промышленными компаниями. Казахстану следует обратить внимание, что в Германии малому бизнесу государство оказывает такие формы поддержки, которые позволяют начинающим предпринимателям чувствовать себя уверенно в течение срока, необходимого для адаптации предприятия.

В настоящее время в США государством разработана стратегия расширения экспорта при поддержке Координационного Комитета развития торговли. Ее цель – развитие высокотехнологичных и наукоёмких продуктов и услуг. Ставится задача увеличить долю экспорта услуг. Немалую роль в государственной программе предполагается уделить малому бизнесу. Для этого была разработана программа финансовой

и технической поддержки экспортно-ориентированных МП. В ней принимают участие федеральные министерства и ведомства, такие как Комитет малого бизнеса в Конгрессе США; Комитет малого бизнеса в Сенате США; Администрация малого бизнеса США – АМБ; Министерство торговли США.

Соединенные Штаты определяют сектор малого и среднего бизнеса скорее как фирмы с числом сотрудников не меньше чем 500. Как подкатегория, микро предприятия определены как фирмы с пятью или меньшим количеством служащих, которые требуют 35 000 или меньше финансов в капитале запуска и доступе к традиционному коммерческому банковскому сектору. Однако, согласно закону о Малом бизнесе, Администрация Малого бизнеса (Управление по делам малого бизнеса) имеет явное право «определить детализированные определения или стандарты» в зависимости от промышленности, в которой работает мелкий бизнес.

Надо отметить, что само правительство не делает никаких прямых инвестиций и не выделяет определенные отрасли промышленности. Управление и инвестиционные решения принимаются компетентными частными менеджерами фонда. Само Управление по делам малого предпринимательства практически не причастно к операциям по управлению портфелем малого и среднего бизнеса. Оно занимается лицензированием профессиональных вкладчиков капитала в рискованные предприятия, облегчает рычаги частного капитала малого бизнеса через гарантии по займам, помогает фирмам расти с прибылью. Период финансирования обычно длится с семи до десяти лет. Нет никаких денег бюджета, используемых, чтобы финансировать малый бизнес. Хотя Управление по делам малого бизнеса непосредственно не сталкивается с инвестиционными решениями, но инвестиции им регулируются. Управление может помогать мелкому бизнесу в течение семи лет, которые могут быть продолжены. Это требование препятствует капиталу злоупотреблять их положением как финансового источника, дает получателю более длительное время для повышения эффективности предприятия.

Представляет интерес для Казахстана государственная политика Южной Кореи в развитии малого и среднего бизнеса в регионах. Она предусматривает большие налоговые льготы компаниям, расположенным в провинциях. Кредиты предоставляются предприятиям, занимающимся торговлей и строительством жилья. По государственной программе эти две сферы рассматриваются как базовые для провинций, поскольку стимулируют жизнеспособность региона. Заслуживает внимания такая форма как кредиты по рекомендации губернатора провинции или мэра провинциального города.

Особенности становления малого и среднего бизнеса в Казахстане как в зеркале отражены в опыте России. В период советского строя всякое проявление частного бизнеса, попытки заработать сверх установленного предела пресекались и карались как уголовное преступление. Под видом недопущения эксплуатации человека человеком элементы рыночных отношений безжалостно подавлялись идеологизированным законодательством и грубым администрированием, - отмечает российский исследователь Ю. В. Шишков [5]. Результатом такой политики государства стало общество, утратившее не только вкус к предпринимательству, но и навыки хозяйственной сметки. Теневая экономика, а также мафиозная структура стали тем базисом, на котором стала выстраиваться вся рыночная номенклатура, весь коммерческо-криминализованный мир. На психологическом и поведенческом уровне это наследие советского прошлого проявляется и сейчас. Большинство предпринимателей стремятся как можно быстрее «урвать».

Ряд исследователей считает, что уровень российской экономической культуры вполне соответствует нецивилизованному дикому рынку, где процветают спекулянты и мафиози, т.е. рынок, характерный в прошлом для Европы и Америки периода первоначального накопления капитала. В результате внеправового характера образования большинства бизнес структур, массовой коррупции органов власти, доминирования коммерческой и финансово-посреднической деятельности над производственной, распространение рэкета, террористических акций предпринимательство стало восприниматься как наиболее преступная сфера жизни и источник криминализации всего общества.

В начале 2001 года исследователь О. Шерстоперов отмечал, что Россия находится в самом начале пути формирования сектора малого бизнеса [6]. Сильным ударом для малого бизнеса в России стал кризис 1998 года. Многие малые предприятия ушли в «тень», а большинство убыточных предприятий прекратили свое существование. Сейчас малое предпринимательство восстанавливается, однако «болевы точки» идентичны казахстанским. Это «развитие малого бизнеса в секторе услуг, неравномерное по регионам; недостаточное развитие малых предприятий в жилищно-коммунальном хозяйстве; слабое развитие рынка бытовых услуг, что не дает возможности легальному бизнесу полностью занять существующие ниши. Это приводит к тому, что рынок без борьбы отдается на откуп теневому сектору; ограничение развития малого бизнеса в сфере образования».

Таким образом, обзор зарубежного опыта бизнеса показывает, что Казахстан в своем развитии находится на равных стартовых позициях с такими странами как Россия, и пока еще далек от стандартов малого бизнеса таких государств, как США, Германия или Япония. Поэтому опыт работы в области малого и среднего бизнеса в развитых странах позволяет понять функционирование моделей малого бизнеса и быстрее преодолеть проблемы переходного периода.

Литература

1. U. S. Small Business Administration [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.sba.gov/>, свободный. - Загл. с экр. – Яз. англ.
2. U. S. Senate Committee on Small Business and Entrepreneurship [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://sbs.senate.gov>, свободный. - Загл. с экр. – Яз. англ.
3. Правительство Республики Казахстан. Постановление от 12 мая 2005 г. Об утверждении Программы ускоренных мер по развитию малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан на 2005 - 2007 год // Параграф: справ. система: [Электронный ресурс] / Восточно-Казахстанский региональный центр правовой информации. - Усть-Каменогорск, 2015.
4. The Federation of Small Businesses the UK's Leading Business Organization / Small Business Statistics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.fsb.org.uk/stats>, свободный. - Загл. с экр. – Яз. англ.
5. *Шишков Ю. В.* Интеграционные процессы на пороге XXI века. М., 1979, С. 50-68.
6. *Шерстоперов О.* Современные тенденции развития малого предпринимательства в России / О. Шерстоперов // Вопросы экономики. – 2001. № 4. – С. 20-21.